

O/H. 12222

Kernfeld

44633

R32  
I

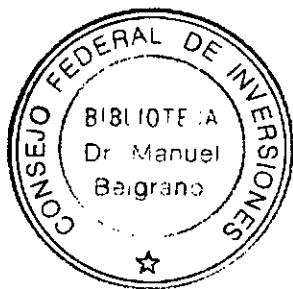
Consejo Federal de Inversiones



## INSERCIÓN INTERNACIONAL DEL COMPLEJO DE POROTOS

Estudio solicitado por el  
Gobierno de la Provincia de Tucumán

### INFORME FINAL



Buenos Aires, 5 de Mayo 2005

Realizado por

## **Grupo Unidos del Sud**



Equipo de Trabajo:

Lic. Andrés M. Rupcic (Coordinador)

Lic. Gerardo A. Cremona

Lic. M. Celina Polenta

Lic. M. Cristina Cadenas

## **AGRADECIMIENTOS**

Este informe no hubiera sido posible sin el esfuerzo y la colaboración de muchas personas.

Agradecemos especialmente al Ing. Ramiro Lobo, Sub-Secretario de Asuntos Agrarios y Alimentos de la Provincia de Tucumán, no sólo por ser el mentor de esta investigación sino también por su invaluable colaboración a lo largo de la misma.

Queremos agradecer a los funcionarios de la Provincia de Tucumán, en particular al Ing. José Ignacio Lobo Viña, Secretario de Estado de Desarrollo Productivo, y al Ing. Luis Fernando Mentz, Sub-Secretario de Industria y Comercio Exterior, quienes nos dedicaron parte de su valioso tiempo para discutir y enriquecer nuestra investigación.

También queremos agradecer particularmente a un grupo de actores del Complejo con una característica en común: su pasión por el sector. En este grupo se encuentra Oscar Vizgarra, Fernando Vidal, Pablo Stagnetto, Esteban Espejo y Alberto Ortega quienes compartieron su experiencia y visión del sector.

Para nosotros fue un placer trabajar con todos ustedes.

Por último, queremos agradecer a Francisco De Narváez, Presidente del Grupo Unidos del Sud, por brindarnos su constante e incondicional apoyo.

INTRODUCCIÓN .....	5
1. EL MERCADO MUNDIAL.....	8
1.1 Consideraciones generales.....	8
1.2 Comercio mundial.....	10
1.3 Condiciones de acceso .....	14
2. COMERCIO Y CONDICIONES DE ACCESO DE LOS PRINCIPALES MERCADOS MUNDIALES .....	18
2.1 Unión Europea .....	18
2.1.1 <i>Caracterización del comercio</i> .....	18
2.1.2 <i>Condiciones de acceso</i> .....	23
2.1.3 <i>Ficha comercial</i> .....	27
2.1.4 <i>Síntesis</i> .....	33
2.2 Japón.....	34
2.2.1 <i>Caracterización del comercio</i> .....	34
2.2.2 <i>Condiciones de acceso</i> .....	38
2.2.3 <i>Ficha comercial</i> .....	42
2.2.4 <i>Síntesis</i> .....	43
2.3 Estados Unidos.....	44
2.3.1 <i>Caracterización del comercio</i> .....	44
2.3.2 <i>Condiciones de acceso</i> .....	47
2.3.3 <i>Ficha comercial</i> .....	50
2.3.4 <i>Síntesis</i> .....	52
2.4 México .....	53
2.4.1 <i>Caracterización del comercio</i> .....	53
2.4.2 <i>Condiciones de acceso</i> .....	56
2.4.3 <i>Ficha comercial</i> .....	59
2.4.4 <i>Síntesis</i> .....	61
2.5 Brasil .....	61
2.5.1 <i>Caracterización del comercio</i> .....	61
2.5.2 <i>Condiciones de acceso</i> .....	65
2.5.3 <i>Ficha comercial</i> .....	68
2.5.4 <i>Síntesis</i> .....	69
2.6 Canadá .....	70
2.6.1 <i>Caracterización del comercio</i> .....	70
2.6.2 <i>Condiciones de acceso</i> .....	73



2.6.3 Ficha comercial.....	75
2.6.4 Síntesis .....	77
2.7 India.....	77
2.7.1 Caracterización del comercio .....	77
2.7.2 Condiciones de acceso .....	81
2.7.3 Ficha comercial.....	83
2.7.4 Síntesis .....	85
2.8 Cuba.....	86
2.8.1 Caracterización del comercio .....	86
2.8.2 Condiciones de acceso .....	87
2.8.3 Ficha comercial.....	89
2.8.4 Síntesis .....	90
2.9 Venezuela .....	91
2.9.1 Caracterización del comercio .....	91
2.9.2 Condiciones de acceso .....	94
2.9.3 Ficha comercial.....	97
2.9.4 Síntesis .....	98
2.10 Argelia .....	99
2.10.1 Caracterización del comercio .....	99
2.10.2 Condiciones de acceso .....	102
2.10.3 Ficha comercial.....	105
2.10.4 Síntesis.....	105
2.11 Colombia .....	106
2.11.1 Caracterización del comercio .....	106
2.11.2 Condiciones de acceso .....	109
2.11.3 Ficha comercial.....	112
2.11.4 Síntesis.....	114
2.12 China .....	115
2.12.1 Caracterización del comercio .....	115
2.12.2 Condiciones de acceso .....	117
2.12.3 Ficha comercial.....	119
2.12.4 Síntesis.....	121
2.13 Sudáfrica .....	121
2.13.1 Caracterización del comercio .....	121
2.13.2 Condiciones de acceso .....	125

2.13.3 Ficha comercial .....	128
2.13.4 Síntesis.....	129
2.14 Singapur .....	129
2.14.1 Caracterización del comercio .....	129
2.14.2 Condiciones de acceso .....	132
2.14.3 Ficha comercial .....	133
2.14.4 Síntesis.....	134
2.15 Costa Rica .....	134
2.15.1 Caracterización del comercio .....	134
2.15.2 Condiciones de acceso .....	138
2.15.3 Ficha comercial .....	142
2.15.4 Síntesis.....	143
2.16 Australia.....	144
2.16.1 Caracterización del comercio .....	144
2.16.2 Condiciones de acceso .....	147
2.16.3 Ficha comercial .....	148
2.16.4 Síntesis.....	150
2.17 República de Corea .....	150
2.17.1 Caracterización del comercio .....	150
2.17.2 Condiciones de acceso .....	154
2.17.3 Ficha comercial .....	156
2.17.4 Síntesis.....	156
2.18 Malasia.....	157
2.18.1 Caracterización del comercio .....	157
2.18.2 Condiciones de acceso .....	160
2.18.3 Ficha comercial .....	161
2.18.4 Síntesis.....	162
2.19 Turquía .....	163
2.19.1 Caracterización del comercio .....	163
2.19.2 Condiciones de acceso .....	165
2.19.3 Ficha comercial .....	166
2.19.4 Síntesis.....	167
2.20 Filipinas.....	168
2.20.1 Caracterización del comercio .....	168
2.20.2 Condiciones de acceso .....	171

2.20.3 <i>Ficha comercial</i> .....	173
2.20.4 <i>Síntesis</i> .....	174
2.21 Barreras no arancelarias .....	175
3. SITUACIÓN EN ARGENTINA .....	177
3.1 Situación productiva .....	177
3.2 Comercio exterior .....	180
3.3 Sesgo anti-comercio .....	184
3.4 Resultados de encuestas al sector productivo .....	187
3.4.1 <i>Encuesta a actores externos</i> .....	187
3.4.2 <i>Encuestas y entrevistas a actores relevantes del sector</i> .....	188
3.5 Problemas y factores limitantes del sector .....	191
4. LINEAMIENTOS Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICA .....	197
4.1 Mercados y productos prioritarios .....	197
4.1.1 <i>Porotos Comunes</i> .....	198
4.1.2 <i>Porotos Mungo</i> .....	200
4.1.3 <i>Porotos Adzuki</i> .....	203
4.1.4 <i>Los demás porotos secos</i> .....	206
4.2 Negociaciones internacionales .....	209
4.3 Lineamientos de política interna .....	220
Bibliografía .....	228
ANEXOS .....	230
A. ANEXO ESTADÍSTICO .....	230
B. ENCUESTAS .....	406
C. ANEXO METODOLÓGICO .....	413

## INTRODUCCIÓN

Una característica relevante de las exportaciones tucumanas es el alto grado de concentración de su oferta, donde alrededor del 66% de sus exportaciones promedio de los últimos 5 años se concentra en sólo tres complejos: el citrícola (41%), el automotriz (16%) y el azucarero (9%). Esta concentración se traduce en una elevada vulnerabilidad de las exportaciones de la provincia ante cualquier cambio en las condiciones de demanda de estos productos como así también en factores relacionados con su producción. En efecto, esta característica de la oferta exportable de la provincia se traduce en una gran volatilidad en sus valores exportados, los cuales oscilaron en los últimos 10 años entre 334 y 418 millones de dólares por año.

La evolución del resto de los sectores parece indicar que esta concentración no sufrirá modificaciones en el corto plazo. En este sentido, el Complejo de Porotos ha perdido relevancia en la estructura exportadora de la provincia, al pasar de representar el 5% en 1998 al 1% en 2003. Mientras que en 1998 se efectuaron ventas por 21 millones de dólares, en 2003 las ventas al exterior sólo alcanzaron los 3,1 millones de dólares.

Esta fuerte contracción en las ventas externas del Complejo de Porotos se explica, en parte, por las menores compras de Brasil y Venezuela. El primero, uno de los principales consumidores y productores del mundo, es un mercado inestable para las exportaciones de la provincia ya que basa sus decisiones de importaciones en función del faltante de producción nacional. La fuerte contracción en las ventas hacia este destino (disminuyeron de 11 millones de dólares en 1998 a 1,2 millones en 2003) se debió a los altos niveles de producción registrados en dicho país sumados a los efectos de la devaluación del real en 1999. La contracción del mercado venezolano, uno de los principales importadores mundiales, se debió en parte, a la imposición de barreras no arancelarias a las exportaciones de Argentina.

Estos casos puntuales son un claro ejemplo que los mercados internacionales se encuentran en permanente evolución. Por un lado, las condiciones de acceso a mercado cambian a través de la modificación e imposiciones de nuevas barreras no arancelarias, tales como licencias de importación, contingentes arancelarios, medidas fitosanitarias, entre otras. Por

otro lado, y si bien las barreras arancelarias son más estables y difíciles de modificar en el tiempo, se observa que, debido al fuerte proceso de integración comercial que se viene registrando en el mundo en los últimos años, nuestro país está enfrentando mayores aranceles que el resto de nuestros competidores.

Al mismo tiempo, las condiciones comerciales evolucionan en cada mercado, registrándose mayores requerimientos de calidad y presentación de productos, entre otros. También se modifican las preferencias de los consumidores, al exigir, por ejemplo, nuevas variedades y productos naturales.

Sumado a todo ello, la producción de porotos en la Provincia de Tucumán está determinada, casi en su totalidad, por la variedad de poroto negro. En este sentido, la producción y exportación de nuevas variedades de porotos producidos en la provincia, como por ejemplo Pallares, es una excelente oportunidad para disminuir la volatilidad de su oferta exportable a la vez de aumentar los valores despachados, fomentando el crecimiento del sector.

Por ello, la provincia de Tucumán debe desarrollar políticas activas para disminuir el impacto de estos cambios en los mercados internacionales sobre su oferta exportable, a través de mecanismos concretos de gestión pública. Estas acciones deben estar orientadas a incentivar no sólo la diversificación de su oferta exportable sino también la ampliación de los mercados de destino.

El objetivo del presente trabajo es evaluar la situación mundial del Complejo de Porotos como un paso inicial hacia la generación de políticas públicas que incentiven una mayor diversificación de la oferta exportable del Complejo. Esto, a su vez, permitirá disminuir la dependencia de la oferta exportable de la provincia en pocos productos, generando flujos de comercio más estables.

El informe se organiza de la siguiente forma. El Capítulo 1 contiene una descripción del mercado mundial del Complejo de Porotos, analizando su composición de comercio en términos de productos y mercados, para luego seleccionar los veinte principales países o bloques económicos que se analizan en detalle. También se estudian las condiciones de acceso que se imponen a los productos del Complejo en el mercado mundial. El Capítulo 2 presenta un análisis en detalle de los veinte mercados seleccionados en términos de: 1) caracterización del comercio; 2) condiciones de acceso, tanto en términos arancelarios como no arancelarios; y 3) características comerciales. En el Capítulo 3 se analiza la situación del sector en Argentina, tomando en cuenta sus

principales variables, el sesgo anti-exportador, los resultados de una encuesta a los actores relevantes, como así también los principales factores que limitan su desarrollo. Por último, el Capítulo 4 contiene, los principales lineamientos de política para impulsar las exportaciones del sector.

## 1. EL MERCADO MUNDIAL

Este capítulo tiene por objeto analizar las principales características del comercio mundial del Complejo de Porotos, identificando los principales productos, los principales mercados, como así también las condiciones de acceso generales que impone cada uno de ellos. El capítulo comienza con algunas consideraciones generales en cuanto a los productos estudiados y a las fuentes de información utilizadas. A continuación, se analizan las principales características del comercio mundial, identificando los veinte principales mercados mundiales, que luego serán objeto de estudio detallado en el presente trabajo. Por último, se analizan las condiciones de acceso generales que imponen estos mercados a los productos del Complejo.

### *1.1 Consideraciones generales*

En primer lugar, es necesario establecer que si bien el trabajo inicial se planteó a partir de un requerimiento puntual de la Provincia de Tucumán, su propia naturaleza implica que los resultados obtenidos son imposibles de separar por provincias o regiones productoras. Por lo tanto y salvo aclaración en contrario, los mismos son válidos para la Provincia de Tucumán y para todas las provincias productoras y exportadoras del Complejo de Porotos, especialmente las siguientes provincias de la Región del NOA: Salta, Jujuy y Santiago del Estero.

En segundo lugar, es necesario establecer qué se entiende por Complejo de Porotos. Si bien la inquietud original que despertó el interés del presente trabajo giró en torno a entender la situación de la demanda mundial de porotos secos, con especial énfasis en la variedad Pallares (*Phaseolus Coccinius*), se decidió ampliar el alcance del trabajo a todos los tipos de porotos como así también a sus distintos grados de elaboración, independientemente de si éstos son producidos o no en nuestro país. Por lo tanto, se parte de un enfoque desde el punto de vista de la demanda y no desde la oferta. El Cuadro Nº 1.1 presenta los nueve productos que conforman el Complejo de Porotos, con la clasificación según el Sistema Armonizado, su descripción original y la descripción resumida a emplear a lo largo del presente trabajo.

Naturalmente, la decisión de ampliar el conjunto de productos implicó un mayor esfuerzo en la etapa de relevamiento y procesamiento de información que, sin embargo, creemos se traduce en una mayor riqueza a la hora de entender no sólo la situación del mercado mundial sino también las trabas al comercio de estos productos. En este sentido, esto permitirá, entre otras cosas, determinar si los mercados objetivo de nuestras exportaciones aplican aranceles en forma escalonada.

Cuadro Nº 1.1: Composición del Complejo de Porotos

Subpartida	Descripción original	Descripción resumida
0708.20	Porotos, aunque estén desvainados, frescos o refrigerados	Fresco
0710.22	Porotos, aunque estén cocidos en agua o a vapor, congelados	Congelado, cocido
0713.31	Porotos, de vainas secas desvainadas, aunque estén mondadas o partidas, de las especies Vigna Mungo o Vigna Radiata	Mungo
0713.32	Porotos, de vainas secas desvainadas, aunque estén mondadas o partidas, Adzuki	Adzuki
0713.33	Porotos, de vainas secas desvainadas, aunque estén mondadas o partidas, Común (Negro, Blanco y Demás)	Común
0713.39	Porotos, de vainas secas desvainadas, aunque estén mondadas o partidas, los demás	Demás secos
2005.51	Porotos preparados o conservados, sin congelar, desvainados	Preparado, desvainado
2005.59	Porotos preparados o conservados, sin congelar, los demás	Preparado, los demás
2302.50	Residuos del cernido, de la molienda o de otros tratamientos de las leguminosas, incluso en "pellets"	Residuos

Fuente: Grupo Unidos del Sud (GUS).

Respecto al período de tiempo, se optó por considerar un período relativamente extenso a los fines de evitar aspectos coyunturales que puedan sesgar las conclusiones del análisis de comercio. Por ello se estudian siete años, desde 1997 a 2003. En algunos casos este período se extiende hasta 2004.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Las diferencias en cuanto al período seleccionado ocurren ya que en cada mercado analizado, tanto en términos de flujos comerciales como de barreras al comercio, se considera la mejor información disponible.



## 1.2 Comercio mundial

El comercio mundial del Complejo de Porotos totalizó en 2003 un valor de 1.633 millones de dólares, representando una tasa promedio de crecimiento anual del orden del 2% respecto a 1997.

A lo largo del período analizado, el principal mercado es la Unión Europea (UE) cuyas compras ascendieron en 2003 a 558 millones de dólares, es decir, poco más de un tercio del mercado mundial.<sup>2</sup> En segundo lugar, se ubica Japón con compras mayores a 170 millones en ese mismo año (11% del mercado mundial), seguido por Estados Unidos y México, con 191 y 56 millones de dólares, respectivamente. Cabe destacar que Sudáfrica, India, Australia y Estados Unidos han sido los mercados más dinámicos en términos de crecimiento de valores importados con tasas anuales acumuladas de entre el 33% y el 11% desde 1997.<sup>3</sup> Respecto a China, cabe mencionar que si bien entre 1997 y 1998 ocupaba el sexto lugar como mercado mundial, a partir de 1999 comenzó a disminuir drásticamente sus compras alcanzando apenas 1 millón en 2003. Como se verá más adelante, este comportamiento estaría explicado por un fuerte aumento en su nivel de producción.

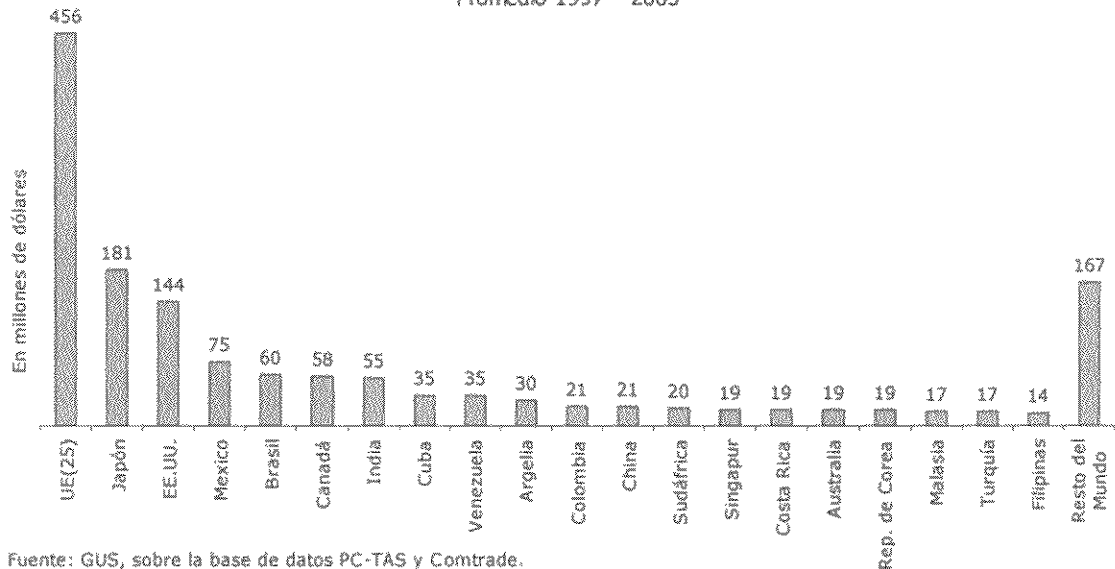
En el Gráfico N° 1.2.1 se presentan las compras promedio correspondientes al período 1997–2003 de los 20 principales mercados mundiales. Este conjunto de países representan poco menos del 90% del comercio mundial promedio de estos productos. En la Tabla N° 1.2.1 del Anexo A se presentan las importaciones de estos países por año para el período considerado.

---

<sup>2</sup> Respecto al comercio de la UE es importante aclarar que se considera el comercio de los 25 miembros actuales, tomando en cuenta sólo el comercio extra-bloque. Para ello fue necesario, para cada país miembro, "limpiar" de sus flujos comerciales el comercio con cada uno de los socios de la UE. Esta metodología es necesaria ya que de no realizarse, se estaría sobreestimando el verdadero peso de la UE en el comercio mundial.

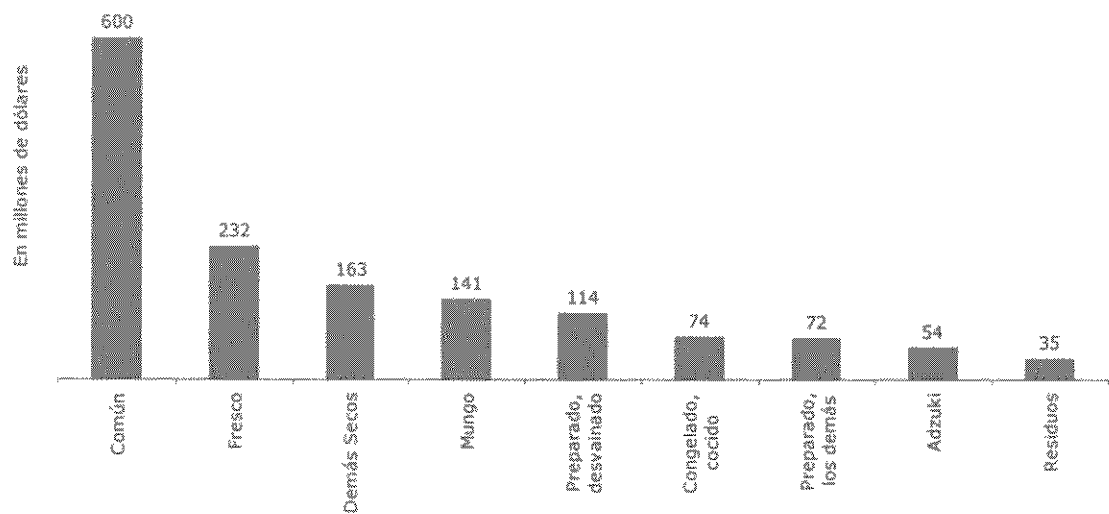
<sup>3</sup> En el caso de Cuba, el período analizado es 1999 – 2001.

Gráfico Nº 1.2.1: Principales importadores mundiales del Complejo de Porotos  
Promedio 1997 - 2003



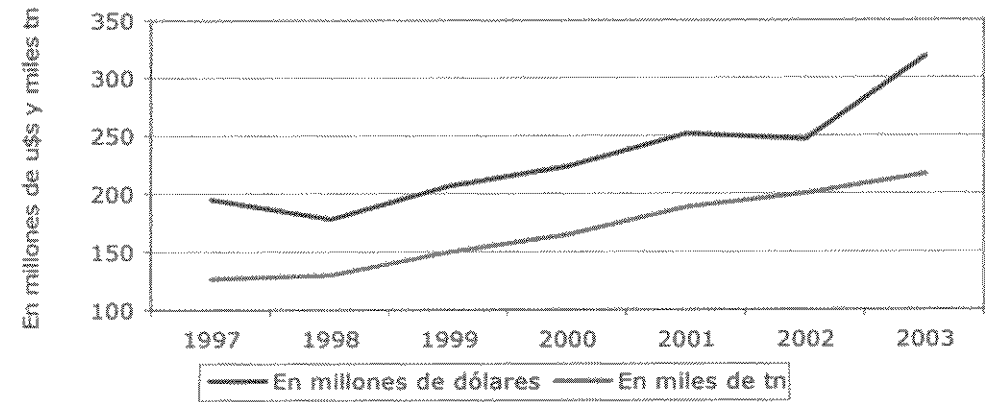
Respecto a la composición del comercio por producto, el poroto *común* es el más demandado, concentrando en promedio el 40% del valor total comercializado, con poco menos de 600 millones de dólares promedio (1.035 miles de tn) (Ver Gráfico Nº 1.2.2). En segundo término, se encuentra el poroto *fresco* con una participación del 15%, promediando 232 millones de dólares (168 miles de tn), seguido por los *demás porotos secos* (dentro del cual se encuentra la variedad Pallares) representando el 11% del total, con 142 millones de dólares (355 miles de tn).

Gráfico Nº 1.2.2: Composición del comercio mundial del Complejo de Porotos  
Promedio 1997 - 2003



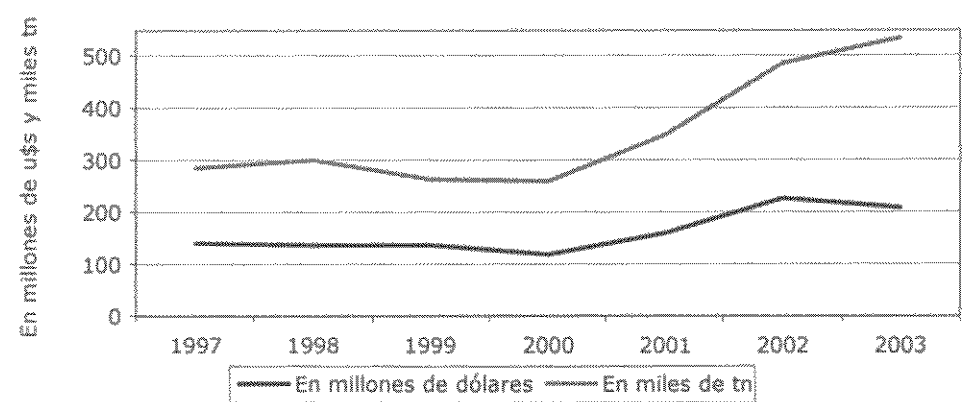
Cabe destacar que si bien el poroto *común* es el más importante dentro del Complejo, presenta una leve tendencia decreciente en la evolución del comercio en valores, mientras que se mantiene relativamente estable en términos de volumen, reflejando, por tanto, una disminución en el precio medio. Por su parte, tanto el *poroto en fresco* como los *demás secos* mostraron una evolución creciente tanto en valores como en volúmenes (Gráficos Nº 1.2.3 y Nº 1.2.4). Por su parte, el Adzuki y los porotos preparados también presentan tendencias crecientes tanto en volumen como en valor.

Gráfico Nº 1.2.3: Comercio mundial de Poroto Fresco



Fuente: GUS, sobre la base de datos de Comtrade y PC-TAS

Gráfico Nº 1.2.4: Comercio mundial de Demás Porotos Secos



Fuente: GUS, sobre la base de datos de Comtrade y PC-TAS

El principal demandante de porotos *comunes* es la Unión Europea concentrando el 37% de las compras totales (alrededor de 370 mil tn), seguido por México con una participación del 11% (119 mil tn) y por Brasil con una participación del 9% (118 mil tn). Asimismo, Venezuela y Cuba son consumidores de peso en el contexto mundial al promediar compras cercanas a las 66 mil tn y 86 mil tn, respectivamente.

Respecto a los porotos *frescos* la UE también es el principal mercado con compras promedio anuales de 87 mil toneladas equivalentes a 151 millones de dólares (65% del comercio total de este producto). Muy por detrás le siguen Estados Unidos y Canadá con importaciones del orden de los 34 (27 mil tn) y 22 millones de dólares (22 mil tn), respectivamente.

En cuanto a los porotos clasificados como *demás secos*, Estados Unidos e India son los principales consumidores en términos de valores, con el 20% y 17% del total comercializado, respectivamente, seguidos por UE (15%) y Japón (14%). Sin embargo, al medir la participación en términos de volumen, la India, con compras cercanas a las 95 mil toneladas, representa el 27% del comercio total mientras que Estados Unidos sólo el 17%. Estas diferencias se deben a que dentro de la subpartida 0713.39 se comercializan diferentes tipos de porotos con precios de mercado diferentes.<sup>4</sup> Esta limitación en la clasificación de los productos del Complejo impide generar estadísticas puntuales acerca de los productos que la componen como es el caso de la variedad Pallares.

En cuanto a la variedad *Mungo*, el comercio se encuentra un poco menos concentrado siendo Japón el principal mercado, con poco más de un cuarto del comercio total. Luego se ubican India, Filipinas, Argelia, EEUU y la UE con participaciones entre el 13% y 8% de las compras totales.

Japón, con importaciones anuales promedio de 50 millones de dólares (64 mil tn), y Estados Unidos, con 16 millones (19 mil tn), son los principales demandantes de porotos *preparados desvainados*, representando en conjunto poco menos del 60% del valor total comercializado.

En lo que concierne a los porotos *congelados cocidos* Japón y Estados Unidos son sus principales compradores con una demanda de 35 millones (32 mil tn) y de 15 millones de dólares (15 mil tn), respectivamente.

Respecto a los principales mercados de los *demás porotos preparados*, la UE y los Estados Unidos concentran el 70% del mercado mundial. Finalmente, China es el principal mercado de importación de *residuos* (utilizados fundamentalmente para la elaboración de alimento balanceado) con el 56% de las compras totales, esto es, 20 millones de dólares (85 miles de tn).

Por su parte, Japón, República de Corea y Estados Unidos son los principales demandantes de *Adzuki* con compras promedio anuales del orden de

---

<sup>4</sup> A este tipo de subpartidas también se las conoce como "posiciones bolsa" ya que agrupan a los productos no comprendidos en el resto de las subpartidas.

los 18, 8 y 6 millones de dólares, representando en conjunto el 60% de las compras totales de esta variedad.

Por último, es posible obtener algunas conclusiones generales a partir del análisis de los flujos de comercio por producto o por mercado. En primer lugar, se observa que los veinte mercados analizados consumen porotos comunes y demás secos, mientras que para el resto de las variedades existen países que no registran importaciones. Por otro lado, sólo la Unión Europea, Japón, Estados Unidos y Canadá importan todos los productos del Complejo.

En las Tablas Nº 1.2.2 y Nº 1.2.3 del Anexo A se presentan las importaciones promedio de los 20 principales mercados, en valor y volumen, discriminadas por producto.

Tomando en cuenta el peso de sus compras en el total del Complejo de Porotos como así también en cada uno de los productos que lo componen, los mercados seleccionados son los siguientes: 1) Unión Europea, 2) Japón, 3) Estados Unidos de Norteamérica, 4) México, 5) Brasil, 6) Canadá, 7) India, 8) Cuba, 9) Venezuela, 10) Argelia, 11) Colombia, 12) China, 13) Sudáfrica, 14) Singapur, 15) Costa Rica, 16) Australia, 17) República de Corea, 18) Malasia, 19) Turquía, y 20) Filipinas.

### *1.3 Condiciones de acceso*

Por condiciones de acceso se entiende a las barreras arancelarias y para arancelarias que enfrentan actualmente los productos antes mencionados en cada uno de los mercados seleccionados. Para cada mercado seleccionado, se realiza un análisis comparativo, a nivel de posición arancelaria, de las condiciones de acceso de los principales proveedores de estos productos y de Argentina.

Para llevar a cabo este análisis, fue necesario relevar la estructura arancelaria de cada mercado en cuestión, obtenida de los nomencladores nacionales consultados en los sitios oficiales de Internet de los respectivos Ministerios de Economía y Comercio u otras fuentes oficiales. Asimismo, con el objeto de determinar los aranceles preferenciales que se aplican a los proveedores importantes, se obtuvieron los acuerdos comerciales firmados por cada país con cada uno de ellos. Esta información se obtuvo de los Ministerios mencionados y de otros organismos, tales como la Asociación Latinoamericana

de Integración (ALADI), Association of Southeast Asian Nations (ASEAN), Organización Mundial del Comercio (OMC), Asia – Pacific Economic Cooperation (APEC), Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE), entre otros.

En cada uno de los mercados seleccionados, se analizan las condiciones de acceso según tres criterios: 1) las condiciones que actualmente enfrentan los proveedores para ingresar al mercado en cuestión, 2) la evolución de estas condiciones en el tiempo y 3) la posible modificación del escenario actual debido al establecimiento de nuevos acuerdos comerciales. Esta metodología permite conocer no sólo las condiciones de acceso relativas actuales, sino también las que existirán en el mediano plazo y la probabilidad de que estas condiciones se modifiquen en el tiempo.

En este sentido, se tiene en cuenta, en primer lugar, el arancel general aplicado a cada producto, y cuando corresponda, el arancel preferencial que cada socio comercial relevante enfrenta al momento de ingresar a cada mercado bajo análisis. Los aranceles preferenciales son el resultado de aplicar los márgenes de preferencias establecidos en los acuerdos comerciales firmados.

En segundo lugar, se analiza la evolución de estas barreras en el tiempo, al considerar las desgravaciones arancelarias acordadas en los acuerdos comerciales que se encuentran hoy vigentes. Esto permite analizar la evolución de la posición relativa de Argentina frente a la de sus competidores.

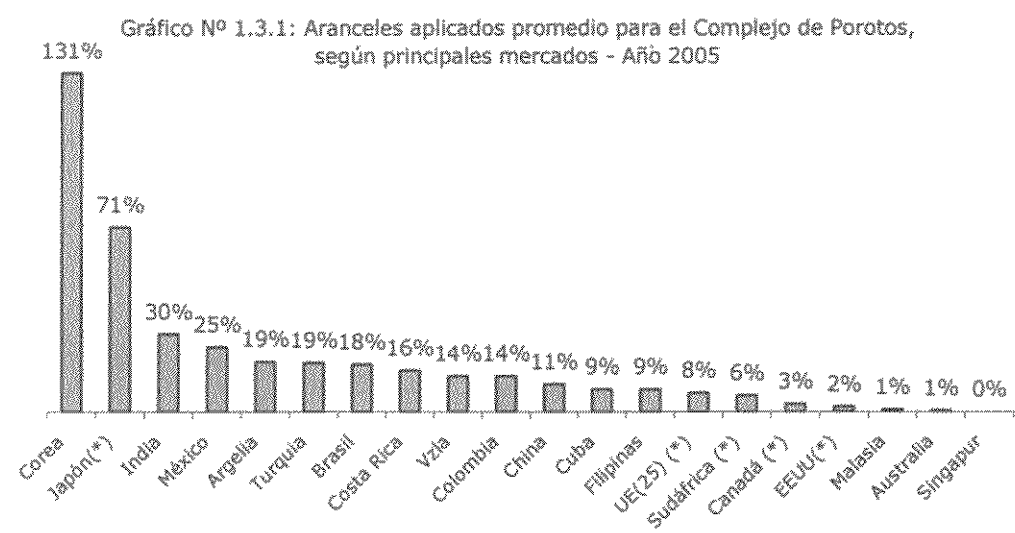
Por último, se consideran los posibles cambios en las condiciones de acceso de acuerdo al escenario de negociación actual, ya que muchos actores importantes del Complejo de Porotos están llevando a cabo rondas de negociación con socios relevantes, que pueden resultar en desgravaciones arancelarias que modifiquen el escenario actual para los productos del Complejo.

Tomando en cuenta estas consideraciones metodológicas, se analiza a continuación las principales características del Complejo en términos de condiciones de acceso.

En términos generales, los mercados que presentan barreras más bajas para los productos del Complejo de Porotos son Singapur, donde se encuentra totalmente liberalizado el mercado, Australia, Malasia y Estados Unidos, con niveles promedio menores al 2%. Contrariamente, República de Corea y Japón son los que presentan barreras más altas, superiores en promedio al 70%, seguido de India y México con niveles de 30% y 25% respectivamente. El resto

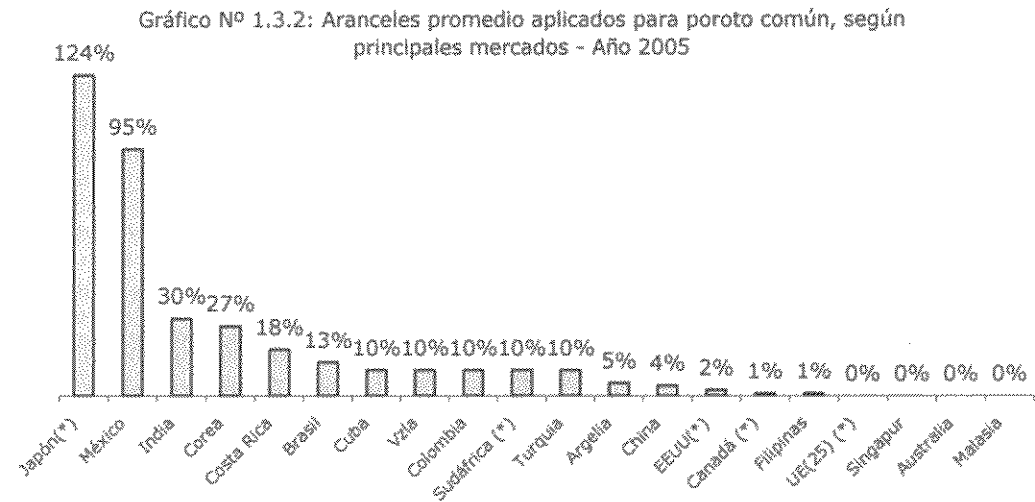
de los países presentan niveles promedio inferiores al 20%.<sup>5</sup> (Ver Gráfico N° 1.3.1 y Tabla N° 1.3.1 del Anexo).

Teniendo en cuenta los productos, existen diferencias entre éstos en cuanto a las barreras que enfrentan, ya que los residuos pagan aranceles de 8% promedio, los porotos frescos o congelados aranceles del 13%, los preparados o conservados 16%, y por último los secos 29%. En este sentido, los porotos secos, agrupados en la partida arancelaria 0713, son los que presentan, en general, mayores niveles arancelarios, con valores superiores al 200% para el caso de Japón y República de Corea. En el caso de poroto común, variedad más importante en el comercio mundial, las barreras alcanzan el 19% promedio para los mercados analizados. (Ver Gráfico N° 1.3.2).



(\*) Contienen aranceles específicos que se han advalorizado  
Fuente: GUS en base a Tratados Internacionales, ALADI, USITC, Sec. de Economía de México, TARIC, Canada Border Services Agency, APEC, OMC, Australian Customs Service, CargoInfo Africa, ASEAN, etc

<sup>5</sup>A excepción de Argelia, que se encuentra negociando su ingreso a la OMC, todos los países son miembros de la misma, por lo que estos aranceles corresponden a la categoría de Nación Más Favorecida (NMF). En algunos casos, como por ejemplo la UE, Japón, Estados Unidos, Canadá y Sudáfrica, existen productos para los cuales se aplican aranceles específicos. En estos casos, se ad-valorizarán teniendo en cuenta el promedio 1997 – 2003 de los precios medios del período.



(\*)Contienen aranceles específicos que se han advalorizado  
Fuente: GUS en base a Tratados Internacionales, ALADI, USITC, Sec. de Economía de México, TARIC, Canada Border Services Agency, APEC, OMC, Australian Customs Service, CargoInfo Africa, ASEAN,etc



## **2. COMERCIO Y CONDICIONES DE ACCESO DE LOS PRINCIPALES MERCADOS MUNDIALES**

En este punto se analizan en detalle cada uno de los 20 principales mercados del Complejo. En particular, se tiene en cuenta la evolución de sus compras a través del tiempo según proveedores, productos importados y precios de importación. Asimismo y con el objeto de obtener una aproximación al grado de concentración de cada mercado, se calcula el Índice de Herfindhal – Hirschmann (HHI). También se analiza la evolución de la producción y consumo de estos países.

Por otra parte, para cada uno de estos mercados se evalúan las condiciones de acceso de los productos del Complejo para Argentina como las que enfrentan sus principales competidores, no sólo actuales sino también las que regirán en el mediano plazo, como así también la probabilidad de que éstas se modifiquen.

Asimismo, se incluye para cada mercado una Ficha Comercial con información sobre los hábitos de sus consumidores, los tipos de porotos consumidos y los canales de comercialización, entre otros, elaboradas con la mejor información disponible.

Por último, se incluye un breve análisis acerca de las BNA relevadas por la Comisión Nacional de Comercio Exterior (CNCE) en algunos de los mercados seleccionados.

### *2.1 Unión Europea*

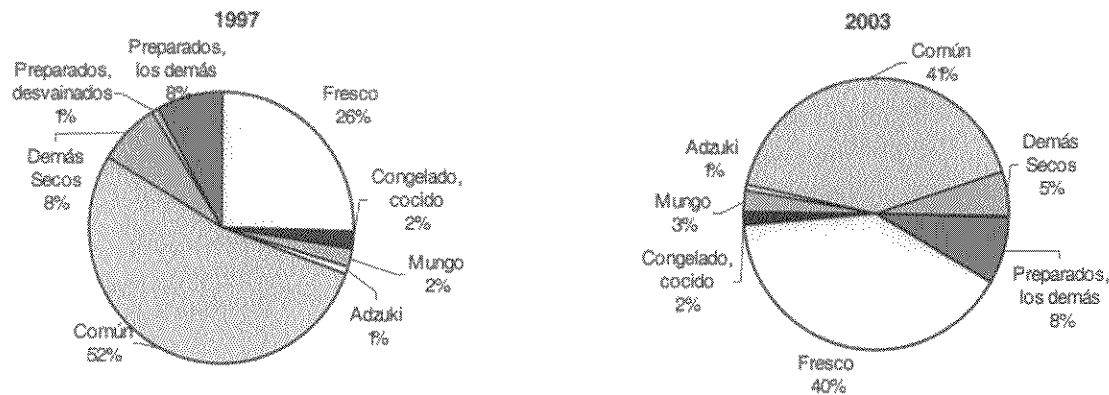
#### *2.1.1 Caracterización del comercio*

Como se mencionó en el apartado anterior, la Unión Europea es el principal mercado mundial del Complejo de Porotos, representando alrededor del 32% del total comercializado. Si bien mantuvo sus compras relativamente estables entre 1997 y 2000 en torno a los 450 millones de dólares, a partir de 2001 registró una fuerte suba alcanzando en 2003 los 558 millones de dólares, esto es, un 24% más que las compras registradas en el año 2000.

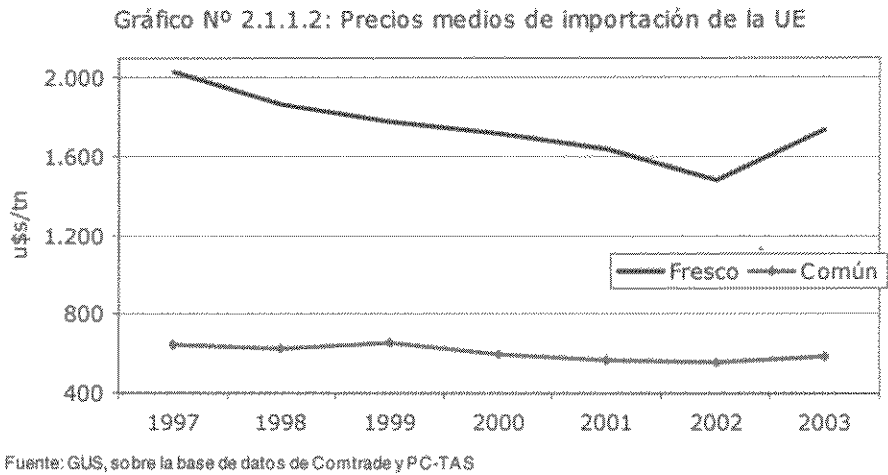
En cuanto a la composición de sus compras, las variedades más importantes son el poroto *común* y el *fresco*. Las compras del primero se ubican

en alrededor de los 230 millones de dólares por año (380 mil toneladas), con un comportamiento relativamente estable en el período analizado. Por el contrario, el bloque registra un crecimiento significativo en sus compras de poroto *fresco*, al pasar de 58 mil toneladas en 1997 (117 millones de dólares) a 130 mil toneladas en 2003 (225 millones de dólares). Este cambio en la composición de las compras del bloque generó que el poroto *común* pasara de representar el 56% en 1997 al 41% en 2003, mientras que el poroto *fresco* lo hiciese del 27% al 40% (Ver Gráfico N° 2.1.1.1 y Tabla N° 2.1.1.1 del Anexo A). Respecto a los principales tipos consumidos se encuentran: Red Kidney, Light Red Kidney, Dark Red Kidney, Borlotas, Blancos, Canellini, Negros, Corona, Pinta, Lima, "de España", Escarlata, Ayocote, Judi3n, Morada Larga, Virgen, Palmeña, Caparr3n, Verdina, Canaria, Arrocina y Faba.

Gráfico N° 2.1.1.1: Importaciones de la UE, por producto

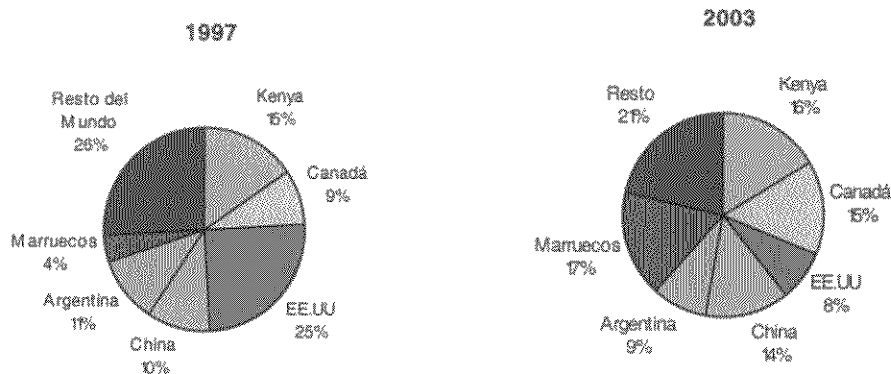


Este comportamiento puede estar explicado por la evolución de los precios de estos productos ya que, mientras el precio medio del poroto común se mantuvo en alrededor de los 605 dólares por tonelada, el correspondiente a porotos frescos descendió todos los años desde 2.033 dólares por tonelada en 1997 hasta poco más de 1.600 en 2002, esto es, una caída del 19% (Ver Tabla N° 2.1.1.2 y Gráfico N° 2.1.1.2).

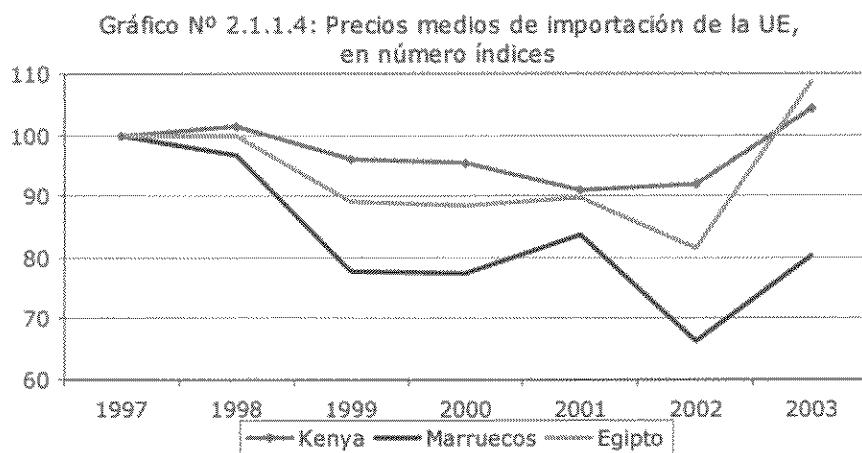


Entre los principales proveedores del bloque se encuentran Kenya, Canadá y Estados Unidos con ventas anuales promedio de 74, 68 y 67 millones de dólares. No obstante, si se analiza la evolución de las compras del mismo se observa que Marruecos incrementó sus colocaciones en un 390%, al pasar de 20 millones en 1997 a 93 millones en 2003. De hecho, en ese año representó el principal origen de las compras de la Unión Europea con un 17% del total. Otro país que también incrementó sus ventas al bloque, aunque en menor medida que Marruecos fue China al totalizar 76 millones en 2003, esto es, un 63% más respecto a 1997. Por el contrario, Estados Unidos perdió participación de mercado en todos los años considerados, alcanzando apenas el 8% en 2003 contra el 25% que evidenciaba en 1997. Por su parte, Argentina tuvo un comportamiento relativamente estable a lo largo del período analizado, con ventas anuales al bloque promediando los 51 millones de dólares (Ver Gráfico N° 2.1.1.3 y Tabla N° 2.1.1.3 del Anexo A).

Gráfico N° 2.1.1.3: Importaciones de la UE, por origen



En lo que respecta al origen por producto, más del 95% de las compras de la Unión Europea de *porotos frescos* provienen de África, especialmente de Kenya, Marruecos, Egipto y Senegal. El fuerte incremento en las compras desde Marruecos antes mencionado está explicado principalmente por la evolución de este producto, al pasar de 13 millones de dólares en 1997 (8 mil tn) a 89 millones en 2003 (66 mil tn). Este comportamiento puede estar explicado, entre otras cosas, por la disminución del precio desde este origen, tanto en términos absolutos como en relación a sus principales competidores (Kenya y Egipto) (Ver Gráfico N° 2.1.1.4 y Tabla N° 2.1.1.4 del Anexo A).



Fuente: GLS, sobre la base de datos de Comtrade y PC-TAS

En cuanto al origen de las compras de la Unión Europea de *porotos comunes*, Canadá, Estados Unidos, Argentina y China se destacan como los principales proveedores totalizando alrededor del 86% de las importaciones totales de este producto. No obstante, el peso de estos proveedores en las compras del bloque no han sido estables en el período analizado. Canadá fue el país de mayor incremento en sus ventas alcanzando un total de 72 millones de dólares (141 mil tn) en 2003, el doble de lo registrado en 1997. Por su parte, China también ganó mercado europeo al alcanzar el 23% en 2003 (91 mil tn) frente al 12% (43 mil tn) que evidenciaba en 1997. El aumento en las exportaciones de estos países desplazó a Estados Unidos como principal proveedor del bloque, cuyo peso pasó del 39% (147 mil tn) en 1997 a sólo 7% (38 mil tn) en 2003. Argentina ha sido neutral a estos movimientos de mercado, ya que logró mantener sus ventas relativamente estables en torno a las 75 mil tn (46 millones de dólares) (Ver Anexo A, Tabla N° 2.1.1.5). Este comportamiento reflejaría que nuestro país tiene una posición sólida en este mercado, respaldada por la buena calidad de las exportaciones de porotos blancos (alubias).

En cuanto a las compras de la Unión Europea de *los demás porotos secos*, éstas provienen de Estados Unidos, China, Canadá y Argentina, representando en conjunto poco más de tres cuartas partes del mercado europeo (Ver Anexo A, Tabla N° 2.1.1.6). Al igual que lo sucedido en porotos secos y frescos, Canadá incrementó sus ventas a este mercado desplazando a Estados Unidos, mientras que Argentina y China mostraron un comportamiento oscilante en sus despachos.

Por otro lado, se puede concluir que la Unión Europea es un mercado de bajos niveles de concentración ya que el IHH promedio para 1997-2003 del total del Complejo de Porotos es de 1.148, lo que estaría indicando que no existirían abastecedores con posición dominante en la provisión de porotos al bloque.<sup>6</sup> A pesar de que los guarismos promedio de este indicador para el poroto fresco, común y demás secos resultan más elevados que el anterior número citado (2.483, 2.185 y 1.702), los mismos continuarían indicando una baja dependencia del mercado analizado respecto de sus proveedores (Ver Anexo A, Tabla N° 2.1.1.7).

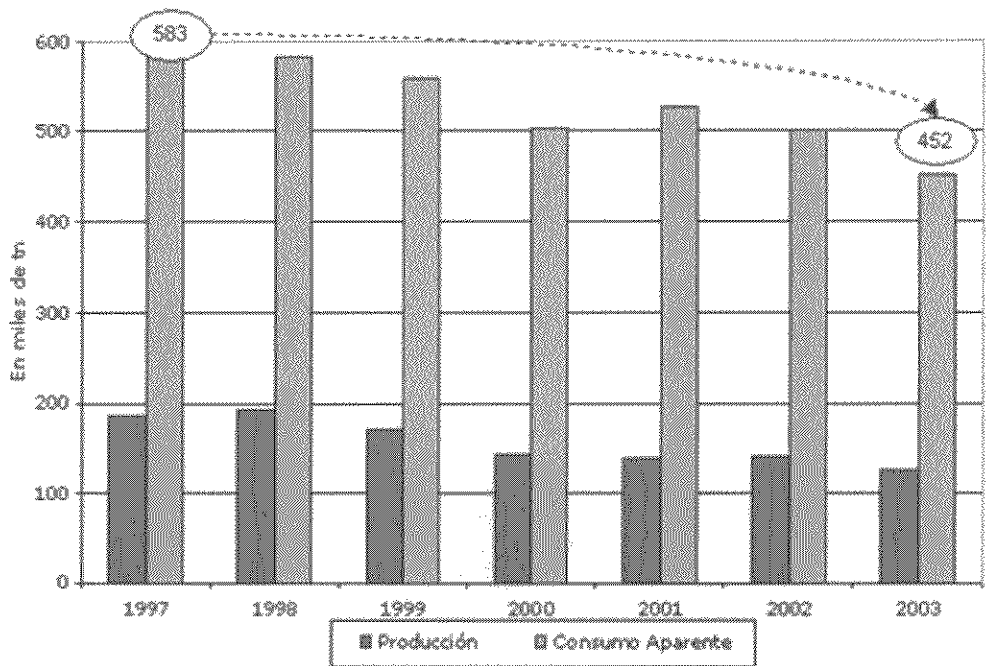
Finalmente, en cuanto a la producción de porotos secos, el bloque ha registrado una tendencia decreciente en esta variable a lo largo de los últimos años, con una tasa anual acumulada de decrecimiento del orden del 6%. Por su parte, el consumo aparente evidenció una disminución de 29% entre 1997 y 2003 (Ver Gráfico N° 2.1.1.5).<sup>7</sup> Esto puede deberse, en parte, al efecto combinado de una contracción de la producción con un incremento de las exportaciones de porotos secos por parte de la Unión Europea. No obstante, dada la gran diferencia existente entre volumen de producción y de consumo aparente de porotos secos (alrededor de 373 mil toneladas anuales), la Unión Europea seguiría constituyendo un importante mercado para dichos productos.

---

<sup>6</sup> Este indicador se utiliza en el presente trabajo como herramienta para reflejar la concentración de un mercado respecto de sus abastecedores. Este índice se define como la sumatoria del cuadrado de las participaciones en el mercado. Los valores del IHH pueden oscilar entre 0 (mercado de abastecedores atomizados) y 10.000 (mercado con un único abastecedor).

<sup>7</sup> Por consumo aparente se entiende la producción, deducidas las exportaciones más las importaciones, sin tomar en cuenta los stocks.

Gráfico Nº 2.1.1.5.: Producción y Consumo de Porotos Secos de la UE (25)



Fuente: GUS, sobre la base de datos de FAO.

2.1.2 Condiciones de acceso

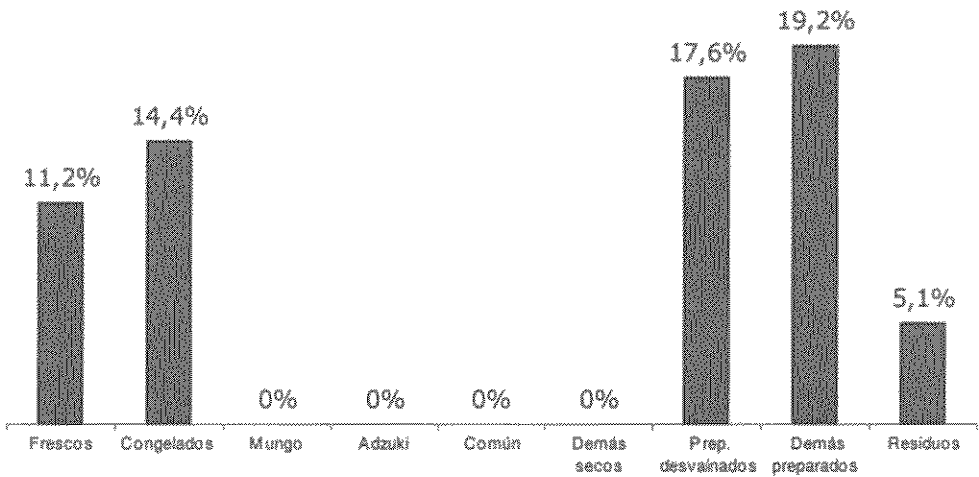
En términos generales, los aranceles aplicados por la UE a los productos del Complejo de Porotos son moderados, siendo el promedio de 7,5%. Sin embargo, existen particularidades de acuerdo al tipo de producto del que se trate.

Si se consideran los aranceles generales que enfrentan los porotos frescos, se observa que se aplica un arancel mixto y temporal, que equivale a un arancel ad-valorem de 11,2%. Los porotos congelados presentan también una tarifa superior al promedio (14%), mientras que los secos se encuentran libres de arancel. Por su parte, los porotos procesados tienen aranceles cercanos al 20% mientras que los residuos un arancel del 5%.

Por lo tanto, la estructura arancelaria aplicada por la UE favorece la importación de productos del Complejo de bajo valor agregado (porotos secos), mientras que desincentiva la de productos con mayor valor (porotos frescos y preparados). Esto es, el bloque aplica aranceles escalonados. (Ver Gráfico Nº 2.1.2.1).

Esta estructura se corresponde con la estructura del comercio del bloque, ya que considerando el promedio de las importaciones del período bajo análisis, el 57% de las importaciones del Complejo corresponde a porotos secos, mientras que las importaciones de porotos procesados representan sólo el 8% del total.

Gráfico N° 2.1.2.1: Aranceles generales aplicados por la UE, por producto. Año 2005



Fuente: GUS en base a datos del Taric

Un punto a destacar en cuanto a las condiciones de acceso de los principales proveedores es que, si bien el bloque ha firmado Tratados de Libre Comercio (TLC) con países como México, Chile y Sudáfrica, éstos no son socios importantes para la UE en los productos del Complejo. Si bien México es el séptimo exportador mundial de porotos, casi el 80% del total de las exportaciones de este país se concentran en porotos frescos (55%) y porotos procesados (24%), productos donde la UE presenta barreras relativamente altas.

La UE se caracteriza por otorgar concesiones unilaterales a muchos de sus proveedores importantes, tal es el caso de Kenya, Etiopía y Senegal. Estos países obtienen acceso libre de arancel para todos sus productos, debido a que son parte de los 77 países africanos, del Caribe y el Pacífico beneficiados del trato preferencial que el bloque le otorgó a antiguas colonias y territorios de ultramar. En el caso de Kenya, este acceso preferencial se corresponde con el nivel de importaciones de este origen, ya que este país, con una participación del 16% sobre el total, es el principal origen del total de importaciones del Complejo. En lo que respecta a Etiopía y Senegal, ocupan el cuarto y quinto puesto como proveedores de porotos frescos de la UE. (Ver Tabla N° 2.1.2.1). Asimismo,

mediante el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), la UE otorga en forma unilateral acceso preferencial a China y Argentina, países que ocupan el cuarto y quinto puesto en el ranking de importadores del total de productos del Complejo. Estas preferencias dan como resultado una reducción de entre el 20% y 25% del arancel promedio del Complejo para el país asiático y del 10% aproximadamente para Argentina. Este tratamiento diferencial se corresponde, en el caso de China, con el segundo lugar como importador de porotos congelados de la UE, cuarto lugar en porotos procesados desvainados y segundo lugar en los demás porotos procesados.

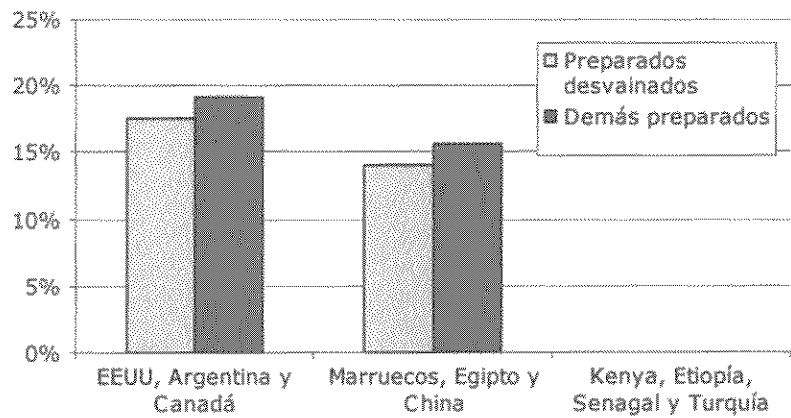
En el caso de Marruecos, Turquía y Egipto, existen acuerdos comerciales que otorgan libre acceso a productos industriales y reducciones arancelarias a bienes agrícolas. En el último caso, desde junio de 2004 se encuentra vigente un acuerdo de asociación mediante el cual se establece el libre comercio en bienes industriales y una liberalización progresiva para bienes agrícolas. Estos países tienen participaciones inferiores al 10% del total de importaciones promedio, aunque su importancia relativa aumenta cuando se consideran puntualmente las importaciones de porotos frescos o procesados, productos que presentan barreras altas en relación al arancel promedio aplicado por el bloque.

Al analizar las condiciones de acceso de los principales competidores se observa que Argentina se encuentra en desventaja respecto al trato preferencial que reciben los mismos. Esto se debe a que si bien este país se beneficia del SGP como se mencionó anteriormente, es el único que se encuentra excluido del mismo en el caso de porotos procesados y residuos, productos donde no se registran exportaciones significativas. Por el contrario, casi la totalidad de las compras de la UE desde Argentina corresponden a porotos secos, donde el arancel general es nulo. (Ver Gráfico N° 2.1.2.2)

En este sentido, las preferencias que recibe nuestro país parecen no ser efectivas para facilitarle el acceso a mercado, ya que en ningún caso donde se beneficia de menores barreras, se destaca como proveedor importante. Esto es importante en el caso de porotos frescos, ya que estos productos representan el 32% del total importado por el bloque. Sin embargo, este hecho parece reflejar problemas de oferta de Argentina, ya que prácticamente la totalidad de las exportaciones de este país corresponde a porotos secos.



Gráfico Nº 2.1.2.2: Aranceles aplicados por la UE para porotos preparados, según principales proveedores - Año 2005



GUS: en base a datos del Taric

Teniendo en cuenta ahora la posibilidad de un cambio de escenario en el futuro, hay que considerar que estas concesiones pueden no ser estables en el tiempo, debido a su carácter unilateral. En este sentido, el bloque tiene intención de reemplazar las concesiones que otorga a los países de África, el Caribe y el Pacífico, que finalizan en el año 2007, por acuerdos bilaterales para el año 2008. Por otro lado, teniendo en cuenta la situación de Argentina, se está llevando a cabo la negociación de un Tratado de Libre Comercio (TLC) entre MERCOSUR y la UE, que si bien se encuentra en un impasse desde noviembre de 2004, es esperable que se retome durante el presente año. Por último, en el caso de Egipto, existe el compromiso de que en 2007 se negocie mayor acceso para bienes agrícolas, de acuerdo al compromiso de liberalizar en forma progresiva el mercado de estos productos.

Por lo tanto, en el corto plazo y en la medida que se hagan efectivas estas negociaciones, las condiciones de acceso de varios proveedores importantes pueden modificarse, y alterar la posición relativa de Argentina en este mercado. El efecto que estos procesos puedan tener para Argentina dependerá de la culminación de la negociación del TLC entre el MERCOSUR y la UE, y de los beneficios que se puedan obtener en ésta para el sector, en relación a lo que obtengan sus competidores. Sin embargo, es esperable que la participación relativa de Argentina en las importaciones del bloque no se vea modificada, ya que el actual perfil exportador de este país no permite el uso de las potenciales ventajas relativas en cuestiones de acceso que el MERCOSUR pueda obtener de la negociación del TLC con el bloque. Esto se debe a que casi la

totalidad de las exportaciones Argentinas se concentran en porotos secos, productos en donde el bloque se encuentra libre de barreras.

2.1.3 Ficha comercial

Si bien a los fines de caracterización del comercio y de determinación de las condiciones de acceso se debe analizar a la UE como un todo, para el caso de las fichas comerciales resulta más adecuado analizar a los principales países en forma individual. En este sentido, se han elaborado fichas para los siguientes países: Inglaterra, Italia y España

Inglaterra



Productos	
Tipos consumidos	<ul style="list-style-type: none"><li>• Red Kidney</li><li>• Light Red Kidney</li><li>• Dark Red Kidney</li><li>• Borlotas</li><li>• Blancos</li><li>• Canellini</li></ul>
Precio al consumidor final	<div>MARCA TESCO:</div> <ul style="list-style-type: none"><li>• Red Kidney 1,7 u\$s (bolsa 500gr) =3,4 u\$s/Kg</li><li>• Red Kidney 0,7 u\$s (lata 215gr) =3,2 u\$s/Kg</li><li>• Red Kidney w/chilli 1,0 u\$s (lata 420gr) =2,3 u\$s/Kg</li><li>• Canellini 0,6 u\$s (lata 300gr) =2,1 u\$s/Kg</li><li>• Beans w/tomato 1,7 u\$s (lata 420gr) =2,0 u\$s/Kg</li><li>• Dark Red Kidney 0,5 u\$s (lata 400gr) =1,4 u\$s/Kg</li></ul> <div>MARCA HEINZ:</div> <ul style="list-style-type: none"><li>• Beans w/bbq 0,9 u\$s (lata 200gr) =4,5 u\$s/Kg</li><li>• Beans w/curry 0,9 u\$s (lata 200gr) =4,5 u\$s/Kg</li><li>• Beans w/tomato 0,7 u\$s (lata 420gr) =1,7 u\$s/Kg</li></ul> <div>MARCA HP:</div> <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Beans w/tomato 0,7 u\$s (lata 420gr) =1,7 u\$s/Kg</li></ul>
Precios medios de importación de la UE (Porotos secos comunes) Promedio 1997-2003	<ul style="list-style-type: none"><li>• México 810 u\$s</li><li>• EEUU 710 u\$s</li><li>• Argentina 615 u\$s</li><li>• Canadá 560 u\$s</li><li>• China 550 u\$s</li></ul>

Packing	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mayoritariamente en Latas de 300 a 500 gr</li><li>• en Frascos de vidrio</li><li>• en Bolsas plásticas</li></ul>
Requerimientos sanitarios	<ul style="list-style-type: none"><li>• No son significativos</li><li>• No se requieren certificados sanitarios para los porotos secos</li></ul>
Valor agregado a la materia prima	<ul style="list-style-type: none"><li>• En el centro y norte de Inglaterra y en Escocia se consumen mayoritariamente precocidos y con salsas, como acompañamiento de los tradicionales desayunos con chorizo, panceta, huevos fritos y tomates.</li><li>• En las grandes urbes cosmopolitas como Londres, Manchester, Liverpool, los consumidores de distintas nacionalidades lo consumen según sus propias tradiciones étnicas (mexicanos, colombianos, y asiáticos)</li><li>• Otro tipo de consumidor urbano que valora las cualidades saludables del poroto, lo consume fresco, precocido en ensaladas o como acompañamiento de carnes</li></ul>
Estado del producto	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fresco, seco o precocido</li></ul>

Consumidores	
Valoración nutricional	<ul style="list-style-type: none"><li>• Valoración de productos orgánicos y/o libres de modificaciones genéticas</li><li>• Inclinación al consumo de alimentos sanos, naturales y de menor tiempo de preparación</li></ul>
Hábitos de consumo	<ul style="list-style-type: none"><li>• El consumidor británico está muy bien informado, es cosmopolita y con un gran poder adquisitivo</li><li>• Está acostumbrado a una oferta sumamente variada en cuanto a calidad, precio y origen</li><li>• Su actitud de compra es conservadora y no compulsiva</li><li>• Es muy predispuesto a comprar productos extranjeros</li><li>• Alta predisposición al consumo de comidas típicas de otras culturas</li><li>• Mezclas</li><li>• Mezclas con salsas de tomate, chile, curry y con vegetales</li></ul>
Fidelidad a la marca	<ul style="list-style-type: none"><li>• Los vegetales frescos son especialmente valorados por las condiciones naturales de producción</li><li>• En este sentido, los productos argentinos tienen prestigio de calidad</li><li>• El consumidor británico está acostumbrado a una gran diversidad de marcas y orígenes y al ingreso permanente de nuevos productos</li></ul>

BAJA

MEDIANA

ALTA

Habitualidad / Estacionalidad	<ul style="list-style-type: none"><li>Durante todo el año el mercado recibe abastecimiento de productos de distintos orígenes</li></ul>
Consumo anual per cápita (poroto seco)	<ul style="list-style-type: none"><li>1 Kg por habitante (2002)</li></ul>

Canales comerciales	
Eslabones	<ul style="list-style-type: none"><li>Importadores mayoristas que venden a Cadenas de Tiendas</li><li>Grandes Supermercados importadores</li><li>Cadenas de Tiendas importadoras</li><li>Importadores que venden a negocios especializados</li><li>Negocios minoristas</li></ul>
Concentración de la oferta	<ul style="list-style-type: none"><li>Supermercados: 80% (Tesco, Marks &amp; Spencer, Sainsbury, Safeway, Walmart)</li><li>Negocios minoristas: 20%</li></ul>
Tipo de retails	<ul style="list-style-type: none"><li>Hipermercados</li><li>Supermercados</li><li>Tiendas delicatessen (White Rose)</li><li>Negocios de atención al público (Almacenes de ramos generales)</li></ul>

Italia

Productos																			
Tipos consumidos	<ul style="list-style-type: none"><li>• Negros</li><li>• Borlottis (Borlotos)</li><li>• Corona</li><li>• Blanco</li><li>• Canellini</li></ul>																		
Precio al consumidor final	<table><tr><td>• Corona</td><td>1,0 u\$s (bolsita 500gr)</td><td>=2,0 u\$s/Kg</td></tr><tr><td>• Canellini</td><td>1,4 u\$s (bolsita 500gr)</td><td>=2,8 u\$s/Kg</td></tr><tr><td>• Corona Gigante</td><td>0,7 u\$s (lata 250)</td><td>=2,8 u\$s/Kg</td></tr><tr><td>• Canellini GS</td><td>0,4 u\$s (lata 250)</td><td>=1,6 u\$s/Kg</td></tr><tr><td>• Blanco GS</td><td>0,5 u\$s (vidrio 250)</td><td>=2,0 u\$s/Kg</td></tr><tr><td>• Borlotto</td><td>0,6 u\$s (vidrio 250)</td><td>=2,4 u\$s/Kg</td></tr></table>	• Corona	1,0 u\$s (bolsita 500gr)	=2,0 u\$s/Kg	• Canellini	1,4 u\$s (bolsita 500gr)	=2,8 u\$s/Kg	• Corona Gigante	0,7 u\$s (lata 250)	=2,8 u\$s/Kg	• Canellini GS	0,4 u\$s (lata 250)	=1,6 u\$s/Kg	• Blanco GS	0,5 u\$s (vidrio 250)	=2,0 u\$s/Kg	• Borlotto	0,6 u\$s (vidrio 250)	=2,4 u\$s/Kg
• Corona	1,0 u\$s (bolsita 500gr)	=2,0 u\$s/Kg																	
• Canellini	1,4 u\$s (bolsita 500gr)	=2,8 u\$s/Kg																	
• Corona Gigante	0,7 u\$s (lata 250)	=2,8 u\$s/Kg																	
• Canellini GS	0,4 u\$s (lata 250)	=1,6 u\$s/Kg																	
• Blanco GS	0,5 u\$s (vidrio 250)	=2,0 u\$s/Kg																	
• Borlotto	0,6 u\$s (vidrio 250)	=2,4 u\$s/Kg																	

Precios medios de importación de la UE (Porotos secos comunes) Promedio 1997-2003	<ul style="list-style-type: none"><li>• México 810 u\$s</li><li>• EEUU 710 u\$s</li><li>• Argentina 615 u\$s</li><li>• Canadá 560 u\$s</li><li>• China 550 u\$s</li></ul>
Packing	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bosas de 1 Kg y ½ Kg</li><li>• Enlatados remojados y cocidos (500 gr y 250 gr)</li><li>• En frascos de vidrio</li></ul>
Requerimientos sanitarios	<ul style="list-style-type: none"><li>• No son significativos</li><li>• Exigencias fitosanitarias para los productos frescos (Directiva 2000/79)</li><li>• Normas de residuos mínimos de plaguicidas (Directiva 76/895/CEE)</li></ul>
Valor agregado a la materia prima	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se consume mayoritariamente seco o remojado enlatado o en frascos</li></ul>
Estado del producto	<ul style="list-style-type: none"><li>• Seco o remojado</li></ul>

Consumidores	
Valoración nutricional	<ul style="list-style-type: none"><li>• Es considerado un producto de bajas calorías y de alto contenido en fibras.</li></ul>
Hábitos de consumo	<ul style="list-style-type: none"><li>• Hervido en ensaladas</li><li>• Conservas en escabeche</li><li>• Snack´s</li><li>• Guisos</li></ul>
Fidelidad a la marca <div><div>BAJA</div><div>MEDIANA</div><div>ALTA</div></div>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Los porotos argentinos gozan de buen prestigio entre los consumidores y los importadores</li><li>• Los consumidores están habituados a marcas italianas, pero también son flexibles a aceptar nuevas variedades</li></ul>
Habitualidad / Estacionalidad	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se consume durante todo el año.</li><li>• Argentina es primicia ya que ingresa al mercado dos meses antes que China</li></ul>
Consumo anual per cápita (poroto seco)	<ul style="list-style-type: none"><li>• 2 Kg por habitante (2003)</li></ul>

Canales comerciales
---------------------

Eslabones	<ul style="list-style-type: none"><li>• Importadores mayoristas que venden a mercados municipales y ferias</li><li>• Supermercados importadores</li><li>• Importadores mayoristas que venden a retails</li><li>• Los importadores muestran una buena predisposición a incorporar nuevos proveedores externos</li><li>• Posibilidad de desarrollar nuevos canales: Mercado Central</li></ul>
Concentración de la oferta	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mercados municipales y Ferias: 40,0 %</li><li>• Supermercados e Hipermercados: 29,1 %</li><li>• Negocios minoristas (Retails): 15,3 %</li></ul>
Tipo de retails	<ul style="list-style-type: none"><li>• Hipermercados</li><li>• Supermercados</li><li>• Mercados municipales</li><li>• Ferias ambulantes</li><li>• Negocios de atención al público</li></ul>

España



Productos	
Tipos consumidos	<ul style="list-style-type: none"><li>• Negro</li><li>• Alubia</li><li>• Pinta</li><li>• Lima</li><li>• "de España"</li><li>• Escarlata</li><li>• Ayocote</li><li>• Arriñonada</li><li>• Judi3n</li><li>• Planchada</li><li>• Morada Larga</li><li>• Riñ3n</li><li>• Virgen</li><li>• Palmeña</li><li>• Redonda</li><li>• Caparr3n</li><li>• Verdina</li><li>• Canarina</li><li>• Arroquina</li><li>• Faba</li></ul>
Precio al consumidor final	<ul style="list-style-type: none"><li>• Lima 1,0 u\$s (lata 200gr) = 5,0 u\$s/Kg.</li><li>• Canellini 1,4 u\$s (bolsita 500gr) = 2,8 u\$s/Kg</li><li>• Alubias cocidas 0,9 u\$s (frasco 550 gr) = 1,5 u\$s/Kg</li><li>• Alubia 0,6 a 2,1 u\$s (paquete 500 gr)</li><li>• Alubia 1,3 a 4,7 u\$s (paquete 1 kg)</li><li>• Faba asturiana 10 u\$s (bolsita 500 gr) = 20 u\$s/Kg</li><li>• Pinta 1,4 a 4,3 u\$s (paquete 1 kg)</li><li>• Judías primavera 5,5 u\$s (bolsa 1 kg)</li><li>• Judías verdes cong 0,9 a 2,0 u\$s el kg</li><li>• Judías verdes troz 0,9 a 2,9 u\$s el kg</li></ul>
Precios medios de importaci3n DE UE (Porotos secos comunes) Promedio 1997-2003	<ul style="list-style-type: none"><li>• EE.UU 707 u\$s/tn</li><li>• Argentina 614 u\$s/tn</li><li>• Canad3 559 u\$s/tn</li></ul>

Packing	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bolsa de 125 gr, 400 gr, 500 gr y 1 kg</li><li>• Paquetes de 500 gr y de 1 kg</li><li>• Frascos de 550 grs, 600 gr y 1 kg</li><li>• Lata de 200gr a 800gr</li></ul>
Requerimientos sanitarios	<ul style="list-style-type: none"><li>• No son significativos</li><li>• No se requieren certificados sanitarios para los porotos secos</li><li>• Exigencias fitosanitarias para los productos frescos (Directiva 2000/79)</li><li>• Normas de residuos mínimos de plaguicidas (Directiva 76/895/CEE)</li></ul>
Estado del producto	<ul style="list-style-type: none"><li>• Seco o remojado, preparado, deshidratado, congelado, cocido, fresco (al natural y al natural cortadas)</li></ul>

Consumidores	
Valoración Nutricional	<ul style="list-style-type: none"><li>• Es considerado un alimento básico de alto valor nutricional con un importante contenido proteico. Además, por ser ricas en fibra, ácido fólico, hierro y potasio, se consideran muy adecuadas para los hipertensos.</li></ul>
Hábitos de consumo	<ul style="list-style-type: none"><li>• En guisos</li><li>• Fabada (almejas, bacalao o rabo de buey)</li><li>• Paella</li><li>• Con arroz y vegetales</li><li>• Con tomates</li><li>• En ensaladas (faba)</li><li>• En estofados, como guarnición</li><li>• Salteado de judías primavera con jamón (congelado)</li><li>• Comida infantil, purés y cremas</li></ul>
Fidelidad del origen	<ul style="list-style-type: none"><li>• Canadá ha desplazado a Estados Unidos de su posición de liderazgo en el mercado europeo en los últimos años. A pesar de ello, continúa siendo un abastecedor importante. Argentina ha incrementado levemente su participación en el mercado al comparar datos de 1997 con los de 2003, pasando de 16% a 20%.</li></ul>
Habitualidad / Estacionalidad	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se consume durante todo el año.</li></ul>
Consumo anual per cápita (poroto seco)	<ul style="list-style-type: none"><li>• 1,69 Kg por habitante (2003)</li></ul>

Canales comerciales
---------------------

Eslabones	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mercados mayoristas</li><li>• Hipermercados y supermercados</li><li>• Pequeñas tiendas</li><li>• Tiendas delicatessen</li></ul>
Tipo de retails	<ul style="list-style-type: none"><li>• Hipermercados</li><li>• Supermercados</li><li>• Pequeñas tiendas</li><li>• Tiendas delicatessen</li></ul>

2.1.4 Síntesis

1. La Unión Europea es el principal mercado mundial del Complejo de Porotos evidenciado compras estables entre 1997 y 2000 y una fuerte suba a partir del 2001.
2. Las variedades mayormente compradas son el poroto común y el poroto fresco, con bajos niveles de concentración de proveedores.
3. Los principales abastecedores del Complejo de Porotos son Canadá, Estados Unidos, Argentina, China y África (principalmente Marruecos).
4. La Unión Europea seguiría constituyendo un importante mercado para porotos secos dado que es un importador neto de dichos productos.
5. En el Reino Unido, las principales variedades consumidas son el Red Kidney, Light Red Kidney, Borlotas y Blancos. Se comen en mezclas con salsas de tomate, chile, curry y con vegetales. Existen altas exigencias de calidad de parte de los consumidores.
6. En Italia, las principales variedades consumidas son Negros, Borlottis, Corona y Blanco. Se comen hervidos en ensaladas, dentro de conservas en escabeche, en snack's y guisos.
7. En España, las principales variedades consumidas son el poroto Negro, el Alubia, Pinta, Lima, de España, Escarlata, Ayocote, Judi3n, Morada Larga, Virgen, Palmeña, Caparr3n, Verdina, Canarina, Arroquina y Faba. Se comen en guisos, en la "Fabada" (almejas, bacalao o rabo de buey), en paella, con arroz y vegetales, con tomates, en ensaladas, como guarnici3n en estofados, en salteados primavera con jam3n y en comida infantil, pur3s y cremas.
8. Casi la totalidad de las compras desde Argentina corresponden a porotos secos, donde el arancel general es nulo.



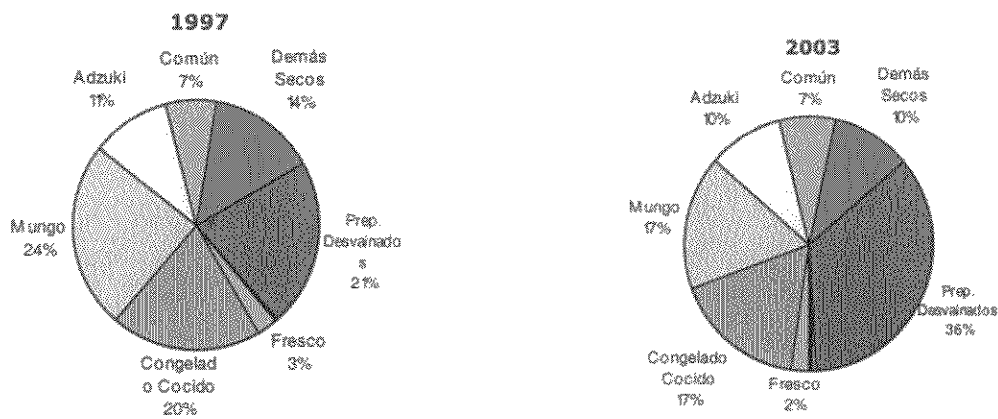
2.2 Japón

2.2.1 Caracterización del comercio

Tal como fuera señalado anteriormente, Japón es el segundo importador mundial del Complejo de Porotos, absorbiendo alrededor del 12% de las compras mundiales. Si analizamos en primer término sus importaciones medidas en toneladas, observamos que las mismas registraron un crecimiento del 2% promedio anual entre 1997 y 2003, al pasar de importar 223 mil toneladas en 1997 a 249 mil en 2003. No obstante, al examinar sus compras en dólares, éstas evidenciaron la tendencia opuesta, contrayéndose a una tasa anualizada del 2%, pasando de 195 millones de dólares en 1997 a 172 millones en 2003, un 12% menos (Ver Anexo A, Tabla Nº 2.2.1.1).

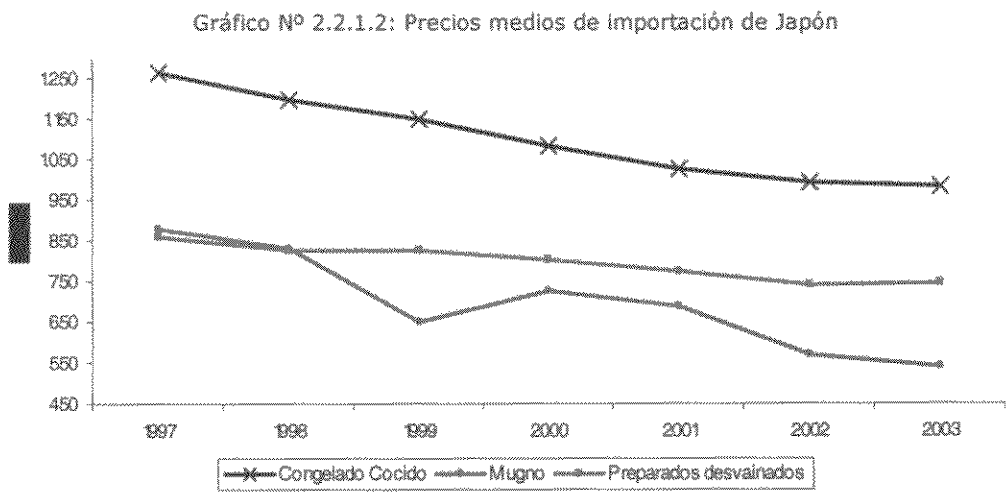
En cuanto a la composición de sus compras, las variedades más importantes son el *poroto preparado desvainado*, el *Mungo* y el *congelado cocido*. En primer término, cabe resaltar que Japón incrementó fuertemente sus importaciones de *porotos preparados desvainados*, al alcanzar las 81 mil toneladas (61 millones de dólares) en 2003, esto es, un 67% más que en 1997. Este aumento generó que este producto represente poco más de un tercio de las compras totales del Complejo por parte de Japón (Ver Gráfico Nº 2.2.1.1). Es importante notar que este incremento en los valores de este producto está explicado por el aumento en los volúmenes importados, lo que más que compensa la caída en los precios medios (Ver Gráfico Nº 2.2.1.2).

Gráfico Nº 2.2.1.1: Importaciones de Japón, por producto



En segundo lugar, si bien las compras en volumen de las variedades *Mungo* y *congelado cocido* se han mantenido relativamente estables en el

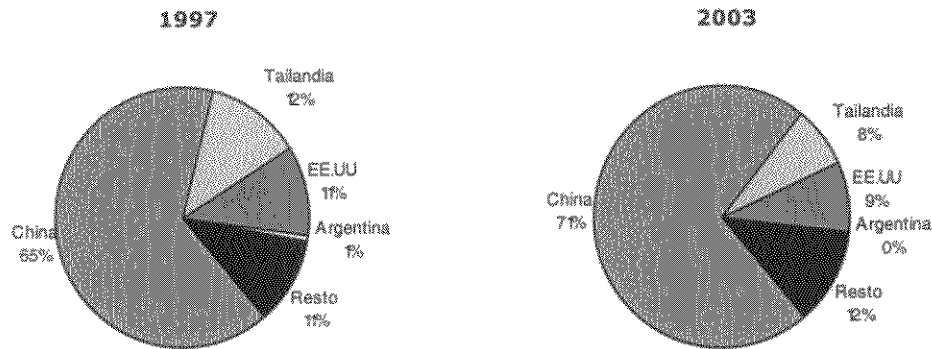
transcurso del período analizado, ubicándose en torno a las 52 mil toneladas para la primera y en 32 mil toneladas para la segunda, las compras en valor han registrado una disminución del 24% y 38%, respectivamente, como consecuencia de la caída en los precios medios de importación (Ver Gráfico N° 2.2.1.2 y Tabla N° 2.2.1.3, del Anexo A). Respecto a los principales tipos consumidos se encuentran: Adzuki, Kidney, Pegin, Yukitebo, Broad Nintoku Giant y Verde.



Fuente: GUS, sobre la base de datos de Comtrade y PC-TAS

El principal proveedor de Japón es China concentrando el 70% de las ventas a ese mercado, seguido por Tailandia, Estados Unidos, Myanmar, Canadá y Omán, entre otros. De acuerdo a los datos relevados para el período 1997-2003, China es un abastecedor estable con ventas promedio anuales del orden de los 126 millones de dólares. Si observamos al resto de los países que le proveen porotos a Japón, todos con la excepción de Canadá y Omán, registraron descensos en sus exportaciones a este mercado. Contrariamente, Canadá incrementó sus colocaciones (14% en términos anualizados), lo que está explicado, principalmente, por el aumento de sus ventas de porotos comunes en un 90%, al pasar de 2,4 millones de dólares en 1997 a 4,6 millones de dólares en 2003. En cuanto a las compras desde Argentina, se observa que las mismas se mantuvieron relativamente estables entre 1997 y 1999 en torno a los 921 mil dólares, descendiendo a partir de 2000 hasta alcanzar los 370 mil dólares en 2003. (Ver Gráfico N° 2.2.1.3 y Tabla N° 2.2.1.2 del Anexo A).

Gráfico N° 2.2.1.3: Importaciones de Japón, por origen

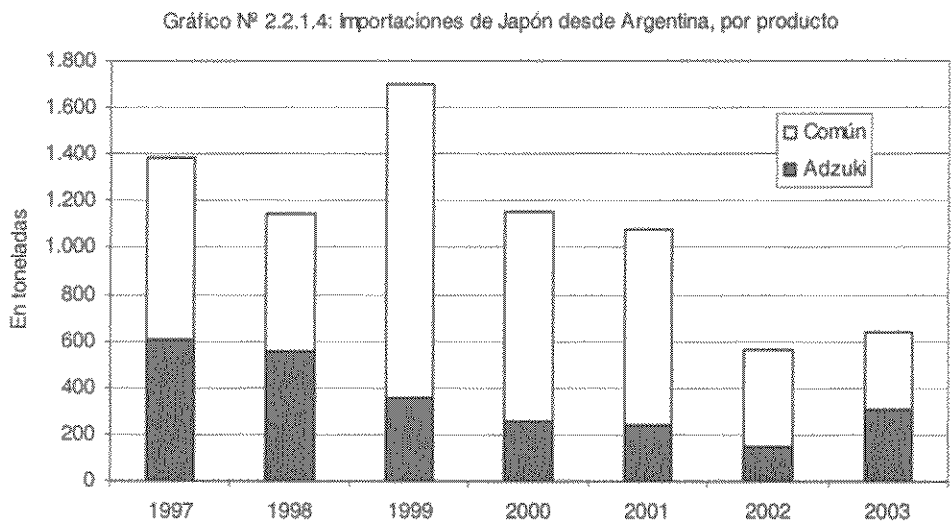


En lo que respecta al origen por producto, el 94% de las compras de Japón de *porotos preparados desvainados* proviene de Asia, especialmente de China; que concentra el 90% del total promedio de las importaciones de este producto. Cabe destacar que a lo largo del período analizado China se fue convirtiendo en un proveedor cada vez más importante de esta variedad para Japón, casi duplicando los volúmenes allí colocados, al pasar de 43 mil toneladas en 1997 (36 millones de dólares) a 78 mil toneladas en 2003 (57 millones de dólares), desplazando a Filipinas de este mercado. La evolución de los precios medios desde estos dos orígenes no permite inferir que este desplazamiento haya sido consecuencia de mejores precios relativos por parte de China.

En cuanto al origen de las compras de Japón de porotos *Mungo*, nuevamente los países asiáticos se destacan por ser los principales proveedores, siendo China el más relevante con una participación promedio del 88%. En este caso, este país fue un abastecedor estable en el período considerado, rondando sus colocaciones las 44 mil toneladas anuales (Ver Anexo A, Tabla N° 2.2.1.5).

En lo que concierne a las importaciones de Japón de porotos *congelados cocidos* éstas provienen fundamentalmente de China y Tailandia concentrando el 95% del total promedio. En este caso, mientras que China volvió a evidenciar un comportamiento estable rondando sus ventas las 21 mil toneladas (22 millones de dólares) a lo largo del período bajo estudio, Tailandia las contrajo en un 20% entre 1997 y 2003 (Ver Anexo A, Tabla N° 2.2.1.6). Por su parte, Estados Unidos, tercer proveedor de Japón de esta variedad, logró incrementar sus colocaciones a este mercado a una tasa del 8% promedio anual, llegando a exportar en el 2003 poco menos de 2 mil toneladas (2.017 millones de dólares).

Como se mencionó anteriormente, las compras de Japón desde Argentina no sólo no fueron significativas en el período analizado sino que disminuyeron en los últimos años. En cuanto a su composición, el país asiático compró a nuestro país sólo dos productos: *Adzuki* y *común*. Las ventas del primero descendieron paulatinamente desde las 600 toneladas hasta 150 toneladas en 2002, recuperándose en 2003 al alcanzar poco más de 300 toneladas. Respecto al *común*, alcanzó su pico en 1999 con 1.350 toneladas, descendiendo hasta las 330 toneladas en 2003 (Ver Gráfico Nº 2.2.1.4).



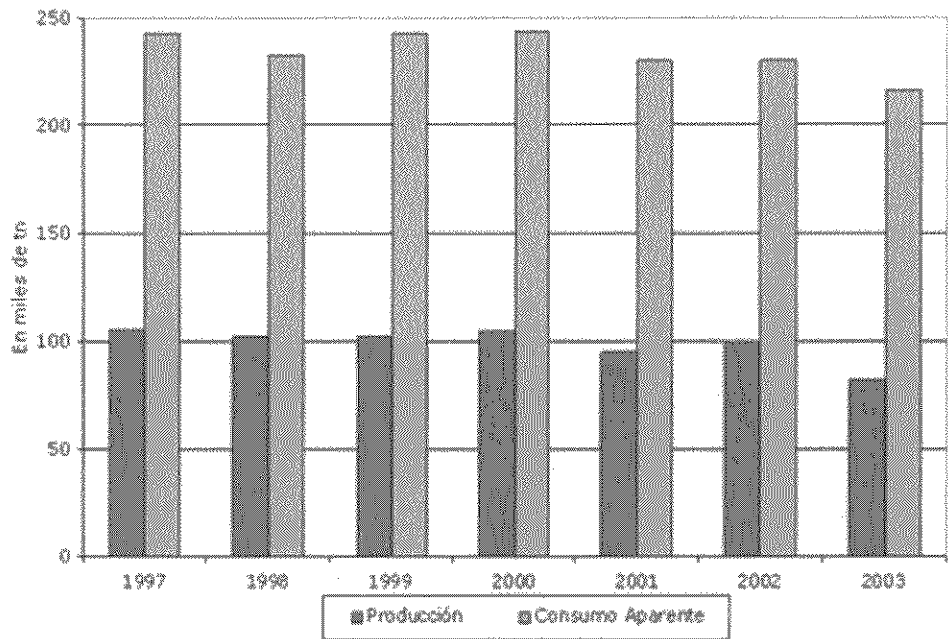
Fuente: GUS, sobre la base de datos del Comtrade y PC-TAS

Por otro lado, al analizar la concentración de este mercado, se puede concluir que Japón posee un nivel medio, ya que el IHH promedio del Complejo es 5.077. Sin embargo, al analizar el nivel de concentración según productos, el IHH correspondiente a *Mungo* y *preparados desvainados* es superior, ascendiendo a 7.875 y 8.312, reflejando, como se mencionó anteriormente, la importancia de China como principal proveedor de estos productos. En contraposición, los valores para *poroto común* y *demás secos* son los menores del Complejo, ubicándose en torno a los 2.500 y los 3.000, respectivamente (Ver Anexo, Tabla Nº 2.2.1.7).

Por último, la producción de porotos secos de Japón se ha mantenido relativamente estable en torno a las 100 mil toneladas por año, salvo en 2003 donde se obtuvieron 82 mil toneladas. Asimismo, el consumo aparente de este producto se mantiene estable alrededor de las 230 mil toneladas por año. Por lo tanto, la evolución de esta última variable, sumada a las políticas de subsidios

aplicadas por Japón para asegurar al menos una parte del consumo con producción nacional, permiten inferir que este mercado seguirá siendo uno de los principales importadores de este producto (Ver Gráfico Nº 2.2.1.5).

Gráfico Nº 2.2.1.5: Producción y Consumo de Porotos Secos de Japón



Fuente: GUS, sobre la base de datos de FAO.

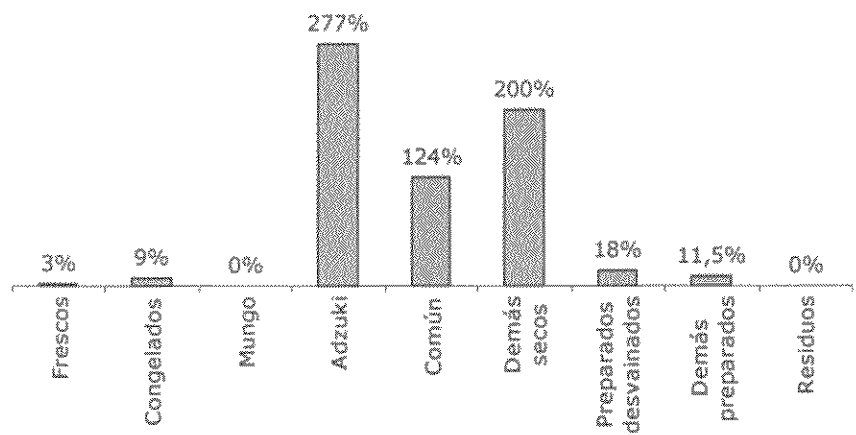
2.2.2 Condiciones de acceso

Los aranceles aplicados por Japón varían según los productos del Complejo ubicándose en niveles bajos para los porotos frescos o congelados (3% promedio), medios para los porotos preparados (15% promedio) y muy altos para los porotos secos (200% promedio) (Ver Gráfico Nº 2.2.2.1).

En este último caso, las barreras que Japón impone son variadas, lo que parece responder a la política de este país de tener producción propia que le asegure el autoabastecimiento. En este sentido, las importaciones de porotos Mungo ingresan con 0% de arancel, mientras que los porotos secos destinados a siembra enfrentan barreras de 0% o de 6%. Para el resto de los porotos secos se establece una cuota, con un arancel intra cuota de 10%, mientras que el extra cuota es un específico de 3,54 dólares/Kg., que equivale a un arancel ad-valorem de más del 500%. Esta cuota se fija anualmente por el Cabinet Order (Ministro), de acuerdo con la necesidad de abastecimiento de Japón por sobre la producción local, y es distribuida de acuerdo al criterio “primero en tiempo, primero en

derecho". A modo de ejemplo, la cuota establecida para el año 2002 fue de 120.000 toneladas. (Ver Tabla N° 2.2.2.1).

Gráfico N° 2.2.2.1: Aranceles promedio de Japón, por productos



Fuente: GUS en base a datos de Customs Tariff Schedules of Japan y APEC

Como se mencionó en el punto anterior, la distribución de las importaciones por producto muestra que el 51% del total corresponde a porotos frescos o congelados y a porotos preparados, mientras que el 49% corresponde a porotos secos. Sin embargo, si se analiza al interior de cada subpartida referente a poroto seco, se observa que casi la totalidad de las importaciones corresponde a aquellas posiciones relacionadas con las cuotas o que poseen una especificidad determinada, mientras que los aranceles específicos aplicados fuera de ellas se vuelven prohibitivos, eliminando prácticamente la posibilidad de importar bajo esa posición arancelaria.

Como en el caso de la UE, Japón otorga preferencias unilaterales a sus socios, por lo cual las condiciones de acceso entre los principales proveedores de porotos son bastante uniformes, con beneficios puntuales para los países incluidos en el SGP, tales como China, Tailandia, Myanmar (de extrema pobreza), Omán, Filipinas y Argentina.

Estos países tienen una participación conjunta del 85% del total de las importaciones del Complejo en el período considerado, aunque China tiene una clara posición dominante, con el 70% de este total. Sin embargo, el trato preferencial parece no determinar la mayor participación de estos países en el mercado japonés, ya que tanto en poroto común seco como en los demás porotos secos, el primer lugar como proveedor es ocupado por Canadá y Estados Unidos respectivamente, países que no se benefician del sistema de preferencias

mencionado. Asimismo, Myanmar, país que accede libre de aranceles en ambos casos, sólo ocupa un lugar relevante en el caso de los demás porotos secos, aunque con una participación de sólo 8%.

Sin embargo, es probable que en un futuro cercano este escenario cambie y existan modificaciones en las participaciones de mercado de estos proveedores. Esto se debe a que Japón, al igual que muchos países asiáticos, está modificando su política de negociación, la cual siempre dio prioridad al plano multilateral, y se está inclinando por los acuerdos bilaterales. En este sentido, en el 2003 la Cancillería Japonesa definió a la herramienta de los TLC bilaterales como eje de su nueva política comercial exterior. A partir de este cambio de rumbo, definió la "Japan Free Trade Strategy" y creó el "FTA/EPA Headquarter" organismo dedicado a negociar TLC's y acuerdos bilaterales.

En este contexto, Japón inició negociaciones con Tailandia, país que se encuentra entre los 15 primeros exportadores mundiales de productos del Complejo, y Filipinas, que como miembros del ASEAN, esperan firmar en un futuro un TLC con Japón.

Asimismo, este país tiene en estudio la posibilidad de negociar un TLC con China, primer exportador mundial de porotos, y con la República de Corea. Por lo cual, en la medida que estos acuerdos se vuelvan efectivos, es esperable que se generen desvíos de comercio con resultados desfavorables para aquellos países proveedores que no formaron parte de la negociación y que enfrentan barreras mayores.

Argentina ocupa el décimo lugar como proveedor de Japón, con una muy baja participación en el total de productos del Complejo, y con participaciones por producto que no superan el 3%. Como se mencionó anteriormente, recibe el mismo trato preferencial que el resto de los países incluidos en el SGP, excepto Myanmar.

Por lo tanto, en la medida en que se materialicen las negociaciones mencionadas entre los países asiáticos, es probable que en el mediano plazo Argentina se vea con grandes dificultades para ingresar al mercado japonés. Esto se debe a que nuestro país quedaría en una posición de desventaja en cuanto a las condiciones de acceso a mercado, en un país donde reunir otras ventajas competitivas puede resultar difícil, teniendo en cuenta lo costoso que resulta el flete por la lejanía del mismo. Por tal motivo, es necesario que el sector preste especial atención a los resultados de estos acuerdos, manifestando a las

autoridades provinciales y/o nacionales la importancia de comenzar negociaciones con este país a fin de evitar pérdidas de competitividad frente a sus principales competidores.

Por otro lado, en materia de acceso a mercados, Japón aplica medidas que, si bien no se corresponden con una barrera arancelaria, hacen que Argentina enfrente problemas para acceder al mercado japonés. Según entrevistas realizadas a operadores del sector, los importadores japoneses reprocesan las entregas de los distintos países proveedores de porotos, con el fin de clasificar más estrictamente esta legumbre y adecuarla a los requerimientos de calidad del exigente consumidor japonés. A tal fin, los importadores japoneses disponen de plantas clasificadoras en los puertos de arribo. Como consecuencia de esta reclasificación, las entregas americanas sufren una disminución de entre el 3% y el 5%, mientras que las ventas argentinas se reducen un 20% y las chinas un 30%. Esto se debe a la diferente tecnología utilizada para limpiar, procesar y clasificar en los distintos países de origen, que genera material de descarte en distinto grado. Esta falta de correspondencia entre los estándares de calidad que requiere el consumidor y el que efectivamente cumplen las importaciones de los distintos orígenes, genera grandes inconvenientes a los operadores japoneses, así como una disminución del valor por tonelada.

Por lo tanto, esta importante pérdida de competitividad de la oferta exportable argentina por la insuficiente clasificación, sumado a que, según la fuente consultada, habría disconformidad por parte de los importadores japoneses de Adzuki debido a la disminución de la calidad de los productos argentinos, constituyen elementos adicionales que restringen el acceso a este mercado.



2.2.3 Ficha comercial



Productos	
Tipos consumidos	<ul style="list-style-type: none"><li>• Adzuki</li><li>• Kidney</li><li>• Pegín</li><li>• Verde</li><li>• Yukitebo</li><li>• Broad, Nintoku Giant</li></ul>
Precio al consumidor final	<ul style="list-style-type: none"><li>• Kidney congelado 1,0 u\$s (lata 400gr) = 2,7 u\$s/kg</li><li>• Poroto verde (a granel) = 1,0 u\$s/kg</li></ul>
Precios medios de importación (Porotos secos comunes) Promedio 1997-2003	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bolivia 829 u\$s</li><li>• EEUU 789 u\$s</li><li>• Canadá 746 u\$s</li><li>• China 635 u\$s</li><li>• Argentina 515 u\$s</li></ul>
Packing	<ul style="list-style-type: none"><li>• Productos con buena presentación, en paquetes y porciones pequeñas</li><li>• En lata</li></ul>
Requerimientos sanitarios	<ul style="list-style-type: none"><li>• Control del nivel de agroquímicos en el producto y preferencia por el bajo nivel (Ley de Sanidad Alimenticia)</li><li>• Control de plagas (Ley de Cuarentena vegetal)</li><li>• Exigencia de comprar cada año semillas y plantas a los semilleros, debido al comercio ilegal de variedades (Ley de Semillas y Plantas de Semilleros)</li></ul>
Valor agregado a la materia prima	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se consume en postres y dulces, productos de confitería y en lata listo para consumo</li></ul>
Estado del producto	<ul style="list-style-type: none"><li>• Seco o remojado</li></ul>

Consumidores	
Valoración nutricional	<ul style="list-style-type: none"><li>• Es considerado un producto de alto valor nutricional y muy saludable, que ayuda a prevenir enfermedades. También es importante el factor cultural, por ser un producto consumido históricamente.</li></ul>
Hábitos de consumo	<ul style="list-style-type: none"><li>• En postres y productos de confitería (dulces, pastas acarameladas, masas dulces, dulce en barra)</li><li>• Se prefieren los productos orgánicos y de alta calidad</li><li>• Pastas para preparar sopas y puré</li><li>• Base de bebidas dulces</li></ul>

Fidelidad del origen <b>BAJA</b> <b>MEDIANA</b> <b>ALTA</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Los consumidores mantienen estable sus hábitos de compras, eligen productos frescos y de calidad</li><li>• China lidera las compras externas de porotos y se mantiene estable en el tiempo, seguido de Tailandia y Estados Unidos.</li></ul>
Habitualidad / Estacionalidad	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se consume durante todo el año. Forma parte de las comidas de los días festivos.</li></ul>
Consumo anual per cápita (poroto seco)	<ul style="list-style-type: none"><li>• 1,68Kg por habitante (2003)</li></ul>

Canales comerciales	
Eslabones	<ul style="list-style-type: none"><li>• Grandes tiendas que incluyen supermercados en su planta baja</li><li>• Supermercados importadores</li><li>• Verdulerías</li><li>• Productores o huertas orgánicas donde el consumidor compra en forma directa</li></ul>
Concentración de la oferta	<ul style="list-style-type: none"><li>• Supermercados: 55 %</li><li>• Verdulerías: 24 %</li><li>• Demás mercados y huertas orgánicas: 21 %</li></ul>
Tipo de retails	<ul style="list-style-type: none"><li>• Grandes tiendas</li><li>• Supermercados</li><li>• Mercados minoristas (verdulerías)</li><li>• Compras a productores o huertas orgánicas</li></ul>

2.2.4 Síntesis

1. Japón es el segundo importador mundial del Complejo de Porotos, habiendo aumentado sus compras en volumen entre 1997 y 2003.
2. Las variedades mayormente compradas son el poroto preparado desvainado, el Mungo y el congelado cocido, con altos niveles de concentración de proveedores.
3. El principal abastecedor de Japón en sus variedades más importantes es China concentrando el 70% de las ventas a ese mercado. Se trata de un abastecedor estable.
4. Este mercado seguirá siendo uno de los principales importadores de porotos secos.

5. Los principales tipos consumidos son el Kidney, Pegin, Verde, Yukitebo y Broad, Nintoku Giant. Se comen fundamentalmente en postres y productos de confitería (dulces, pastas acarameladas, masas dulces, dulce en barra), en pastas para preparar sopas y puré y también resultan ser base para bebidas dulces.
6. Los aranceles aplicados por Japón son bajos para los porotos congelados (3%), medios para los porotos preparados (15%) y muy altos para los porotos secos (200% promedio). No obstante, cabe destacar que los porotos Mungo ingresan con 0% de arancel, mientras que los porotos secos destinados a siembra enfrentan barreras de 0% a 6%.

## 2.3 Estados Unidos

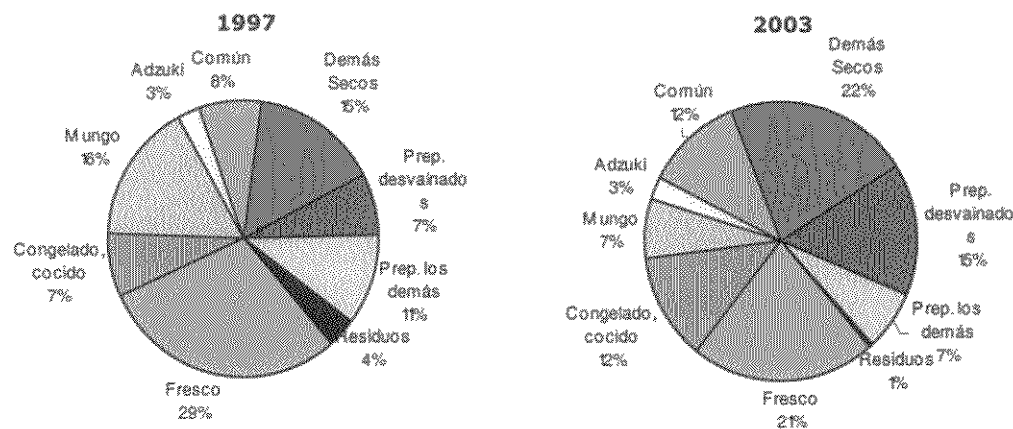
### 2.3.1 Caracterización del comercio

Estados Unidos es el tercer importador mundial del Complejo de Porotos representando alrededor del 10% del total del valor comercializado. Sus compras evidenciaron una tendencia creciente en el período 1997 - 2003, aumentando un 11% en términos anualizados y duplicando en 2003 el monto importado respecto a 1997, alcanzando poco más de 195 millones de dólares (268 mil toneladas) en 2003.

En cuanto a la composición de sus importaciones, las variedades más relevantes para el promedio del período son el *poroto fresco* y *demás secos*. En primer término, las importaciones de porotos frescos tuvieron un comportamiento relativamente estable entre 1997 y 2002 ubicándose en torno a los 34 millones de dólares (25 mil toneladas) en ese lapso, para luego incrementarse en un 20% entre 2002 y 2003 alcanzando los 42 millones de dólares (31 mil toneladas) en ese último año. Sin embargo, este producto ha perdido participación en el total importado, al pasar de 29% en 1997 a 21% en 2003. Por otra parte, las compras de los *demás porotos secos* registraron un crecimiento significativo entre 1997 y 2003 pasando de 26 mil tn en 1997 (16 millones de dólares) a 90 mil toneladas (44 millones de dólares) en 2003, ganando 7 puntos porcentuales de participación entre los años mencionados. Este gran dinamismo también se registró en porotos *preparados desvainados*, porotos *congelados cocidos* y porotos *comunes* (Ver Gráfico Nº 2.3.1.1 y Anexo A

Tabla N° 2.3.1.1). En general, esta mayor demanda por importaciones fue abastecida por sus principales socios comerciales: México y Canadá. Respecto a los principales tipos consumidos se encuentran: Navy, Light Red Kidney, Dark Red Kidney, Blanco, Verde, Negros, Pinto, Gt. Northern (blanco chico no arriñonado), Large Lima, Baby Lima, Pink, Black eye y Adzuki o Small Red.

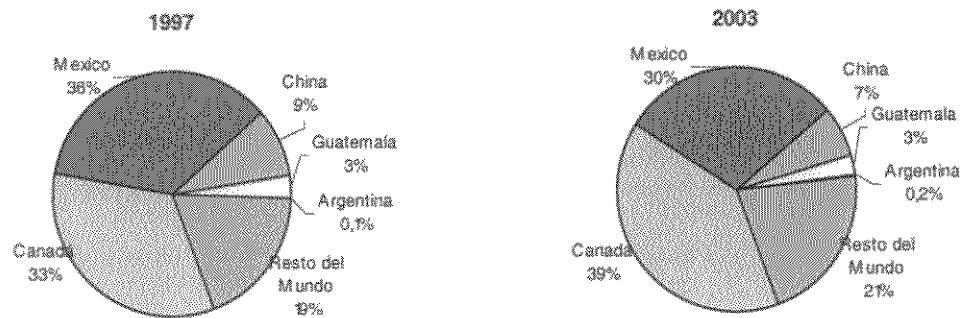
Gráfico N° 2.3.1.1: Importaciones de Estados Unidos, por producto



Entre los principales proveedores de Estados Unidos se encuentran Canadá y México representando en conjunto, el 66% del mercado. Al analizar los valores de importación, observamos que estos dos países incrementaron sus colocaciones en el período analizado en un 121% y 53% respectivamente, exportando en 2003, 132 millones de dólares en forma conjunta.

Es importante destacar que los principales abastecedores del mercado norteamericano se beneficiaron de este mayor dinamismo al incrementar sus colocaciones en los últimos años. Argentina no escapó de esta tendencia pasando de vender por 73 mil dólares en 1997 a hacerlo por 291 mil en 2003, lo que significó un aumento en sus colocaciones del 300% (Ver Gráfico N° 2.3.1.2 y Anexo A Tabla N° 2.3.1.2). No obstante esta tendencia creciente en las colocaciones de Argentina, en 2002 se registró un incrementó sustancial al alcanzar los 4,5 millones de dólares (7 mil toneladas), valor que descendió en 2003 a poco más de 300 mil dólares (354 toneladas).

Gráfico N° 2.3.1.2: Importaciones de Estados Unidos, por origen



En lo que respecta al origen por producto, el 94% de las compras de Estados Unidos de *porotos frescos* proviene de México. Las mismas tuvieron un comportamiento estable entre 1997 y 2000 rondando valores cercanos a los 29 millones de dólares (23 mil toneladas), mientras que a partir de 2001 empezaron a crecer hasta llegar en 2003 a los 39 millones de dólares (un 32% más que en 1997). A priori, este incremento no se podría explicar por un efecto precios ya que los mismos tuvieron un comportamiento oscilante a lo largo del período.

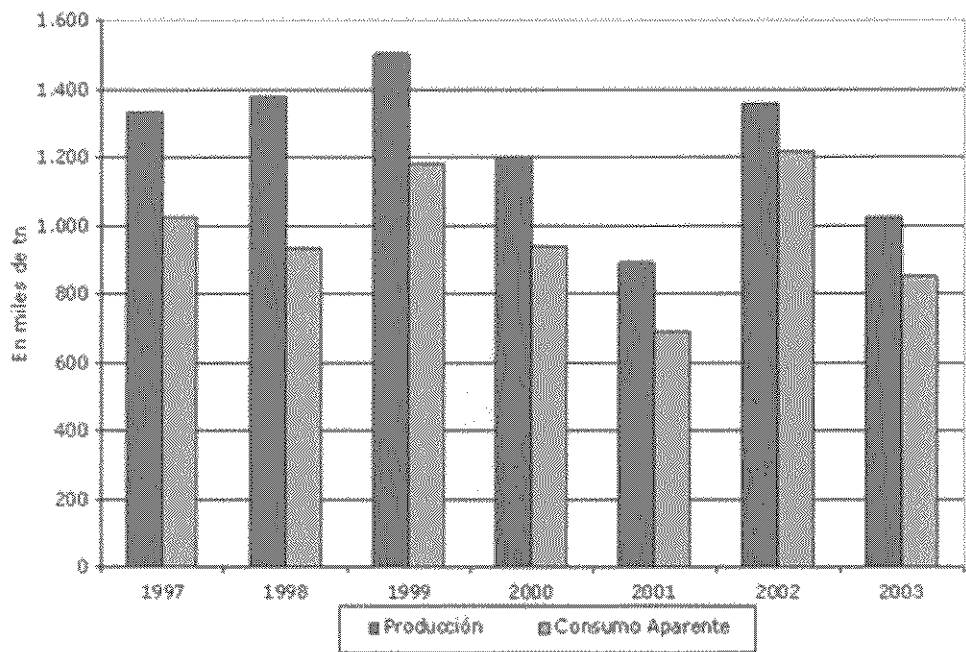
En cuanto al origen de las compras de Estados Unidos de *demás porotos secos*, Canadá es el primer exportador concentrando el 65% del mercado, siendo, además, el abastecedor más dinámico en términos relativos. En efecto, sus colocaciones a Estados Unidos se incrementaron en un 25% promedio anual desde 1997, alcanzando los 32 millones de dólares en el 2003. Este crecimiento implicó que Canadá fuera el único proveedor de este mercado que ganó participación en todos los años estudiados. También Perú y Argentina evidenciaron un crecimiento similar, con tasas anualizadas del 21%. Mientras que en el caso de Perú, las ventas al mercado estadounidense pasaron de 545 mil dólares en 1997 a 2 millones de dólares en 2003, las de Argentina pasaron de 73 mil dólares en 1997 a 233 mil dólares en 2003. El fuerte aumento registrado en los envíos de Argentina en 2002 está explicado exclusivamente por las ventas de los *demás porotos secos*. En efecto, es ese año Estados Unidos importó desde nuestro país 7.371 toneladas, equivalentes a poco más de 4,5 millones de dólares (Ver Anexo A, Tabla N° 2.3.1.4).

El grado de concentración del mercado Estados Unidos del Complejo de Porotos es bajo, al registrar el IHH valores entre 2.200 y 2.550. No obstante, si efectuamos un análisis por variedad, observaremos que para el poroto fresco el IHH promedio para 1997-2003 es de 8.862, lo que estaría señalando la

existencia de abastecedores con posición dominante en ese sector, mientras que en el caso de los demás porotos secos, el IHH promedio es de 4.400, evidenciando un grado de concentración moderado. Teniendo en cuenta que se trata de una variedad que resulta de interés para la estrategia de diversificación de exportaciones de la Región del NOA, cabe destacar que el valor de este indicador ha ido en aumento entre 1997 y 2003 (63% entre dichos años) (Ver Anexo A, Tabla Nº 2.3.1.5).

Finalmente, la producción de porotos secos de Estados Unidos fue inestable en el período analizado. Siguiendo la tendencia de la producción, el consumo aparente también fue inestable y, a diferencia de la Unión Europea y Japón, resultó siempre menor que la producción. Sin embargo, la diferencia entre producción y consumo aparente ha disminuido en los últimos años pasando de 310 mil toneladas, en 1997, a 170 mil, en 2003 (Ver Gráfico Nº 2.3.1.3).

Gráfico Nº 2.3.1.3: Producción y Consumo de Porotos Secos de EEUU



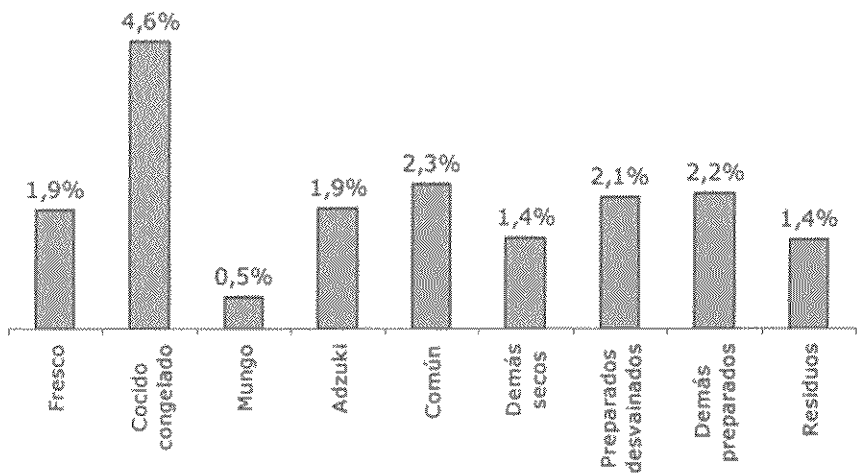
Fuente: GUS, sobre la base de datos de FAO.

2.3.2 Condiciones de acceso

La estructura arancelaria del Complejo de Porotos en Estados Unidos es bastante homogénea, ya que en ningún caso los aranceles aplicados superan el 5%. Asimismo, en la mayoría de los productos se establecen aranceles

específicos y para algunos productos aranceles temporales, como es el caso de los porotos Lima fresco y cocido congelado, Mungo, Kidney y los demás secos para consumo. (Ver Tabla N° 2.3.2.1 y Gráfico N° 2.3.2.1)

Gráfico N° 2.3.2.1: Aranceles promedio aplicados por EEUU, por producto - 2005



Fuente: GUS en base a datos de USITC

Esta estructura homogénea se corresponde con una distribución relativamente homogénea en términos de composición de productos, ya que, excepto los porotos frescos y los demás porotos secos, que poseen una participación mayor al resto de los productos cercana al 20% sobre el total importado del Complejo en el período bajo análisis, todos los productos obtienen en promedio no más del 10% del total.

Si bien el mercado de Estados Unidos se encuentra libre de aranceles en todos los productos para todos los competidores importantes de Argentina, excepto China, Canadá y México tienen en conjunto aproximadamente el 70% del total de importaciones del Complejo en el período analizado. Esta posición dominante se repite en cada uno de los productos del Complejo excepto en el caso de los porotos secos Mungo, donde China posee una participación en el total de importaciones del producto de 45%, y Canadá ocupa el tercer lugar entre los proveedores importantes, con sólo el 14% del total. Argentina por su parte, enfrenta barreras en muy pocos casos, ya que se beneficia de las concesiones unilaterales que se otorgan en el marco del SGP. No obstante este trato preferencial, la participación de mercado del país alcanza sólo el 1% del total de las importaciones promedio del Complejo. Estos valores indicarían que el patrón

de comercio de Estados Unidos estaría determinado por la cercanía geográfica, entre otros factores, más que por las mejores condiciones de acceso a mercado.

A diferencia de los casos anteriormente estudiados, este mercado presenta un escenario más estable en el tiempo en cuanto a las condiciones de acceso de los principales proveedores, ya que a excepción de nuestro país y de China, todos obtienen acceso preferencial en el marco de un TLC, tal es el caso de México y Canadá con el NAFTA y de Guatemala y República Dominicana con el TLC Centroamérica – República Dominicana – Estados Unidos (CAFTA).<sup>8</sup>

Por el contrario, en lo que respecta a Argentina, en la medida que no negocie un acuerdo comercial con Estados Unidos que otorgue acceso preferencial a los productos del Complejo, se encontrará en desventaja frente a sus competidores, por el carácter vulnerable de los beneficios que obtiene en el marco del SGP. Esta vulnerabilidad se basa, como se mencionó anteriormente, en el carácter unilateral de la concesión, sujeta muchas veces a cambios e influenciada en cierta forma por el resultado de otras negociaciones, como es el caso de las patentes.

Por lo tanto, en el mediano plazo no es esperable que estas condiciones cambien, generando desvíos o creación de comercio, ya que no parece haber perspectivas para que ni China ni Argentina firmen, en el corto plazo, un acuerdo comercial con Estados Unidos. En el caso de Argentina, participa junto a este país de la negociación del Área de Libre Comercio de las Américas. Sin embargo, y a pesar que la fecha establecida por los países participantes para dar comienzo al proceso de liberalización era el 1 de enero de 2005, las negociaciones están estancadas, y no se evidencia al momento voluntad política, principalmente de parte de Estados Unidos y del MERCOSUR, para destrabar puntos altamente conflictivos que conduzcan a la firma de este acuerdo.

---

<sup>8</sup> En este caso, si bien el TLC se firmó en mayo de 2004, todavía se encuentra en proceso de aprobación legislativa en el Congreso de Estados Unidos. Sin embargo, como se espera que esta etapa se supere en el corto plazo, se han aplicado las preferencias como si ya estuviera vigente.



2.3.3 Ficha comercial



Productos	
Tipos consumidos	<ul style="list-style-type: none"><li>• Navy Beans 122 Mil Tn (Blanco chico arriñonado)</li><li>• Pinto 102 Mil Tn (Cranberry)</li><li>• Gt. Northern 41 Mil Tn (Blanco chico no arriñon.)</li><li>• Black 35 Mil Tn</li><li>• Light Red 19 Mil Tn (Kidney)</li><li>• Pink 19 Mil Tn</li><li>• Baby Lima 17 Mil Tn (Manteca chico)</li><li>• Dark Red 14 Mil Tn (Kidney argentino)</li><li>• Black eye 11 Mil Tn</li><li>• Small Red 11 Mil Tn (Rojo Marlboro, Adzuki)</li><li>• Large Lima 9 Mil Tn (Manteca grande)</li></ul>
Precio al consumidor final	<ul style="list-style-type: none"><li>• Red Kidney 0,85 u\$s (lata 250gr) =3,4 u\$s/Kg</li><li>• Lime 1,49 u\$s (lata 450gr) =3,3 u\$s/Kg</li><li>• Green 1,19 u\$s (lata 400gr) =3,0 u\$s/Kg</li><li>• White 0,99 u\$s (lata 450gr) =2,2 u\$s/Kg</li><li>• Black 1,49 u\$s (lata 840gr) =1,7 u\$s/Kg</li></ul>
Precios medios de importación (2003)	<ul style="list-style-type: none"><li>• White Beans Nesoi 1050 y 1980 u\$s (México)</li><li>• White Beans Nesoi 630 y 1580 u\$s (Canadá)</li><li>• White Beans Nesoi 820 y 690 u\$s (China)</li><li>• Light Red Kidney 720 y 1160 u\$s (El Salvador)</li><li>• Light Red Kidney 520 y 580 u\$s (Canadá)</li><li>• Cranberry 630 u\$s (Canadá)</li><li>• Kidney 450 y 670 u\$s (Canadá)</li><li>• Kidney 590 y 670 u\$s (China)</li><li>• Kidney 600 y 610 u\$s (México)</li><li>• Kidney 630 u\$s (Australia)</li><li>• Kidney 570 u\$s (Argentina)</li><li>• Dark Red Kidney 540 u\$s (Canadá)</li><li>• Dark Red Kidney 500 u\$s (El Salvador)</li><li>• Black 730 u\$s (Brasil)</li><li>• Black 620 y 650 u\$s (India)</li><li>• Black 610 y 630 u\$s China)</li><li>• Black 590 u\$s (Argentina)</li><li>• Black 450 y 500 u\$s (Canadá)</li><li>• Navy 400 y 430 u\$s (Canadá)</li><li>• Navy 420 u\$s (China)</li></ul>

Normas de calidad	<ul style="list-style-type: none"><li>• No se requieren inspecciones o ensayos de cuarentena para los porotos secos.</li><li>• Los porotos frescos no son admitidos desde la Argentina</li><li>• Se requieren normas de etiquetado</li><li>• Se clasifican según la calidad:</li><li>• Grado A (Fancy)</li><li>• Grado B (Extra Standard)</li><li>• Grado C (Standard)</li></ul>
Valor agregado a la materia prima	<ul style="list-style-type: none"><li>• Precocidos en lata, fresco o secos</li></ul>
Estado del producto	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mayoritariamente se vende precocido en lata</li><li>• También se consume Fresco o seco</li></ul>

Consumidores	
Valoración nutricional	<ul style="list-style-type: none"><li>• Es considerado un alimento sano y natural, de alto contenido en proteínas y valor calórico. La mayoría de los envases remarcan el bajo contenido de colesterol</li></ul>
Hábitos de consumo	<ul style="list-style-type: none"><li>• Snacks</li><li>• con otros Vegetales</li><li>• como acompañamiento de otras comidas</li><li>• para Comidas Regionales (mexicana, colombiana)</li><li>• con Arroz</li><li>• con carnes, trozos de cerdo, salsa de tomate, azúcar morena</li></ul>
Fidelidad a las importaciones	<div><div>BAJA</div><div>MEDIANA</div><div>ALTA</div></div> <ul style="list-style-type: none"><li>• El 70% del mercado está dominado por los países socios del Nafta (Canadá: 39% , México: 30%)</li><li>• Esta situación se repite desde hace mas de 8 años</li><li>• Le sigue China con una participación constante del 10% aproximadamente.</li></ul>
Habitualidad / Estacionalidad	<ul style="list-style-type: none"><li>• Consumidor acostumbrado a comprar productos en forma habitual</li><li>• La oferta está disponible durante todo el año</li></ul>
Consumo anual per cápita (poroto seco)	<ul style="list-style-type: none"><li>• 2,9 Kg por habitante (2003)</li><li>• Es el décimo consumidor mundial por habitante</li></ul>

Canales comerciales	
Eslabones	<ul style="list-style-type: none"><li>• Grandes importadores con capacidad de almacenamiento, cocción, empaquetado y etiquetado. Suelen usar marcas propias o de supermercados</li><li>• Supercentros</li><li>• Supermercados</li><li>• Agentes importadores, de menor volumen</li><li>• Brokers</li><li>• Grandes tiendas</li><li>• Negocios especializados</li></ul>
Tipo de retails	<ul style="list-style-type: none"><li>• Supercentros</li><li>• Supermercados</li><li>• Cadenas de tiendas</li><li>• Negocios especializados</li><li>• Negocios minoristas</li><li>• Negocios de conveniencia (convenience stores)</li><li>• Negocios rápidos (express stores)</li></ul>

2.3.4 Síntesis

1. Estados Unidos es el tercer importador mundial del Complejo de Porotos representando alrededor del 10% del total comercializado. Especialmente a partir de 1999 sus compras evidenciaron un crecimiento notable.
2. Las variedades mayormente compradas son el poroto fresco y demás porotos secos.
3. El patrón de comercio de los Estados Unidos estaría determinado por la cercanía geográfica, siendo sus principales abastecedores México y Canadá.
4. Tanto la producción de porotos secos como su consumo aparente han sido inestables en los últimos años con una producción superior a su consumo, pero con una diferencia entre ambos decreciente a lo largo del tiempo.
5. Los principales tipos de poroto consumidos son el Navy, Pinto, Gt. Northern, Negro, Light Red, Pink, Baby Lima, Dark Red, Black eye, Small Red y Large Lima. Se comen preferentemente en snacks, con otros vegetales, como acompañamiento de otras comidas, para comidas regionales (mexicana, colombiana) y con arroz.
6. Argentina enfrenta barreras en muy pocos casos ya que se beneficia de las concesiones unilaterales que se otorgan en el marco del SGP.

Casi todos los proveedores de este mercado tienen acceso preferencial en el marco de un TLC (caso de México y Canadá con el NAFTA y de Guatemala y República Dominicana con el CAFTA), con la excepción de Argentina y China.

## 2.4 México

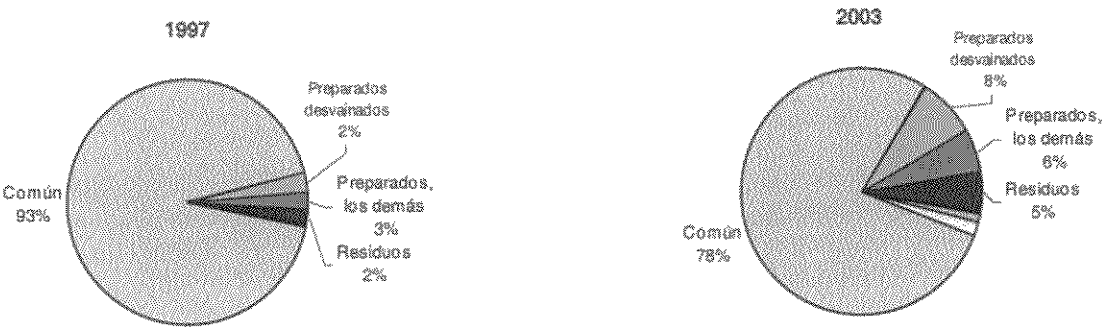
### 2.4.1 Caracterización del comercio

Tal como fuera señalado anteriormente, México es el cuarto importador mundial del Complejo de Porotos, absorbiendo alrededor del 5% de las compras mundiales. Si analizamos sus importaciones tanto medidas en toneladas como en dólares, observamos que las mismas tuvieron un comportamiento inestable entre 1997 y 2003, registrando sus picos máximos en 1998 y 2001 (con compras de 213 y 200 mil toneladas) y sus mínimos en 1999 y 2003 (con alrededor de 150 mil toneladas).

En cuanto a la composición de sus compras, casi el 90% de las mismas se concentra en porotos *comunes* y un 7% en porotos *preparados* (*desvainados* y *demás*). Dado su peso relativo en las compras del Complejo, las oscilaciones en las compras de poroto *común* explican principalmente el comportamiento mencionado anteriormente. En cuanto a los *porotos preparados*, cabe distinguir entre *desvainados* y *los demás*. Mientras que en el primer caso la tendencia de las importaciones fue positiva con una tasa de crecimiento anualizada del 40% entre 1997 y 2003, alcanzando las 20 mil toneladas en 2003, las importaciones de los *demás porotos preparados* registraron un fuerte crecimiento en 2000, al alcanzar las 48 mil toneladas, descendiendo luego hasta las 23 mil toneladas entre 2001 y 2003 (Ver Tabla N° 2.4.1.1 del Anexo A). Esto se traduce en una alteración de la composición de las compras de México, ganando participación los porotos *preparados* frente a los *comunes* (Gráfico N° 2.4.1.1).

Respecto a los principales tipos consumidos se encuentran: Blancos, Negros, Negro Bola, Negro Jamapa, Negro Queretano, Bayo, Peruano, Pinto, Flor de Mayo, Charros y Canario.

Gráfico N° 2.4.1.1: Importaciones de México, por producto



Si bien las importaciones de los *demás porotos secos* de México son poco representativas en relación al resto de las variedades, éstas evidenciaron el mayor dinamismo en los últimos años con una tasa de crecimiento anualizada del 187% desde 1997. Esto implicó pasar de importar desde 1 tonelada en 1997 a hacerlo por cerca de 600 en 2003 por un monto equivalente a los 164 mil dólares.

El principal proveedor de México es Estados Unidos concentrando casi la totalidad del mercado al representar el 96% del mismo. Canadá es su segundo proveedor con una participación del 3% en el total de las compras mexicanas. Al igual que Estados Unidos, los despachos de Canadá también mostraron un comportamiento volátil llegando en el 2003 a exportar por un monto cercano a los 2 millones de dólares (5 mil toneladas, aproximadamente), es decir, un 156% más que en 1997 (Anexo A, Tabla N° 2.4.1.2).

Por su parte, Argentina ocupa el tercer puesto con una participación aproximada del 1%, registrando ventas sólo entre los años 1997 y 1999. En estos años competía con Canadá por el segundo puesto, llegando a representar el 3% de las compras totales de México en 1998. Como se señala más adelante, para poder exportar a este mercado los embarques desde Argentina deben obtener una licencia previa de importación. Sumada a esta barrera no arancelaria, y según entrevistas realizadas con actores del sector, se han registrado operaciones en el pasado con incumplimientos en los contratos, especialmente en la calidad de los porotos despachos a ese destino, generando que este mercado se cierre para las exportaciones de nuestros país. Es importante destacar que la falta de cumplimiento en las pautas acordadas, al menos por un grupo de exportadores, repercute en forma negativa hacia el resto de los actores de la cadena al cerrarse uno de los principales mercados del mundo. Además, no debe perderse de vista que el tiempo y el esfuerzo necesario

para reabrir nuevamente un mercado cerrado por dichos motivos generalmente no son despreciables, más aun con competidores del tamaño de Estados Unidos, Canadá y la potencialidad de China.

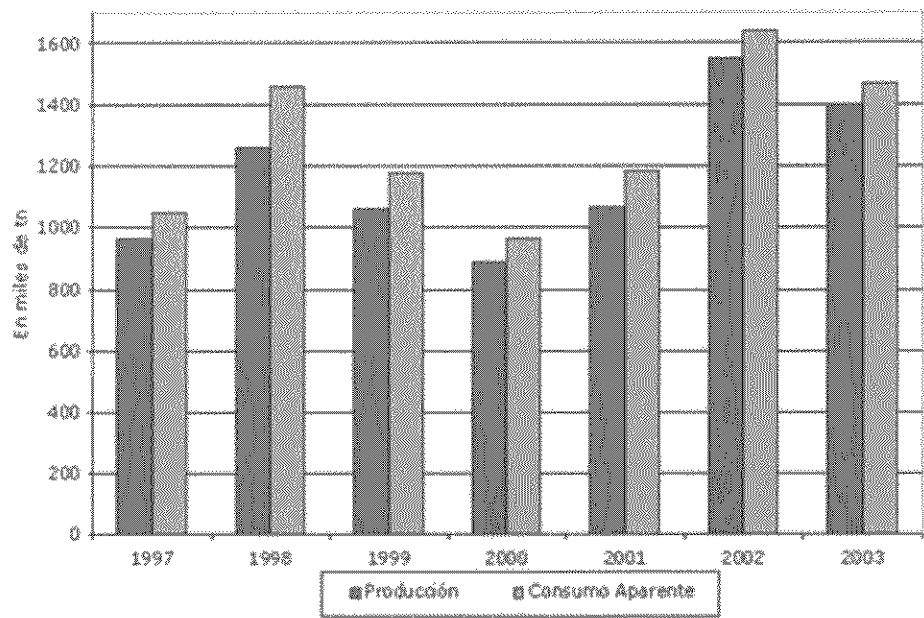
De hecho, si bien aún sus colocaciones son poco representativas, China fue ganando mercado poco a poco en estos últimos años a costa principalmente de Argentina, Chile y Nueva Zelanda. En efecto, entre 1997 y 2003, las exportaciones de China registraron un crecimiento del 461% alcanzando las 309 toneladas en este último año.

El liderazgo de Estados Unidos se evidencia en todos los productos del Complejo, ya que su participación en los mercados de porotos *comunes*, *demás secos* y *preparados* oscila entre el 96% y 99% del total, con participaciones menores de Canadá y UE (Ver Anexo A, Tablas Nº 2.4.1.3, 2.4.1.4, 2.4.1.5. y 2.4.1.6).

En términos de concentración de mercado, se puede concluir que México es un mercado con nivel de concentración alto ya que el IHH promedio del Complejo es de 9.248. A diferencia de Japón y Estados Unidos donde existían grandes diferencias en los valores promedio de IHH para cada variedad, en este caso no sucede lo mismo. En efecto, el IHH para las variedades arriba descritas no resulta inferior a los 9.200 puntos en ningún caso, reflejando el alto grado de dependencia respecto de Estados Unidos para el abastecimiento de estos productos (Ver Anexo Tabla Nº 2.4.1.7).

Finalmente, uno de los motivos que explicarían las fuertes oscilaciones en los volúmenes importados mencionados anteriormente, serían las fluctuaciones en la producción de porotos secos de México. No obstante estas fluctuaciones, México es un importador neto de porotos secos ya que a lo largo del período seleccionado los volúmenes de producción se mantuvieron siempre por debajo de los correspondientes al consumo aparente (Ver Gráfico Nº 2.4.1.2).

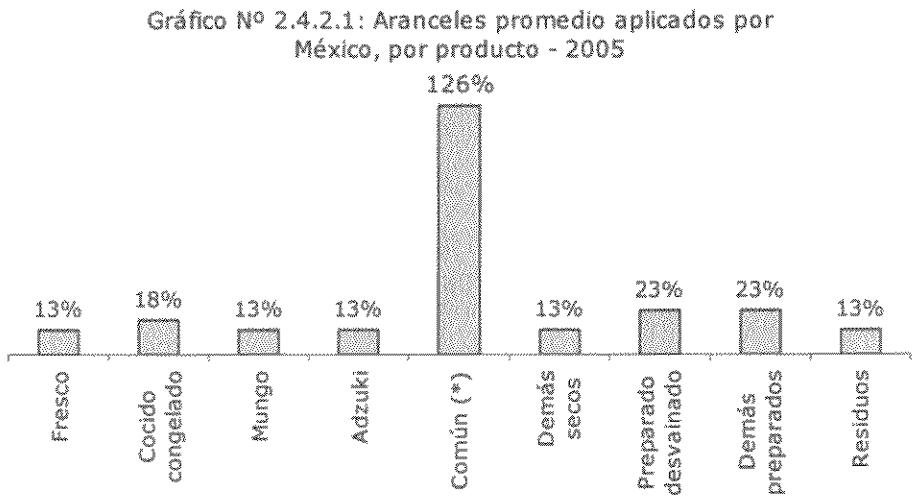
Gráfico N° 2.4.1.2: Producción y Consumo de Porotos Secos de México



Fuente: GUS, sobre la base de datos de FAO.

2.4.2 Condiciones de acceso

Entre los mercados analizados, México es uno de los mercados con mayores aranceles, al alcanzar en promedio el 43%. Sin embargo, la estructura arancelaria de este mercado presenta heterogeneidades, ya que las barreras que enfrentan los porotos frescos o congelados, los porotos secos, a excepción del poroto común no destinado a la siembra, y los residuos, tienen un arancel aplicado promedio del 12%, con valores que en ningún caso supera el 20%. Asimismo, los aranceles aplicados a los porotos procesados son del 23%. Sin embargo, existen picos arancelarios para el poroto seco común no destinado a siembra, con valores cercanos al 126% (Ver Tabla N° 2.4.2.1 y Gráfico N° 2.4.2.1).



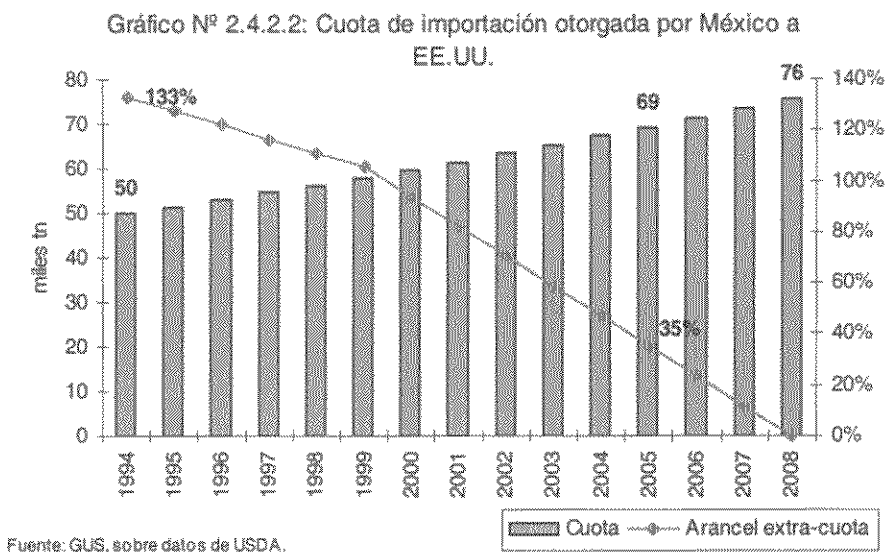
(\*) Excluye para siembra, cuyo arancel es 3%.  
Fuente: GUS en base a datos de la Secretaría de Economía de México

No obstante, alrededor del 90% de las importaciones totales de los productos del Complejo corresponden a *poroto común*, no destinado para siembra.<sup>9</sup> Como se mencionó anteriormente, Estados Unidos posee alrededor del 98% de este mercado. El peso de Estados Unidos está explicado por las condiciones de acceso negociadas con México bajo el NAFTA, ya que, en ellas se establecieron cuotas de importación para los *porotos comunes* libres de arancel, con un crecimiento anual del 3% y un cronograma descendente para el arancel extra – cuota que finaliza en 2008, año donde se alcanzará el libre comercio de estos productos. Por este acuerdo, se asignó a Estados Unidos un cupo de 50.000 toneladas al inicio de período, mientras que Canadá obtuvo sólo 1.500 toneladas (Ver Gráfico N° 2.4.2.2). Por lo tanto, se espera que Estados Unidos mantenga en los próximos años su posición de liderazgo en este mercado.

En comparación a Estados Unidos y Canadá, las condiciones de acceso aplicadas al resto de los competidores del Complejo son muy desfavorables. Por ejemplo, China y la UE enfrentan un arancel del 125% para la exportación de *porotos comunes*, principal producto comprado por México. Si bien la UE firmó un TLC con México, el poroto común fue excluido del mismo, por lo cual las exportaciones europeas enfrentan el arancel general aplicado por México.

<sup>9</sup> Las compras de porotos común para siembra sólo representan el 4% de las compras totales de porotos comunes y enfrentan un arancel del 3%.





Respecto a la situación de Argentina, debido a la firma del Acuerdo de Complementación Económica Nº 6 (ACE 6) entre Argentina y México, nuestro país se beneficia con preferencias fijas para un grupo limitado de productos. En el caso particular del *poroto común*, nuestro país obtiene preferencias del 100%, esto es, las importaciones argentinas ingresan sin pagar arancel. Sin embargo, estas preferencias fueron negociadas sujetas a la emisión, por parte del Gobierno de México, de licencias previas de importación, documentos que, en la práctica son de muy difícil obtención. Por tal motivo, se invalidan las ventajas arancelarias obtenidas mediante el Acuerdo, debido a que sin las licencias es imposible acceder a estas mejores condiciones de acceso.

En consecuencia, se observa que las condiciones negociadas por Estados Unidos en el marco del NAFTA son un factor determinante en la composición de las compras de porotos secos de México.

Por lo tanto, es indispensable para impulsar las exportaciones del sector que la negociación actual que mantiene Argentina con México, en el marco del ACE Nº 54, Acuerdo marco para la creación de un área de libre comercio, tenga por resultado la eliminación de las licencias previas de importación para las exportaciones de *porotos comunes*.

2.4.3 Ficha comercial



Productos	
Tipos consumidos	<ul style="list-style-type: none"><li>• Blanco</li><li>• Negro</li><li>• Negro Bola</li><li>• Negro Jamapa</li><li>• Negro Queretano</li><li>• Bayo</li><li>• Peruano</li><li>• Pinto</li><li>• Flor de Mayo</li><li>• Charros</li><li>• Canario</li></ul>
Precio al consumidor final	<ul style="list-style-type: none"><li>• Peruano 1,7 a 1,9 u\$s (bolsita 1 Kg)</li><li>• Alubia grande 0,9 u\$s (bolsita 500 gr) =1,8 u\$s/Kg</li><li>• Canario 1,6 u\$s (bolsita 1 Kg)</li><li>• Alubia chica 0,7 u\$s (bolsita 500gr) =1,3 u\$s/Kg</li><li>• Negro jamapa 1,1 a 1,4 u\$s (bolsita 1KG)</li><li>• Negro 0,8 u\$s (bolsita 1 Kg)</li><li>• Negro queretano 0,8 a 1,2 u\$s (bolsita 1KG)</li><li>• Flor de mayo 0,8 u\$s (bolsita 1 Kg)</li><li>• Pinto 0,8 u\$s (bolsita 1 Kg)</li><li>• Bayo 0,8 u\$s (bolsita 1 Kg)</li></ul>
Precios medios de importación (Porotos secos comunes) Promedio 1997-2003	<ul style="list-style-type: none"><li>• Argentina 746 u\$s</li><li>• EEUU 559 u\$s</li><li>• Canadá 444 u\$s</li></ul>
Packing	<ul style="list-style-type: none"><li>• En bolsas de polietileno de 1Kg.</li><li>• Enlatados (latas de 234 gr, 454 gr y 920 gr)</li></ul>
Requerimientos sanitarios	<ul style="list-style-type: none"><li>• México establece límites máximos de plaguicidas, metales pesados y otros contaminantes</li><li>• Existen inspecciones en el punto de entrada al país y exigencia de cumplimiento de requisitos fitosanitarios</li><li>• Existen medidas de emergencia con estándares de exigencia para los requisitos sanitarios y fitosanitarios mayores a los internacionalmente aceptados</li><li>• Control de plagas</li></ul>
Valor agregado a la materia prima	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se consume secos o en lata precocido listo para calentar y consumir, refritos, condimentados o molidos.</li></ul>

Estado del producto	<ul style="list-style-type: none"><li>• Seco, precocido o remojado</li></ul>
---------------------	--

Consumidores	
Valoración nutricional	<ul style="list-style-type: none"><li>• Es considerado un producto de alto valor nutricional. También es importante el factor cultural, por ser un producto consumido históricamente y formar parte de la comida regional.</li></ul>
Hábitos de consumo	<ul style="list-style-type: none"><li>• En general combinados con picantes, cebolla, ajo o carne de cerdo</li><li>• Como aperitivo o acompañamiento</li><li>• En pastas para preparar sopas</li><li>• Fritos</li><li>• En guisos</li><li>• En pizzas</li><li>• En ensaladas</li><li>• Como parte de la comida regional</li></ul>
Fidelidad del origen <div>BAJA</div> <div>MEDIANA</div> <div>ALTA</div>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Los consumidores mexicanos concentran sus compras en productos americanos y canadienses.</li><li>• Hasta el año 1998 Argentina formaba parte de los proveedores de un organismo mexicano encargado de los planes sociales alimentarios. Cuando ese organismo se disuelve, nuestro país ve cerrada una puerta para ingresar a este mercado.</li></ul>
Habitualidad / Estacionalidad	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se consume durante todo el año. Es un alimento básico de la comida mexicana.</li></ul>
Consumo anual per cápita (poroto seco)	<ul style="list-style-type: none"><li>• 14,4Kg por habitante (2003)</li></ul>

Canales comerciales	
Eslabones	<ul style="list-style-type: none"><li>• Centrales de abastos (mercados concentradores mayoristas)</li><li>• Distribuidores y comercializadores mayoristas</li><li>• Supermercados</li><li>• Tiendas departamentales (comercializan productos gourmet y preparan eventos anuales de países)</li><li>• Tiendas minoristas</li><li>• Mercados populares “tianguis” (centros populares, ferias barriales o vendedores ambulantes)</li><li>• Centros comerciales</li><li>• Representantes y distribuidores</li></ul>

Tipo de retails	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se aplican técnicas muy similares a las americanas, donde el servicio y el precio son considerados factores muy importantes</li><li>• Supermercados</li><li>• Tiendas departamentales</li><li>• Tiendas minoristas</li><li>• Mercados populares "tianguis"</li><li>• Centros comerciales</li></ul>
-----------------	--

2.4.4 Síntesis

1. México es el cuarto importador mundial del Complejo de porotos evidenciando compras inestables en volumen entre 1997 y 2003.
2. La variedad mayormente comprada es la de porotos comunes, con un elevado nivel de concentración de proveedores.
3. El principal abastecedor de México es Estados Unidos concentrando, en promedio, el 96% del mismo. Otros abastecedores menores son China, Argentina, Chile y Nueva Zelanda.
4. México es un importador neto de porotos secos.
5. Los principales tipos de poroto consumidos son el Blanco, Negro, Negro Bola, Negro Jamapa, Negro Queretano, Bayo, Peruano, Pinto, Flor de Mayo, Charros y Canario. Debido a la firma del ACE 6, Argentina se beneficia con preferencias fijas. En el caso particular del poroto común, nuestro país obtiene preferencias del 100%. No obstante, dado que este beneficio sería otorgado con la aprobación por parte del Gobierno de México, de licencias de importación, y que las mismas son de muy difícil obtención, en práctica Argentina no puede aprovecharse de sus ventajas arancelarias.  
En comparación a sus socios del NAFTA, las condiciones de acceso aplicadas al resto de los competidores del Complejo son muy desfavorables.

2.5 Brasil

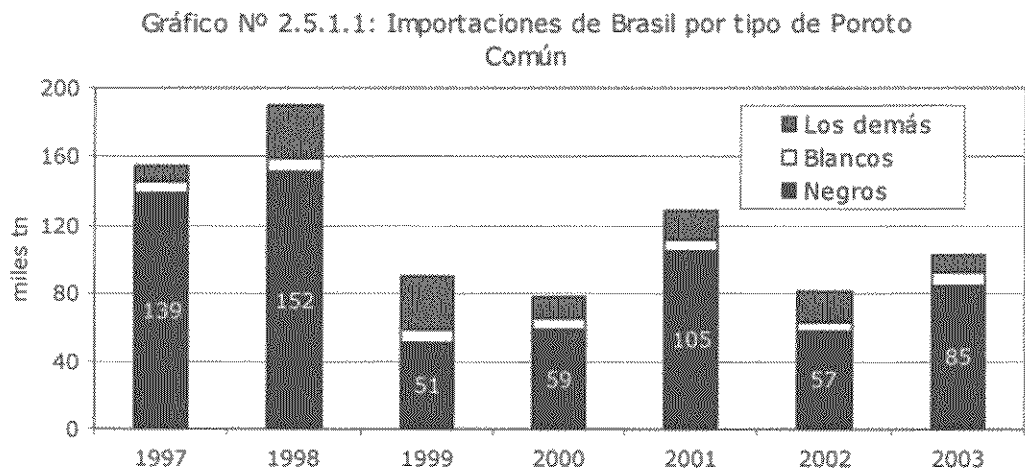
2.5.1 Caracterización del comercio

Tal como fuera señalado anteriormente, Brasil es el quinto importador mundial del Complejo de Porotos, absorbiendo alrededor del 4% de las compras mundiales (133 mil toneladas promedio por año). Al analizar la evolución de sus

importaciones se observa que las mismas tuvieron un comportamiento con fuertes oscilaciones registrando su valor máximo en 1998, con 211 mil toneladas, y su valor mínimo en 2000, con 84 mil toneladas (Tabla N° 2.5.1.1).

En cuanto a la composición de sus compras, el 94% de las mismas se concentra en porotos *comunes*. Dado su peso relativo, las oscilaciones en las compras de estos productos se traducen en las compras totales del Complejo. En efecto, el pico máximo de importación se registró en 1998 con 190 mil toneladas (144 millones de dólares) mientras que el mínimo ocurrió en 2000 con 78 mil toneladas (21 millones de dólares). Asimismo, las compras de porotos *comunes* se encuentran concentradas en porotos negros, representando éstos alrededor de las tres cuartas partes de las compras totales de esta variedad, seguidos por los *demás porotos comunes* con el 17% en promedio (Ver Gráfico N° 2.5.1.1).

Los *demás porotos secos* ocupan el segundo lugar en importancia en las importaciones totales del Complejo, al representar alrededor del 3% del total. Al igual que los porotos *comunes*, las importaciones de esta variedad tampoco fueron estables en el período analizado.



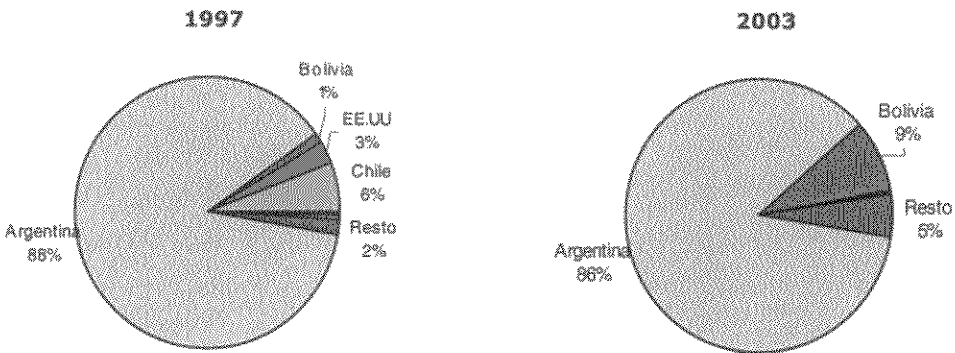
Fuente: GUS, sobre la base de datos de SECEX.

Cabe destacar que todas las variedades de porotos registraron disminuciones en sus volúmenes importados si comparamos 1997 con 2003, siendo la de *congelado cocido* la que más disminuyó. Sólo las compras de *residuos de porotos* registraron un crecimiento elevado, pasando de 500 toneladas en 1997 a 47 mil toneladas en 2003.

Respecto a los principales tipos consumidos se encuentran: Negros, Carioca, Jalo y Rayado.

Argentina es el principal proveedor de este mercado al concentrar el 81% de las compras totales. En segundo lugar, se ubica Bolivia con un promedio del 4% de las compras totales, mientras que el tercer lugar se lo reparten Estados Unidos, Chile, Canadá y China (Ver Tabla Nº 2.5.1.2 del Anexo A y Gráfico Nº 2.5.1.2). Cabe destacar que independientemente de las fluctuaciones que se registran en el volúmen de compra de Brasil, la importancia de Argentina no sufre modificaciones relativas frente a sus principales competidores.

Gráfico Nº 2.5.1.2: Importaciones de Brasil, por origen



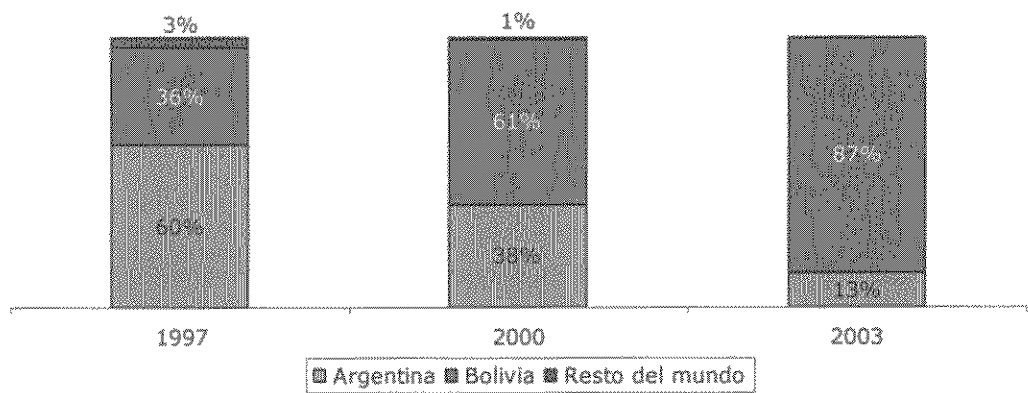
Respecto al origen por producto, el 85% de las compras de *porotos comunes* proviene de Argentina, seguido también por Bolivia con el 5%. Al descomponer por tipo de poroto *común* se observa que Brasil compra casi la totalidad de sus importaciones de porotos *negros* y *blancos* (94% y 97% en promedio, respectivamente) desde la Argentina (Ver Anexo A, Tabla Nº 2.5.1.3 y Tabla Nº 2.5.1.4). Por el contrario, si bien Argentina continúa siendo uno de los principales proveedores de los *demás porotos comunes*, ha ido perdiendo mercado en manos de Bolivia representando sólo el 13% en 2003 (Ver Gráfico Nº 2.5.1.3).

Las compras de *demás porotos secos* al igual que las del resto de las variedades también han evidenciado una evolución fluctuante en los últimos años. En efecto, las importaciones de 1997 totalizaron las 516 toneladas mientras que las de 2003 apenas alcanzaron las 322. Estados Unidos y Canadá son los principales abastecedores de esta variedad, concentrando en conjunto el 54% del mercado (Ver Anexo A, Tabla Nº 2.5.1.5).

En términos de concentración de mercado, se puede concluir que Brasil posee un nivel alto, ya que el IHH promedio del Complejo es de 6.901. Los

mayores grados de concentración se observan en residuos y porotos comunes con valores de 7.717 y 7.509, respectivamente. En efecto, Argentina es el principal proveedor de porotos comunes, mientras que Paraguay y Bolivia son abastecedores casi exclusivos de *residuos* (Ver Anexo A, Tabla Nº 2.5.1.6).

Gráfico Nº 2.5.1.3: Importaciones de Brasil de Demás Porotos Comunes, por origen



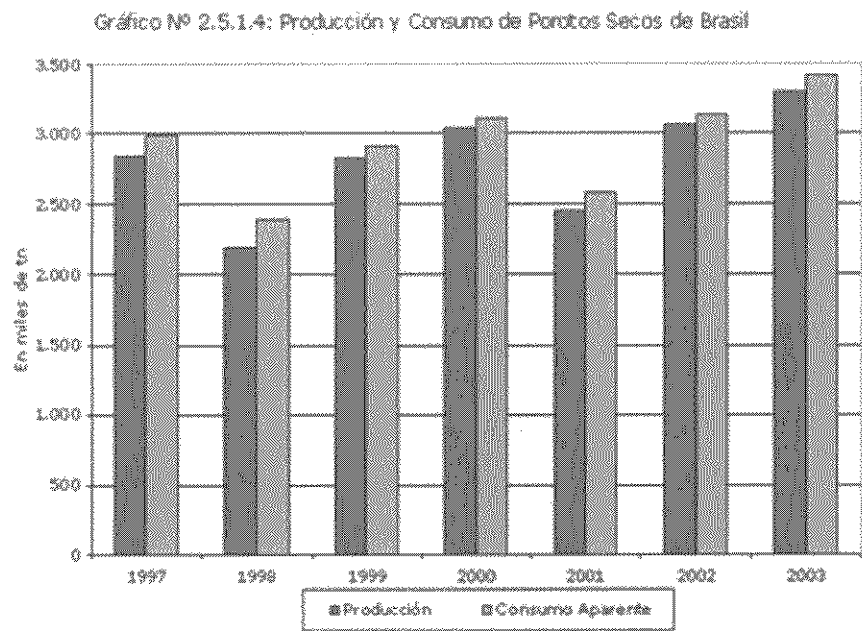
Fuente: GUS, sobre la base de datos de SECEX.

Brasil es el segundo productor mundial de porotos secos, oscilando su producción entre los 2 millones de toneladas anuales, en 1998, y 3,5 millones, en 2003. Este país es importador neto de porotos comunes ya que su consumo aparente es siempre mayor que sus niveles de producción (Ver Gráfico Nº 2.5.1.4). Si bien a primera vista la diferencia entre el consumo y la producción no es significativa, es importante teniendo en cuenta que Brasil, como se dijo anteriormente, se ubica entre los 5 principales importadores del mundo.

Las fuertes fluctuaciones registradas en los volúmenes de producción de este país impactan inversamente sobre sus compras. De hecho, el comportamiento errático en las compras de Brasil de productos del Complejo constituye una de sus características principales. Si bien Brasil es un importador neto, este patrón de comportamiento genera que el volúmen de compra sea muy inestable. Adicionalmente se debe tener en cuenta el carácter social que implica el consumo de porotos en este país. Esto genera que, en años donde se registraron importantes caídas en los niveles de producción, el gobierno nacional intervenga en las compras internacionales para asegurar el abastecimiento interno a menores precios.

Para evitar que esta incertidumbre se traduzca a los actores de la cadena del Complejo en Argentina, es recomendable contar con información precisa y actualizada de los pronósticos y los valores cosechados en las principales zonas

productoras de Brasil. Esto cobra mayor importancia si se tiene en cuenta que Brasil representa alrededor del 60% de las exportaciones totales de porotos negros del país. Asimismo y dada la economía de escala que supone generar un sistema de este tipo, es recomendable que el mismo sea desarrollado y ejecutado por alguna agencia del Gobierno o por alguna asociación representativa de los actores del Complejo.



Fuente: GUS, sobre la base de datos de FAO.

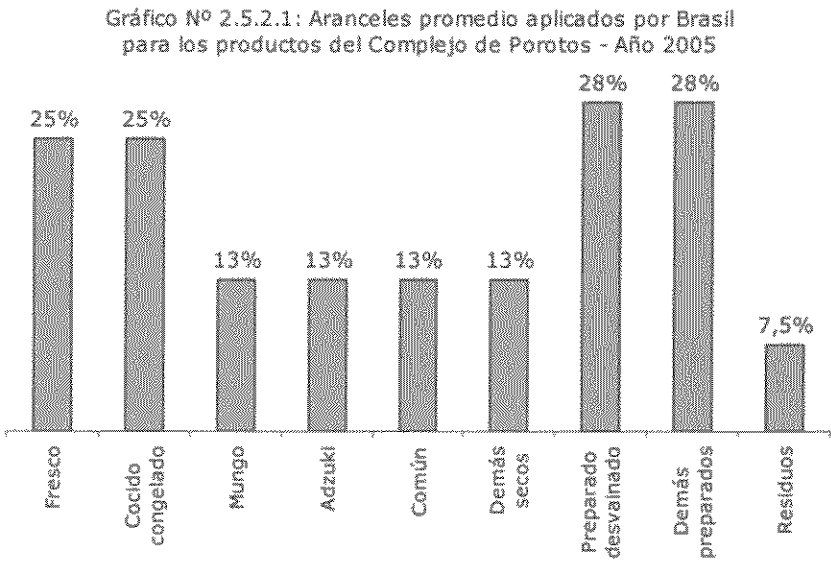
2.5.2 Condiciones de acceso

El arancel promedio de Brasil para los productos del Complejo de Porotos es de 15,5%. Los aranceles aplicados por este país pueden considerarse medio – altos, ya que, excepto los porotos secos destinados a siembra, que ingresan libres de arancel, y los residuos con 7,5%, todos los productos enfrentan barreras del 25% y 28%. En este sentido, si se toman valores promedio a nivel de producto, se observa que existe cierto grado de escalonamiento arancelario, ya que los porotos secos presentan aranceles menores a los productos de mayor valor agregado (Ver Tabla Nº 2.5.2.1 y Gráfico Nº 2.5.2.1).

Como se mencionó anteriormente, el principal proveedor de este mercado es Argentina con una participación del 80% en el total promedio del período. Nuestro país se beneficia de un acceso libre de arancel para todas las posiciones, por ser país miembro pleno del MERCOSUR. Asimismo, lidera las



importaciones de *porotos comunes*, con una participación promedio para el período casi idéntica (81%).



Fuente: GUS en base a datos del Min. de Economía y Producción de la Rca. Argentina

Por otro lado, siguen en orden de importancia como proveedores Bolivia, Estados Unidos y Chile, todos con una participación promedio cercana al 4% para el total de los productos del Complejo. En estos casos, a excepción de Estados Unidos que debe pagar el arancel NMF por no tener actualmente ningún acuerdo comercial con este país, los tratamientos preferenciales vigentes permiten que cerca del 80% de los productos del Complejo ingresen libres de arancel. Asimismo, las barreras remanentes no superan en ningún caso el 2,5%, reflejando que este mercado no impone barreras significativas a sus principales proveedores del Complejo. Este acceso preferencial se basa en los Acuerdos de Complementación Económica Nº 35 y Nº 36 que Brasil ha firmado, como país miembro del MERCOSUR, con Chile y Bolivia respectivamente.

Por último, Canadá y China se encuentran en idéntica situación que Estados Unidos, pagando en todos los casos el arancel general. Si bien ambos tienen una participación menor en el total de productos del Complejo, Canadá es el segundo proveedor de porotos secos Mungo y el tercero de los demás porotos secos, con una participación del 26% y 16% respectivamente. (Ver Gráfico Nº 2.5.2.2).

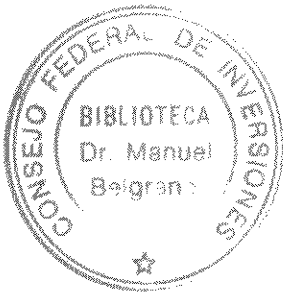
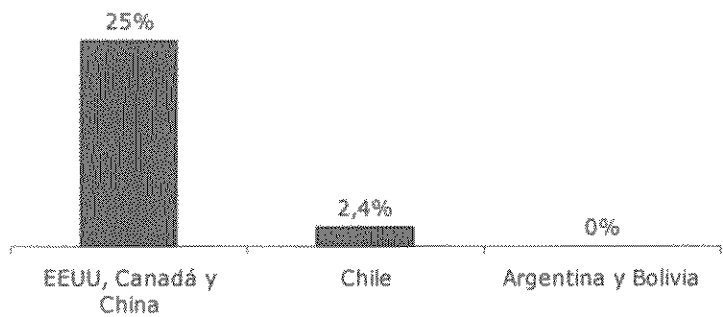


Gráfico Nº 2.5.2.2: Aranceles promedio de Brasil para los porotos comunes, excluidos para siembra - Año 2005



Fuente: GUS en base a datos ALADI

Estas condiciones de acceso descritas son estables en el tiempo, ya que se sustentan, como se ha mencionado, en acuerdos comerciales. Los efectos esperados en el corto plazo son menores, ya que si bien en 2006 Bolivia y Chile accederán libres de arancel en todas las posiciones, los mismos no deberían ser importantes por el bajo nivel de los aranceles actuales. Puede ocurrir que ambos países consoliden su posición frente a Estados Unidos, ya que este país tiene actualmente un nivel de importaciones promedio muy similar a éstos. Asimismo, puede esperarse que desplacen en algún grado a otros proveedores menores, que no posean trato preferencial con este país.

Por otro lado, no se visualiza en el corto plazo ningún acuerdo comercial con Estados Unidos, China ni Canadá, ya que si bien Brasil como miembro del MERCOSUR integra la negociación del ALCA, el proceso tiene muy poco dinamismo, no existiendo certeza acerca de su finalización y puesta en vigencia. Con respecto al país asiático, si bien existieron contactos a nivel político entre los países durante el año 2004, no está previsto en el corto plazo comenzar un proceso de negociación comercial.

Por lo tanto, Argentina no debe esperar cambios significativos en su posición relativa respecto a sus condiciones de acceso, ya que la posición dominante que posee en el mercado brasileño hace prever que la desgravación que alcance a Chile y Bolivia no generará efectos importantes a este país. No obstante ello, es necesario estar atento a todas las negociaciones que está llevando a cabo el MERCOSUR, especialmente con aquellos países competidores del Complejo, como por ejemplo China, India y Estados Unidos, con el objeto de minimizar el desplazamiento potencial de nuestras exportaciones a Brasil en manos de tales competidores. En el caso concreto de la India, si bien el acuerdo

de preferencias fijas firmado en Marzo último no incluye desgravación en los productos del Complejo, está previsto que en un futuro se avancen las negociaciones hacia la conformación de un TLC, lo que exigirá prestar especial atención a esta negociación.

Por otro lado, si bien existen conflictos internos al MERCOSUR que generan la intervención de sus gobiernos para tratar de administrar los flujos de comercio, generalmente a través de BNA, los productos del Complejo no forman parte de este grupo de sectores sensibles.

2.5.3 Ficha comercial



Productos	
Variedades consumidas	<ul style="list-style-type: none"><li>• Negro</li><li>• Carioca</li><li>• Jalo</li><li>• Rayado</li></ul>
Precio al consumidor final	<ul style="list-style-type: none"><li>• No llega a 1 dólar la bolsa de 1 kg</li></ul>
Precios medios de importación de Brasil (Porotos secos comunes) Promedio 1997-2003	<ul style="list-style-type: none"><li>• Chile 820 u\$/tn</li><li>• Canadá 593 u\$/tn</li><li>• EE.UU. 588 u\$/tn</li><li>• Argentina 489 u\$/tn</li><li>• China 267 u\$/tn</li></ul>
Packing	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bolsas de ½ y de 1 kg</li></ul>
Estado del producto	<ul style="list-style-type: none"><li>• Seco.</li></ul>

Consumidores	
Valoración Nutricional	<ul style="list-style-type: none"><li>• Elevado valor nutricional. Por su alto tenor proteico, el poroto es utilizado como alternativa a las carnes.</li></ul>
Hábitos de consumo	<ul style="list-style-type: none"><li>• En ensalada</li><li>• En guisos (porotos negros con arroz, feijoada)</li><li>• Sopa</li></ul>

Fidelidad del origen  <div><div>BAJA</div><div>MEDIANA</div><div>ALTA</div></div>	<ul style="list-style-type: none"><li>Argentina lidera las compras externas de porotos en los últimos años.</li></ul>
Habitualidad / Estacionalidad	<ul style="list-style-type: none"><li>Se consume durante todo el año. Su consumo se encuentra fuertemente relacionado con su precio. Se trata de un producto de fácil sustitución.</li></ul>
Consumo anual per cápita (poroto seco)	<ul style="list-style-type: none"><li>19,3 Kg por habitante (2003)</li></ul>

Canales comerciales	
Tipo de retails	<ul style="list-style-type: none"><li>Supermercados</li><li>Mercados municipales</li><li>Almacenes</li></ul>

2.5.4 Síntesis

1. Brasil es el quinto importador mundial del Complejo de Porotos, registrando sus compras fuertes oscilaciones entre 1997 y 2003.
  2. El 94% de las compras se concentra en porotos comunes y dentro de esta variedad, las tres cuartas partes de las importaciones se componen de porotos negros.
  3. Argentina es el principal proveedor de este mercado al concentrar el 82% de las compras totales y el 85% de las compras de porotos comunes.
  4. Este país es importador neto de porotos secos.
  5. Los principales tipos de porotos consumidos son el Negro, el Carioca, el Jalo y el Rayado. Se consumen durante todo el año y se los come principalmente en ensalada, guisos (porotos negros con arroz, feijoada) y sopas.
- Nuestro país se beneficia de un acceso libre de arancel para todas las posiciones, por ser miembro pleno del MERCOSUR.

## 2.6 Canadá

### 2.6.1 Caracterización del comercio

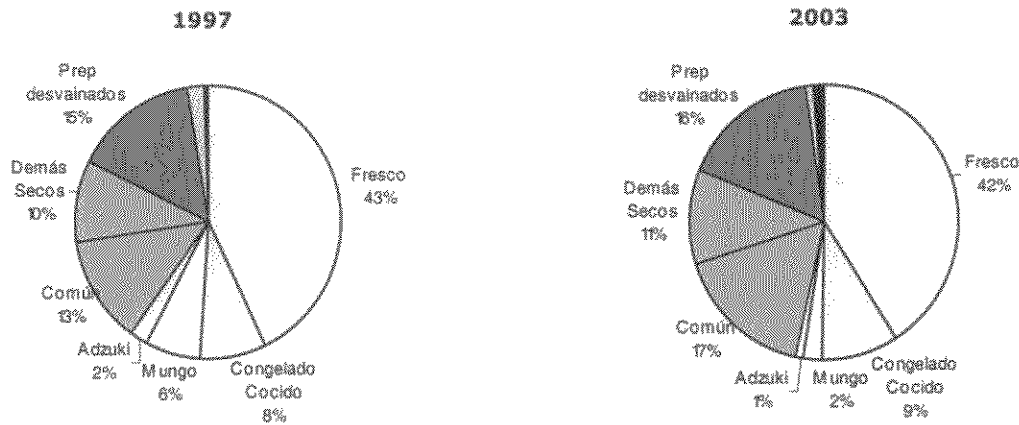
Canadá es el sexto importador mundial del Complejo de Porotos, absorbiendo alrededor del 4% de las compras mundiales. Si analizamos en primer lugar sus importaciones medidas en toneladas, observamos que las mismas registraron un crecimiento del 71% entre 1997 y 2003 pasando de 52 mil toneladas en 1997 a 89 mil en 2003. Lo mismo ocurrió con las importaciones medidas en dólares que crecieron a una tasa anualizada del 7% pasando de 44 millones de dólares en 1997 a 66 millones en 2003.

En cuanto a la composición de sus compras, las variedades más importantes son el *poroto fresco* (38% en promedio), el *común* (18%), el *preparado desvainado* (17%) y los *demás secos* (12%) (Ver Gráfico N° 2.6.1.1).

En primer término, las compras de *poroto fresco* han tenido un comportamiento ascendente a lo largo del período analizado creciendo a una tasa promedio anual del 6%. Esto es, mientras que en 1997 Canadá importaba por 19 millones de dólares (18 mil toneladas), en 2003 llegó a alcanzar importaciones por 27 millones (24 mil toneladas). En cuanto al *poroto común*, sus importaciones medidas en toneladas han sido una de las más dinámicas entre 1997 y 2003 creciendo a una tasa anual del 18% entre ambos años (8 mil toneladas en 1997 contra 23 mil en 2003). Por otra parte, si miramos las importaciones medidas en dólares, éstas han sido más volátiles respecto de aquellas medidas en volumen siendo de 6 millones de dólares en 1997, de 18 millones en 1999 para luego fluctuar en los años siguientes hasta los 11 millones de dólares en 2003. Los porotos *preparados desvainados* también han evidenciado un comportamiento creciente tanto en sus compras medidas en toneladas como en dólares. En efecto, las compras en volumen pasaron de 9 mil toneladas en 1997 a 13 mil en 2003 (crecimiento del 7% en términos anualizados) y en valores lo hicieron desde los 7 millones a los 11 millones en el último año del período analizado. Por último, los *demás porotos secos* experimentaron fluctuaciones en sus compras entre 1997 y 2003 pasando de las 5 mil toneladas en 1997 para luego subir a las 17 mil toneladas en 1999 y descender a las 8 mil toneladas en 2003. (Ver Anexo A, Tabla N° 2.6.1.1).

Respecto a los principales tipos consumidos se encuentran: Dark Red Kidney, Negros, Canellini, Blancos, Verde y Pinto.

Gráfico Nº 2.6.1.1: Importaciones de Canadá, por producto

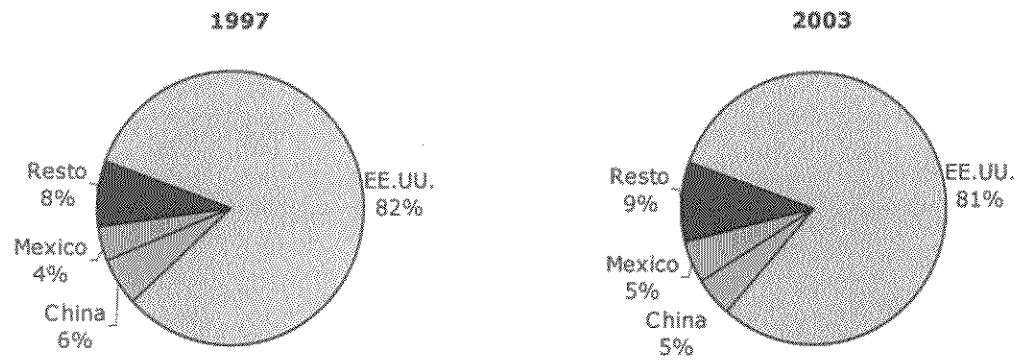


El principal proveedor del Complejo es Estados Unidos concentrando el 83% de las ventas a ese mercado. Las compras de Canadá desde dicho país registraron un fuerte crecimiento (52%) al pasar de 36 millones en 1997 a 55 millones en 1999, para luego estabilizarse en orden de los 51 millones de dólares. Asimismo, el resto de los países proveedores de Canadá, esto es, China, México, Bélgica, Japón y República Dominicana, incrementaron sus exportaciones a lo largo del período. De estos últimos, fue Bélgica el más dinámico en términos de crecimiento, evidenciando una tasa anualizada del 53%. Por el contrario, Tailandia y Australia fueron perdiendo participación en el mercado analizado con tasas anuales de decrecimiento del 5% y 13%, respectivamente (Ver Gráfico Nº 2.6.1.2 y Anexo A, Tabla Nº 2.6.1.2). Argentina, por su parte, tiene una participación muy baja en el comercio del Complejo de Porotos con Canadá, no registrando comercio para el período 1997 – 2001, mientras alcanzó apenas 32 mil y 3 mil dólares para los años 2002 y 2003, respectivamente.

Salvo en la variedad *mungo* donde China es el principal proveedor, el liderazgo de Estados Unidos en las importaciones de este mercado se manifiesta en todos los productos del Complejo. En efecto, el 94% de las compras de Canadá de *porotos frescos* proviene de sus socios del NAFTA, siendo Estados Unidos el más relevante al concentrar el 85% de los despachos. Ambos países (Estados Unidos y México) incrementaron sus colocaciones a este destino

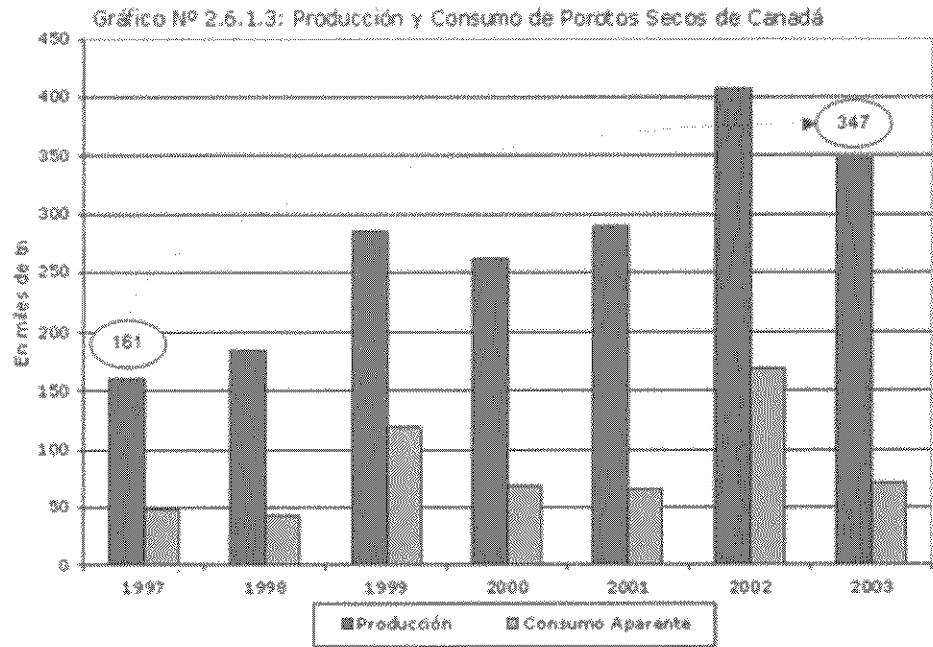
pasando de exportar en conjunto 18 millones de dólares en 1997 a 26 millones en 2003. (Ver Anexo A, Tabla Nº 2.6.1.3 a 2.6.1.6).

Gráfico Nº 2.6.1.2: Importaciones de Canadá, por origen



Respecto al grado de concentración del mercado, los valores del IHH indican que es un mercado con niveles altos de concentración (7.031), debido, principalmente, al peso que ostenta Estados Unidos. Cabe destacar que el IHH promedio para los porotos frescos, comunes y preparados desvainados es mayor al de todo el Complejo, rondando los 7.700, 8.300 y 8.200, respectivamente (Ver Anexo A, Tabla Nº 2.6.1.7).

Por último, en términos de producción de porotos secos, Canadá es uno de los mercados más dinámicos entre el conjunto de países seleccionados. En 1997 produjo 161 mil toneladas de porotos secos creciendo hasta las 347 mil toneladas en 2003, esto es, un 116% más. Por el contrario, el consumo aparente no registra una tendencia creciente, ubicándose alrededor de las 100 mil toneladas por año. Esto implica que Canadá sea un exportador neto, con volúmenes volcados al comercio internacional cada vez mayores. (Ver Gráfico Nº 2.6.1.3).



Fuente: GUS, sobre la base de datos de FAO.

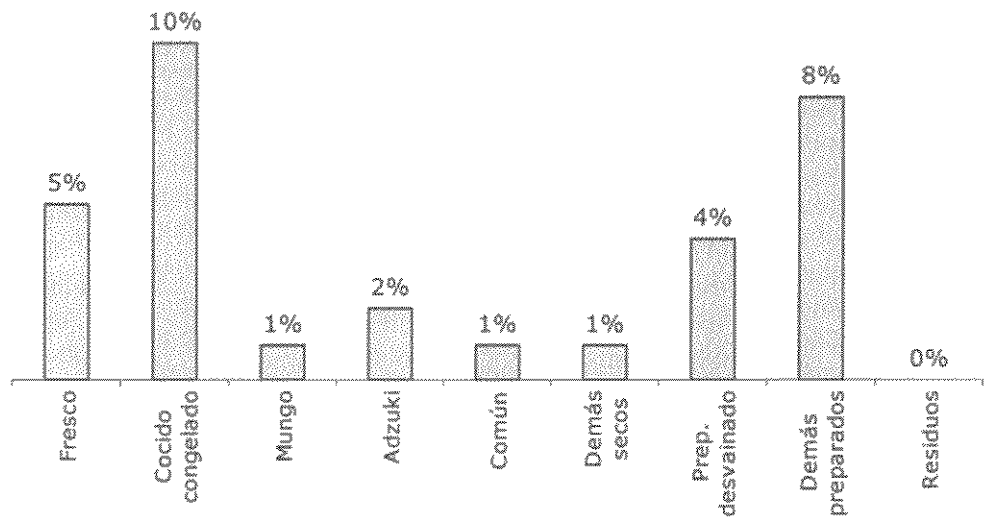
2.6.2 Condiciones de acceso

Respecto al resto de los mercados analizados, Canadá es un mercado relativamente abierto, ya que el arancel promedio del Complejo es del 3%. Como en otros casos mencionados anteriormente (UE y Estados Unidos), este país aplica aranceles mixtos y temporales para los *porotos frescos*, que resultan en un arancel ad valorem promedio del 5%. Asimismo, se caracteriza por aplicar aranceles medios a los *porotos congelados* (9,5%) y a los *porotos procesados* (8%), mientras que impone barreras bajas a los *porotos secos* (1% promedio). Esta situación refleja la existencia de aranceles escalonados, donde las barreras aplicadas a los productos de mayor valor agregado son superiores a las que enfrentan los productos de menor valor. (Ver Gráfico Nº 2.6.2.1 y Tabla Nº 2.6.2.1).

Esta estructura arancelaria se corresponde con un comercio bastante poco concentrado en cuanto a productos, ya que el 38% de lo que Canadá importó en promedio en el período bajo análisis es *poroto fresco*, el 35% *poroto seco*, 18% *poroto procesado* y lo que resta *poroto congelado* y *residuos*.



Gráfico Nº 2.6.2.1: Aranceles promedio aplicados por Canadá para los productos del Complejo de Porotos - Año 2005



Fuente: GUS en base a datos de Canada Border Services Agency

Como se vio anteriormente, el mercado canadiense está abastecido casi por completo por Estados Unidos y México, países que poseen una participación conjunta en el total de los productos del Complejo cercana al 90%. Estos países ingresan libres de arancel en todas las posiciones arancelarias, debido a que son parte del NAFTA.

Por otro lado, hay un grupo de países tales como China, India y Tailandia, que poseen en conjunto una participación del 7% y que se benefician de un acceso preferencial en el marco de concesiones unilaterales, establecidas mediante el Sistema General de Preferencias (SGP). Este tratamiento preferencial les permite ingresar libres de arancel en todas las posiciones de *porotos secos*, mientras que las barreras para *porotos frescos* y *congelados* son de 4% promedio y de 6% respectivamente. En el caso de China, y de India en menor medida, estos aranceles se corresponden con participaciones relevantes en las importaciones canadienses de *porotos secos*.

La Unión Europea sin embargo, debe pagar en todos los casos el arancel general. A pesar de esto, Bélgica ocupa el segundo lugar como proveedor de *porotos congelados*, con una participación para el promedio del período del 11%.

En el caso de Argentina, los aranceles que enfrenta son idénticos a los de China e India, ya que este país también recibe el trato preferencial del SGP. Sin embargo, nuestro país no se destaca como proveedor, ya que ocupa el décimo primer lugar en el ranking de proveedores, con una participación en el promedio total casi nula.

El escenario futuro en cuanto a las condiciones de acceso a este mercado puede considerarse estable, ya que los principales proveedores ingresan al mismo en el marco de un TLC. No obstante, las concesiones unilaterales llevan implícito un grado de vulnerabilidad que puede hacerlas no perdurables en el tiempo. Para eliminar esta vulnerabilidad, Argentina debería enmarcar este trato preferencial en un acuerdo comercial. En este sentido, la situación es similar a la planteada para el caso de Estados Unidos, ya que nuestro país y Canadá participan de las negociaciones del ALCA. Sin embargo, la evolución prevista de esta negociación hace suponer que, en el corto plazo, no existirán beneficios concretos en materia de acceso a mercados para los países que integren la misma.

Por lo tanto, las participaciones relativas de los socios comerciales de Canadá se mantendrán estables en el mediano plazo en la medida que este país mantenga estas concesiones unilaterales, no se finalice la negociación del ALCA, y este país no decida negociar algún nuevo acuerdo comercial con exportadores relevantes de productos del Complejo.

2.6.3 Ficha comercial



Productos	
Variedades consumidas	<ul style="list-style-type: none"><li>• Dark RedKideny</li><li>• Black</li><li>• Canellini</li><li>• White</li><li>• Green</li><li>• Pinto</li></ul>
Precio al consumidor final	<ul style="list-style-type: none"><li>• Beans (alta calidad) 1,3 u\$s (lata 450) = 3,0 u\$s/Kg</li><li>• Canellini Beans 1,3 u\$s (lata 420) = 3,0 u\$s/Kg</li><li>• Beans (alta calidad) 2,0 u\$s (lata 750) = 2,7 u\$s/Kg</li><li>• Pinto Beans (organic) 1,0 u\$s (lata 420) = 2,4 u\$s/Kg</li><li>• Dark Red Kidney 1,0 u\$s (lata 450) = 2,1 u\$s/Kg</li><li>• Black Beans 1,2 u\$s (lata 850) = 1,4 u\$s/Kg</li><li>• Pinto Beans 0,9 u\$s (lata 800) = 1,1 u\$s/Kg</li></ul>
Precios medios de importación (porotos comunes) Promedio 1997-2003	<ul style="list-style-type: none"><li>• Brasil 830 u\$s / Tn</li><li>• Argentina 640 u\$s /Tn</li><li>• China 620 u\$s /Tn</li><li>• EEUU 600 u\$s /Tn</li><li>• India 580 u\$s /Tn</li></ul>

Packing	<ul style="list-style-type: none"><li>• Frescos en bolsas</li><li>• Cocidos o Remojados en latas</li></ul>
Requerimientos sanitarios	<ul style="list-style-type: none"><li>• Agricultural Products Act: Regulación mediante la cual la aduana se reserva el derecho de realizar inspecciones en destino.</li><li>• Consumer Parking and Labelling Act.: Regulación de etiquetado</li></ul>
Valor agregado a la materia prima	<ul style="list-style-type: none"><li>• Preparados (con carnes y vegetales)</li></ul>
Estado del producto	<ul style="list-style-type: none"><li>• Frescos</li><li>• Precocido o remojado</li><li>• Seco</li></ul>

Consumidores	
Hábitos de consumo	<ul style="list-style-type: none"><li>• acompañando carnes (pollo, cerdo)</li><li>• acompañando pescados (salmón ahumado)</li><li>• con salsas (BBQ, Chilli)</li><li>• en ensaladas (variedad Kidney y Navy)</li><li>• en Sopas</li><li>• con vegetales</li><li>• Comidas mexicanas (tortillas, burritos)</li><li>• Otras comidas étnicas</li><li>• Snack´s</li></ul>
Fidelidad al origen de importaciones <div>BAJA</div> <div>MEDIANA</div> <div>ALTA</div>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Los EEUU retienen una participación historia de los últimos siete años del 83% del total del Complejo</li><li>• Le siguen China y México con el 5% y 4% respectivamente</li></ul>
Consumo anual per cápita (poroto seco)	<ul style="list-style-type: none"><li>• 2,2 Kg por habitante (2003)</li></ul>

Canales comerciales	
Características de los importadores	<ul style="list-style-type: none"><li>• Importadores acostumbrados a comercializar con operadores bien establecidos, serios, expertos en la operatoria exportadora y que le aseguren tanto una provisión constante y no interrumpida de productos como una sostenida calidad de los mismos.</li></ul>

#### 2.6.4 Síntesis

1. Canadá es el sexto importador mundial del Complejo de Porotos siendo sus compras crecientes a lo largo del período analizado.
2. Las variedades mayormente compradas son el poroto fresco, el común, el preparado desvainado y los demás secos.
3. Salvo en la variedad Mungo donde China es el principal proveedor, el liderazgo de Estados Unidos en las importaciones de este mercado se manifiesta en todos los productos del Complejo.
4. Los principales tipos de porotos consumidos son el Kidney, Negro, Canellini, Blanco, Verde y Pinto. Se los come generalmente acompañando carnes (pollo, cerdo), acompañando pescado (salmón ahumado), con salsas (BBQ, Chilli), en ensaladas, sopas, comidas mexicanas (tortillas, burritos), otras comidas étnicas y snack's.
5. Canadá es un mercado relativamente abierto ya que el arancel promedio del complejo es del 3%. En particular, el arancel aplicado a los porotos procesados es del 8% mientras que las barreras impuestas a los porotos secos son menores.
6. En el caso de Argentina, los aranceles que enfrenta son idénticos a los de China e India, ya que ambos países reciben el trato preferencial del SGP. Sin embargo, nuestro país no se destaca como proveedor, ya que ocupa el décimo primer lugar en el ranking, con una participación en el promedio total casi nula.

#### 2.7 India

##### 2.7.1 Caracterización del comercio

India es el séptimo país del mundo con mayores importaciones del Complejo de Porotos, representando el 4% del total comercializado. Si analizamos tanto sus importaciones medidas en toneladas como en dólares observamos que las mismas registraron un comportamiento descendente entre 1997 y 1999, para luego crecer de forma continua hasta 2003 pasando de importar 39 mil toneladas en 1999 (15 millones de dólares) a 488 mil en 2003 (154 millones de dólares).

En cuanto a la composición de las compras, las variedades de mayor relevancia dentro de las mismas son *demás secos*, *Mungo* y *común*. En primer término, las compras de *demás porotos secos* han evidenciado un patrón decreciente hasta 2000 pasando de importar 76 mil toneladas en 1997 a 2 mil toneladas en el año 2000. Luego, a partir del año siguiente las compras evidenciaron una tendencia creciente hasta llegar a importar 231 mil toneladas en 2003 (65 millones de dólares). No obstante este crecimiento, su peso en las compras totales del Complejo descendieron desde el 75% en 1997 al 42% en 2003.

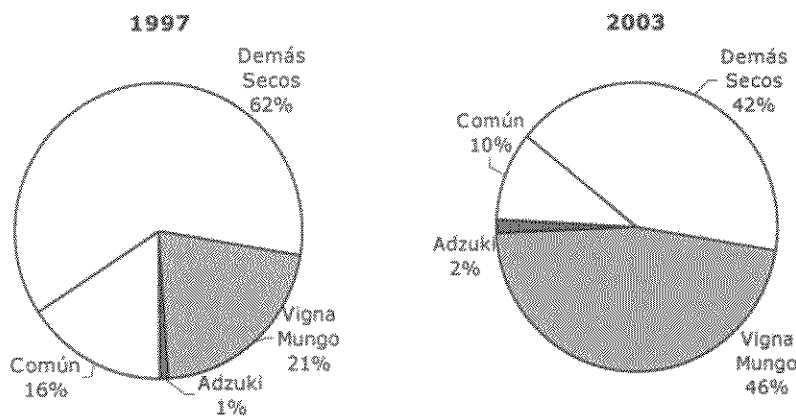
Por otra parte, la variedad *Mungo* ha sido una de las más dinámicas en términos de evolución de sus importaciones. En efecto, las mismas registraron un incremento continuo desde 1999, llegando a importar en 2003 cerca de 206 mil toneladas (72 millones de dólares). Cabe destacar que el mayor incremento se produjo entre 2002 y 2003 cuando las importaciones medidas en toneladas pegaron un salto de 473%.

Las compras de poroto *común* registraron una tendencia creciente a lo largo del período bajo estudio con la excepción de 1999 cuando se produjo una caída del 60% respecto del año precedente (de 19 mil toneladas en 1998 se pasó a importar 8 mil en 1999). Si analizamos el período punta a punta, las importaciones de esta variedad crecieron a una tasa anual del 18%, pasando de 15 mil toneladas en 1997 (6 millones de dólares) a 41 mil en 2003 (15 millones de dólares).

A pesar de tener una baja participación en el total de las compras promedio de la India (2%), la variedad *Adzuki* fue una de las más dinámicas en términos de crecimiento junto con la *Mungo*, ya que creció a una tasa promedio anual del 43%, partiendo de importaciones por 322 mil dólares (935 toneladas) en 1997 a 3 millones de dólares (9 mil toneladas) en 2003. (Ver Gráfico N° 2.7.1.1 y Anexo A, tabla N° 2.7.1.1).

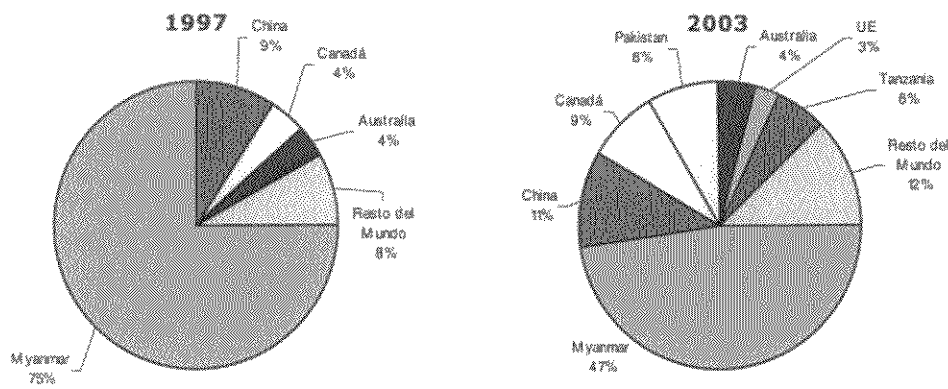
Respecto a los principales tipos consumidos se encuentran: Rojos, Red Kidney, Light Red Kidney (Rajma), Dark Red Kidney, Mungo (amarillo y otros), Blackeye, Cluster, Broad Nintoku Giant (bakla) y Lima.

Gráfico N° 2.7.1.1: Importaciones de India, por producto



El principal proveedor de la India es Myanmar concentrando el 55% de las ventas a ese mercado. Muy por detrás se ubica China con una participación del 12%. Si bien Myanmar aumentó sus exportaciones a este mercado, pasando de 28 millones de dólares en 1997 a más de 73 millones en 2003, perdió participación de mercado, al pasar del 75% al 47%, respectivamente. Uno de los países que le ganó participación a este último fue China, quien aumentó sus exportaciones de 3,4 millones en 1997 a 16,7 millones en 2003. Otros países que incrementaron sus colocaciones y su peso en este mercado fueron Canadá, Pakistán, Australia, UE y Tanzania (Ver Gráfico N° 2.7.1.2 y Anexo A Tabla N° 2.7.1.2).

Gráfico N° 2.7.1.2: Importaciones de India, por origen



En lo que respecta al origen por producto, las compras de la India de *demás porotos secos* se halla ligeramente diversificada en 2003. Si bien Myanmar continúa siendo el principal abastecedor de esta variedad ha perdido mercado, principalmente, en manos de Canadá, Pakistán y la UE (Ver Anexo A, Tabla N° 2.7.1.3).

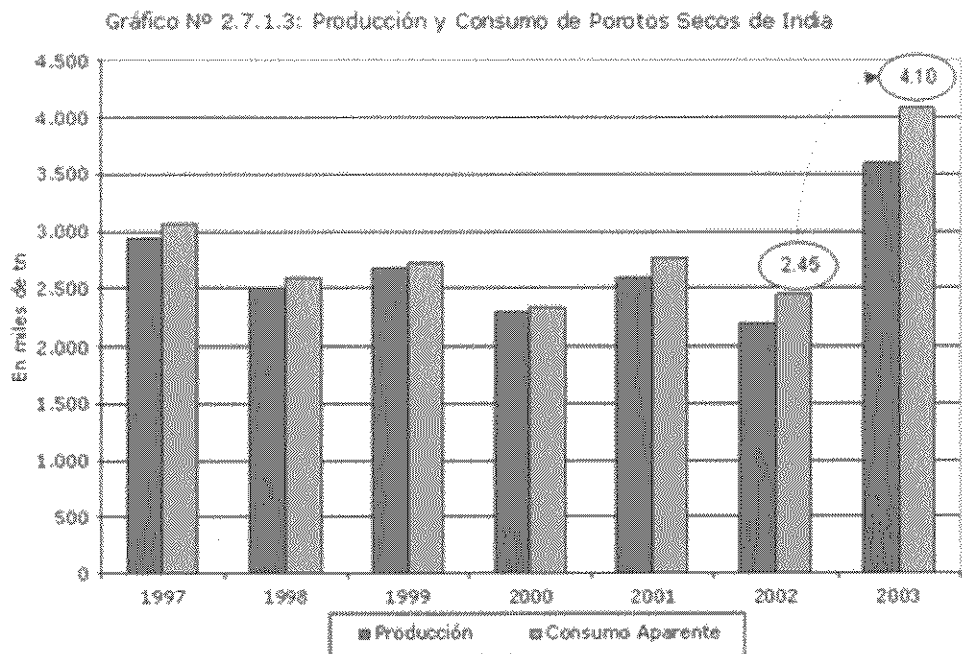
En cuanto al origen de las compras de la India de porotos *Mungo*, Myanmar y China vuelven a ser los principales proveedores, con una participación en ese mercado del 68% y del 8%, respectivamente. Es de notar que las importaciones oscilaron entre 1997 y 2002 entre 9,3 millones de dólares y 3,5 millones. Sin embargo, en 2003 se registró un importante crecimiento en las compras de este producto al alcanzar los 44 millones de dólares (130 mil toneladas). Si bien estos dos países aumentaron sus ventas en dicho año, este aumento benefició más a Myanmar que a China ya que el primero registró una tasa de crecimiento anual en 2003 del 508% frente al 255% de China (Ver Anexo A, Tabla Nº 2.7.1.4).

Finalmente, en lo que concierne a las importaciones de la India de porotos *comunes* éstas provienen en un 40% de la China y en un 34% de Myanmar. Si bien Myanmar fue el principal abastecedor de esta variedad de porotos en los primeros años del período, China le fue ganando mercado a partir del año 2001, profundizando este desplazamiento entre 2002 y 2003. En efecto, si analizamos las importaciones medidas en cantidades observamos que el promedio anual para las colocaciones de China entre 1997 y 2000 es de 4 mil toneladas mientras que el de Myanmar es de 9 mil. Ahora bien, a partir del año 2001, la situación se invierte siendo las colocaciones promedio de China de 16 mil toneladas contra 9 mil de Myanmar. Este desplazamiento de mercado no estaría, a priori, explicado vía precios ya que el precio relativo de los porotos de China respecto a los de Myanmar aumento en estos dos últimos años. (Ver Anexo A, Tabla Nº 2.7.1.5 y Nº 2.7.1.6).

En términos de concentración de mercado, la India posee un nivel de concentración medio, ya que el IHH promedio para 1997-2003 del total del Complejo de Porotos es de 4.588. De las variedades ya analizadas, es el *Mungo* el que evidencia mayor grado de concentración (6.128), al evidenciar Myanmar cerca del 68% del mercado. Le siguen el poroto *común* y los *demás secos* con un IHH de 4.800 (China con un 45% del mercado y Myanmar con un 39%) y 4.200 (Myanmar con un 51% del mercado), respectivamente (Ver Anexo A, Tabla Nº 2.7.1.7).

India es el principal país productor de porotos secos. La producción evidencia un comportamiento relativamente estable entre 1997 y 2002 en torno a las 2,5 millones de toneladas anuales, registrando un fuerte crecimiento en 2003 al alcanzar 3,6 millones de toneladas. No obstante este fuerte crecimiento

en la producción, el consumo aparente de ese país ha sido siempre superior a sus niveles de producción haciendo de este país un importador neto de porotos secos (Ver Gráfico Nº 2.7.1.3).



Fuente: GUS, sobre la base de datos de FAO.

2.7.2 Condiciones de acceso

India impone un arancel homogéneo del 30% para todos los productos del Complejo de Porotos, esto es, todos los países que deseen exportar estos productos enfrentan el mismo arancel. Asimismo, cada estado de este país aplica un arancel diferencial que se suma al arancel general, el que varía entre estados. Por lo tanto, el arancel que termine pagando el importador dependerá de dónde esté localizado el puerto por el cual se realice la operación (Ver Tabla Nº 2.7.1.1)<sup>10</sup>.

La característica mencionada respecto a los aranceles aplicados por India hace que sea complicado negociar un acuerdo comercial con este país, debido a la incertidumbre que genera, tanto para el negociador como para el exportador, el hecho de no poder definir una base sólida para negociar en materia arancelaria. En este sentido, cualquier preferencia arancelaria que un país

<sup>10</sup> Adicionalmente, se impone un arancel del 0,5% a frutas, vegetales y sus productos (The Agriculture & Processed Food Products Cess Act, 1985).



negocie con la India se aplicará exclusivamente al arancel general, ya que las barreras aplicadas por los estados no están sujetas a desgravación alguna.

En este marco, India no posee acuerdos comerciales vigentes con ningún país proveedor de porotos, por lo cual todos ellos ingresan al país enfrentando un arancel general del 30%. Tal es el caso de Myanmar, China, Canadá y Australia, países que en conjunto poseen una participación cercana al 80% del mercado de importación de la India, y que dominan el mercado en todas las variedades de porotos secos. En el caso de la UE, si bien desde el año 1993 posee un Acuerdo de Cooperación con India, cuyo objetivo es impulsar y diversificar el comercio entre las partes, no recibe tratamiento preferencial para ingresar a este mercado.

Este equilibrio en las condiciones de acceso puede verse alterado en el corto y mediano plazo, ya que el escenario sufrirá modificaciones como consecuencia de las negociaciones que India está llevando a cabo con varios de sus proveedores importantes. Tal es el caso de Myanmar, que al igual que Singapur, está negociando como país miembro de la ASEAN un Acuerdo de Cooperación Económica con India. El objetivo es establecer un área de libre comercio en bienes, servicios e inversión, así como cooperación en determinados temas económicos. En este sentido, resta culminar la negociación de los anexos del Acuerdo, que se espera ocurra en junio de 2005.

En una situación similar se encuentra Tailandia, ya que también se encuentra negociando un TLC con este país. En este caso, se espera que en el transcurso de este año culmine la negociación del mismo.

En lo que respecta a China, si bien no existe negociación en curso, están dadas las condiciones para que en un futuro cercano estos países inicien un proceso negociador. Esto se debe a que en junio de 2003 China e India constituyeron un grupo de estudio mixto con el fin de analizar las potencialidades en materia de complementación económica para expandir el comercio y la cooperación entre ambos.


Con respecto a Argentina, las condiciones de acceso de Argentina son idénticas a las que enfrentan sus competidores, por lo cual estos futuros cambios pueden perjudicar a nuestro país. En este sentido, si bien este país acaba de firmar un acuerdo comercial con India como país miembro del MERCOSUR, el mismo establece márgenes de preferencias fijas para un grupo limitado de productos, donde no se incluyen los productos del Complejo de Porotos. Este

acuerdo se firmó el 19 de marzo del corriente año, y entrará en vigor cuando las partes hayan cumplido con la legislación nacional en materia de internalización de acuerdos internacionales. India ha excluido a los alimentos con el objetivo de proteger a sus pequeños productores. Sin embargo, este acuerdo prevé avanzar hacia la negociación de un TLC que abarque a todo el universo de productos.

Por tal motivo, en el corto y mediano plazo Argentina puede ver perjudicada su condición de acceso relativa, en la medida que los acuerdos que India está negociando con nuestros competidores se materialicen. Por lo tanto, es necesario prestar mucha atención a los resultados que obtengan nuestros competidores en los procesos en curso, de manera de negociar condiciones de acceso mejores o, por lo menos, no desfavorables para nuestros productos.

Por último, y con el objeto de tener certeza de las condiciones de acceso y maximizar los resultados de la negociación, es necesario plantear que las negociaciones futuras que realice nuestro país con la India deben incluir en la discusión los aranceles que aplican sus provincias.

2.7.3 Ficha comercial



Productos	
Tipos consumidos	<ul style="list-style-type: none"><li>• Rojos</li><li>• Mungo (amarillo y otros)</li><li>• Blackeye</li><li>• Kidney (Red, Dark Red y Light Red (Rajma))</li><li>• Cluster</li><li>• Broad, Nintoku Giant (bakla)</li><li>• Lima</li></ul>
Precios medios de importación de la UE (Porotos secos comunes) Promedio 1997-2003	<ul style="list-style-type: none"><li>• China 407 u\$s</li><li>• Myanmar 344 u\$s</li><li>• Etiopía 329 u\$s</li><li>• Argentina (no exporta a este destino)</li></ul>
Packing	<ul style="list-style-type: none"><li>• En bolsas de 225gr a 5 kilos</li><li>• La información sobre el origen no es transmitida a los consumidores</li></ul>
Requerimientos sanitarios	<ul style="list-style-type: none"><li>• No se detectaron</li></ul>

Valor agregado a la materia prima	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se consume seco, en escasas ocasiones clasificado y limpio antes del empaque, constituyendo el producto premium.</li></ul>
Estado del producto	<ul style="list-style-type: none"><li>• Seco</li></ul>

Consumidores	
Valoración nutricional	<ul style="list-style-type: none"><li>• Es considerado un producto de alto contenido proteico, muy nutritivo y versátil, por su facilidad para emplearlo en cualquier comida. También es importante el factor cultural, por ser un producto consumido en muchos platos típicos.</li></ul>
Hábitos de consumo	<ul style="list-style-type: none"><li>• Las especialidades varían por región</li><li>• Salteados, bien condimentados con especias varias</li><li>• El Mungo se consume en el este del país, partido, para preparar “dal” (acompañamiento de la mayoría de las comidas indias, puede ser dulce o salado)</li><li>• El Kidney se consume en el norte, como plato favorito. En sopas, ensaladas, hamburguesas, y combinado con arroz como comida tradicional.</li><li>• El Blackeye es consumido en todo el país, pero tiene una demanda limitada.</li><li>• El Lima se consume junto con vegetales, en ensaladas, en el sur combinado con especias, coco y tamarindo, y como aperitivo</li><li>• Sólo la clase de más altos ingresos basa su elección en calidad (tamaño, color, tiempo de cocción, sabor, etc), mientras la mayoría lo hace en el bajo precio debido a los bajos ingresos y a la alta elasticidad precio de la demanda.</li></ul>
Fidelidad del origen <div>BAJA</div> <div>MEDIANA</div> <div>ALTA</div>	<ul style="list-style-type: none"><li>• India mantiene preferencias estables al momento de importar, ya que China y Myanmar concentran el 84% de sus importaciones promedio de porotos secos. China lidera las compras, excepto en los años 1998 – 1999, donde Myanmar ocupa el primer lugar.</li></ul>
Habitualidad / Estacionalidad	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se consume durante todo el año. Forma parte de las comidas típicas.</li></ul>
Consumo anual per cápita (poroto seco)	<ul style="list-style-type: none"><li>• 3,84Kg por habitante (2003)</li></ul>

Canales comerciales	
Eslabones	<ul style="list-style-type: none"><li>• Existen 6 o 7 transacciones entre distintos intermediarios ubicados entre el productor y el consumidor</li><li>• Importadores</li><li>• Brokers</li><li>• Mayoristas</li><li>• Acopiadores</li><li>• Minoristas</li><li>• No hay mayormente integración vertical entre los distintos eslabones, aunque existe interés en integrar el nivel importador y mayorista.</li></ul>
Tipo de retails	<ul style="list-style-type: none"><li>• Supermercados</li><li>• Mercado minorista</li><li>• Mercados estatales</li></ul>

2.7.4 Síntesis

1. India es el séptimo importador mundial del Complejo de Porotos evidenciando compras con un comportamiento descendente entre 1997 y 1999, para luego crecer en forma continua hasta 2003.
2. Las variedades mayormente compradas son: demás secos, Mungo y común.
3. Sus principales proveedores son Myanmar y China.
4. A pesar de ser el primer productor de porotos secos a nivel mundial, India es un importador neto de esta variedad.
5. Los principales tipos de porotos consumidos son rojos, Blackeye, Kidney (Red, Dark Red y Light Red (Rajma)), Cluster, Lima, Mungo y Broad, Nintoku Giant (bakla). Se comen salteados, bien condimentados con varias especies. El Mungo se consume en el este de este país, partido, para preparar “dal” (acompañamiento de las mayoría de las comidas indias, puede ser dulce o salado). El Kidney se consume en el norte, como plato favorito y también en sopas, ensaladas, hamburguesas, y combinado con arroz como comida tradicional. El Blackeye es consumido en todo el país, pero tiene una demanda limitada. El Lima se consume junto con vegetales, en ensaladas, en el sur combinado con especias, coco y tamarindo, y como aperitivo. Sólo la clase de más altos ingresos basa su elección en la calidad, mientras que la

mayoría lo hace en el bajo precio debido a los bajos ingresos y a la alta elasticidad precio de la demanda.

6. India impone un arancel homogéneo del 30% para todos los productos del Complejo de Porotos. Asimismo, cada estado de este país aplica un arancel diferencial que se suma al arancel general.  
Todos los proveedores del Complejo de Porotos pueden acceder a este mercado en las mismas condiciones ya que India no tiene TLC's firmados.

## 2.8 Cuba

### 2.8.1 Caracterización del comercio

Tal como fuera señalado con anterioridad, Cuba es el octavo importador mundial del Complejo de Porotos, absorbiendo alrededor del 2% de las compras mundiales. Tanto al analizar sus importaciones medidas en toneladas como en dólares, observamos que las mismas registraron un crecimiento del 36% promedio anual entre 1999 y 2001. Esto implica que se pasó de importar 67 mil toneladas en 1999 (34 millones de dólares) a 125 mil en 2001 (39 millones de dólares).<sup>11</sup>

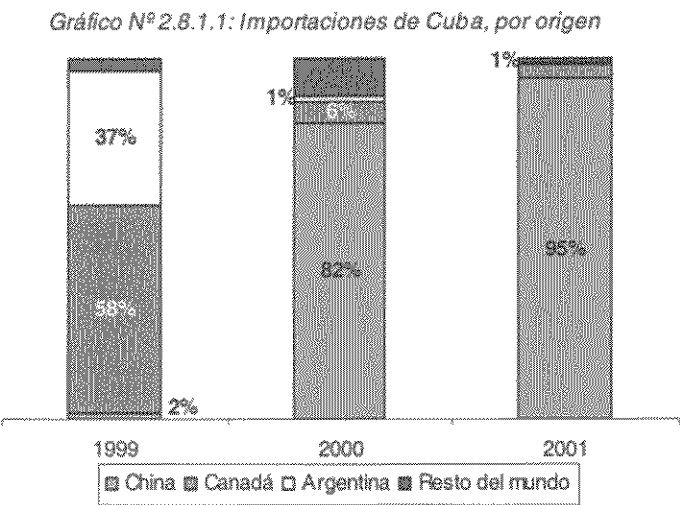
En cuanto a la composición de sus compras, la variedad más importante es el *poroto común* representando alrededor del 97% del total, con participaciones menores de los *demás porotos secos y frescos*. Dado el peso relativo del común, la evolución de las importaciones de este producto determinan la evolución de las compras totales del Complejo (Ver Tabla N° 2.8.1.1, del Anexo A). Respecto a los principales tipos consumidos se encuentran: Negros y Colorados.

Las importaciones del Complejo de Porotos se concentraron en el período analizado en China, Canadá y Argentina. No obstante, China desplazó casi totalmente a Canadá y Argentina al pasar de representar apenas el 2% en 1999 al 95% en 2001 (Ver Gráfico N° 2.8.1.1 y Anexo A, Tabla N° 2.8.1.2). Si analizamos la evolución de los precios medios correspondientes a las compras de Cuba de porotos *comunes* desde estos tres países podríamos sugerir que, a priori, el desplazamiento del mercado de estos países por parte de China podría

---

<sup>11</sup> Sólo se analiza el período 1999 – 2001 ya que Cuba no reportó sus estadísticas de comercio exterior en los restantes años estudiados.

deberse a una cuestión de precios. En el caso de Argentina, los precios medios de China fueron descendiendo mientras que los de Argentina fueron aumentando a lo largo del período y en el caso de Canadá, si bien sus precios medios también descendieron lo hicieron en una proporción menor que los de China. (Ver Anexo A, Tablas N° 2.8.1.3 y N° 2.8.1.4)



Fuente: GUS, sobre la base de datos de PC-TAS

Por último, se puede concluir que Cuba es un mercado con nivel de concentración alto, ya que el IHH promedio para 1999-2001 del total del Complejo de Porotos es de 6.863, lo que se condice con la concentración de ese mercado en manos de China, Canadá y Argentina. Cabe destacar que el IHH promedio para los porotos comunes es de 7.146 lo que estaría evidenciando la existencia de dificultades de acceso para nuevos exportadores de esa variedad. (Ver Anexo A, Tabla N° 2.8.1.5).

2.8.2 Condiciones de acceso

Cuba impone aranceles medios – bajos para los productos del Complejo, ubicándose en promedio en 9%. Las barreras que aplica son bastante homogéneas ya que, a excepción de los porotos frescos o los residuos, donde los aranceles son de 4% y 5% respectivamente, todos los productos enfrentan aranceles de 10%. Esta estructura no determina mayormente a las importaciones cubanas, ya que, como se mencionó anteriormente, más del 95% de sus compras se concentran en porotos comunes secos (Ver Tabla N° 2.8.2).

Argentina es el único socio comercial, entre los principales proveedores analizados, que recibe un trato preferencial, enmarcado en el ACE Nº 45. Sin embargo, nuestro país posee sólo el 13% del mercado total de los productos del Complejo, con idéntica participación para el caso de los porotos secos comunes. Como consecuencia de este acuerdo de preferencias fijas, las exportaciones de Argentina de poroto Adzuki, común y demás secos ingresan sin pagar arancel, mientras que sus principales competidores enfrentan un arancel del 10%. Por el contrario, China y Canadá lideran el mercado con una participación conjunta de más del 80% promedio para el total del Complejo. Esta posición dominante es consecuencia de que ambos países lideran las ventas de porotos secos comunes. En el caso de la UE, las barreras que enfrenta son idénticas a las de los casos precedentes. El bloque, si bien tiene una participación en el total poco relevante, ocupa el primer lugar en el ranking de proveedores en los casos de porotos congelados y porotos procesados, al mismo tiempo que posee el 30% del mercado de los demás porotos secos.

Esta situación refleja que las importaciones de Cuba no estarían determinadas exclusivamente por condiciones de acceso y cercanía geográfica, sino por otros factores no económicos tales como la afinidad política-estratégica con otros Estados, como es el caso de China. Adicionalmente, y debido al sistema político-económico vigente en este país, las compras están concentradas en la empresa estatal Alimport, la que por lo tanto tiene poder monopsónico.

Para el caso de Argentina, fuentes consultadas destacan una dificultad importante que enfrentan los operadores del sector en materia comercial, que consiste en que los bancos argentinos no reconocen la validez de las cartas de crédito emitidas por los bancos de Cuba. Esto limita profundamente el comercio, debido a que los importadores cubanos se ven obligados a pagar por adelantado las operaciones. En este sentido, existen antecedentes de competidores relevantes que sí reconocen la validez de estos documentos, como es el caso de Canadá.

La situación que puede esperarse para el corto plazo en términos de condiciones de acceso es estable, ya que no existen negociaciones comerciales en curso ni manifestaciones que permitan prever un proceso negociador en el corto plazo. Por su parte, la negociación del ALCA no afectará a las condiciones de acceso de este país, ya que es el único del continente americano que fue excluido del proceso negociador.

2.8.3 Ficha comercial

Productos	
Tipos consumidos	<ul style="list-style-type: none"><li>Negro</li><li>Colorado</li></ul>
Precio al consumidor final	<ul style="list-style-type: none"><li>Menor a 1 u\$s/kg.</li></ul>
Precios medios de importación de Cuba (Porotos secos comunes) Promedio 1997-2003	<ul style="list-style-type: none"><li>Canadá 516 u\$s/tn</li><li>Argentina 462 u\$s/tn</li><li>China 356 u\$s/tn</li></ul>
Packing	<ul style="list-style-type: none"><li>Enlatados de 467 gramos</li><li>Bolsas de ½ y de 1 kg</li></ul>
Requerimientos sanitarios	<ul style="list-style-type: none"><li>Los productos alimenticios naturales, elaborados y sus materias primas antes de ser introducidos en el país deberán ser sometidos al Registro Sanitario para su aprobación. Por cada producto que se someta a Registro Sanitario debe presentarse una muestra comercial con todos los requisitos de etiquetado exigidos para su comercialización. Las muestras de productos alimenticios cumplirán con la norma CODEX STAN 1-1985 (Rev 1 - 1991) sobre "Etiquetado de productos alimenticios preenvasados", cuyos aspectos fundamentales son:<ul style="list-style-type: none"><li>Nombre del alimento</li><li>País de origen</li><li>Marca comercial (si la tiene)</li><li>Nombre y dirección del productor</li><li>Ingredientes y aditivos</li><li>Contenido neto y peso drenado</li><li>Modo de empleo</li><li>Modo de conservación</li><li>Indicadores de la fecha o lote de producción y de la fecha de vencimiento o expiración.</li></ul></li><li>Todas las muestras deben venir acompañadas con toda la documentación fundamental para su aprobación, las cuales son:</li><li>Ficha técnica resumen del producto</li><li>Certificado sanitario de que el producto y el establecimiento productor están aprobados para su comercialización, otorgado por la autoridad sanitaria competente del país de origen</li><li>Certificado de las especificaciones físico-químicas, microbiológicas y toxicológicas otorgado por el productor y/o la autoridad sanitaria competente del país de origen.</li></ul>
Valor agregado a la materia prima	<ul style="list-style-type: none"><li>Se consume mayoritariamente seco en bolsa o remojado enlatado.</li></ul>





Estado del producto	<ul style="list-style-type: none"><li>• Seco o remojado</li></ul>
---------------------	---

Consumidores	
Valoración Nutricional	<ul style="list-style-type: none"><li>• Es considerado un alimento básico importante para la obtención de hierro, magnesio, fósforo y cinc.</li></ul>
Hábitos de consumo	<ul style="list-style-type: none"><li>• Solos</li><li>• En guisos (porotos negros con arroz - “Moros con Cristianos”)</li></ul>
Fidelidad del origen <div>BAJA</div> <div>MEDIANA</div> <div>ALTA</div>	<ul style="list-style-type: none"><li>• China lidera las compras externas de porotos en los últimos años, desplazando a otros proveedores que han sido importantes como Canadá y Argentina.</li></ul>
Habitualidad / Estacionalidad	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se consume durante todo el año.</li></ul>
Consumo anual per cápita (poroto seco)	<ul style="list-style-type: none"><li>• 22,41 Kg por habitante (2003)</li></ul>

Canales comerciales	
Eslabones	<ul style="list-style-type: none"><li>• Un único importador para el mercado de la canasta básica (dentro del cual se encuentra el poroto), ALIMPOR, se encarga de importar el producto y luego distribuirlo a las terminales de venta minorista.</li><li>• Supermercados</li><li>• Mercados municipales</li></ul>
Tipo de retails	<ul style="list-style-type: none"><li>• Supermercados</li><li>• Mercados municipales</li></ul>

2.8.4 Síntesis

1. Cuba es el octavo importador mundial del Complejo de Porotos, registrando un importante crecimiento entre los años 1999 y 2001.
2. La principal variedad adquirida es el poroto común que representa alrededor del 95% del total.

3. China desplazó casi totalmente a Canadá y Argentina como abastecedores del mercado cubano.
4. Los principales tipos de porotos consumidos son el Negro y el Colorado y se comen solos o en guisos (porotos negros con arroz – “Moros con Cristianos”).
5. Las barreras que aplica son bastante homogéneas. Todos los productos del Complejo enfrentan aranceles del 10% con excepción de los porotos frescos y los residuos.
6. Argentina es el único socio comercial, entre los principales proveedores analizados, que recibe un trato preferencial, enmarcado en el ACE N° 45. Como consecuencia de este acuerdo de preferencias fijas, las exportaciones de Argentina de poroto Adzuki, común y demás secos ingresan sin pagar arancel, mientras que sus principales competidores enfrentan un arancel del 10%.
7. Las compras suelen estar concentradas en manos de la empresa estatal ALIMPORT quien se encarga de importar el producto y luego distribuirlo a las terminales de venta minorista.

## 2.9 Venezuela

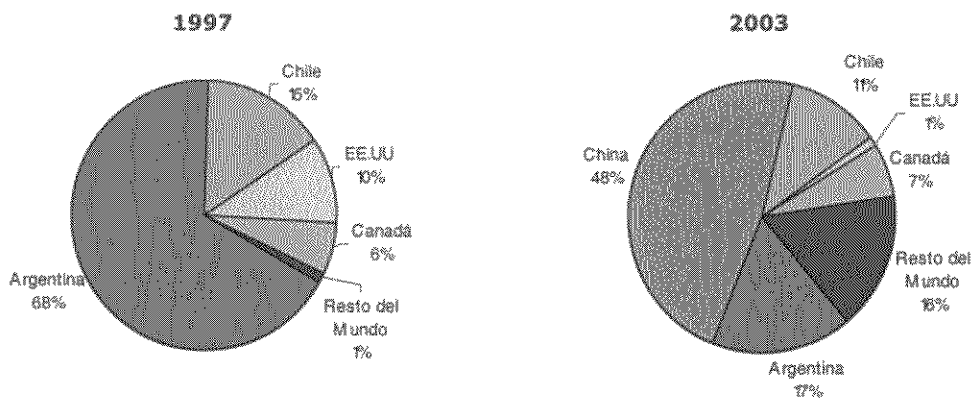
### 2.9.1 Caracterización del comercio

Venezuela ocupa el noveno lugar como importador mundial del Complejo de Porotos, representando alrededor del 2% del total comercializado a nivel mundial. Es un mercado dinámico, registrando un crecimiento del 5% en sus compras totales al pasar de 54 mil toneladas en 1997 a 71 mil en 2003. No obstante este crecimiento en volumen, el comercio en valores se ha mantenido relativamente estable en torno a los 35 millones de dólares anuales (Tabla N° 2.9.1.1, Anexo A).

En cuanto a la composición de sus compras, la variedad más relevante es el poroto *común* que representa aproximadamente el 97% de las compras anuales. La importancia de esta variedad en las compras totales se ha mantenido estable a lo largo del período bajo estudio. El segundo producto en orden de importancia es el *mungo*, con poco menos de 2.000 toneladas en 2003, esto es el 3% del total. Respecto a los principales tipos consumidos se encuentran: Blancos, Bayo, Pico negro, Ojo Negro y Pintón.

Entre los principales abastecedores de Venezuela encontramos a la Argentina, China y Chile, concentrando en conjunto el 76% del promedio de las importaciones del Complejo para el período analizado. Mientras que Argentina (primer proveedor), Chile (tercer proveedor) y Estados Unidos (cuatro proveedor), fueron perdiendo participación en este mercado, China la incrementó. En efecto, Argentina pasó de exportar 23,4 millones de dólares en 1997 a 5,5 millones en 2003, mientras que Chile pasó de 5,2 a 3,6 respectivamente. Por su parte, China comenzó a exportar en 2001 con 6 millones de dólares hasta alcanzar los 15,5 en 2003, posicionándose como el primer exportador en dicho año (Ver Gráfico N° 2.9.1.1 y Tabla N° 2.9.1.2, del Anexo A). Dada la importancia de las compras de poroto *común*, estos desplazamientos están explicados casi en su totalidad por lo ocurrido con las importaciones de esta variedad (Ver Tabla N° 2.9.1.3). Cabe destacar que el avance de China en este mercado podría estar explicado por una disminución de sus precios respecto a los precios ofrecidos por Argentina, ya que entre 2001 y 2003 el precio relativo del poroto *común* originario de China disminuyó un 20% respecto al precio de Argentina (Ver Gráfico N° 2.9.1.2).

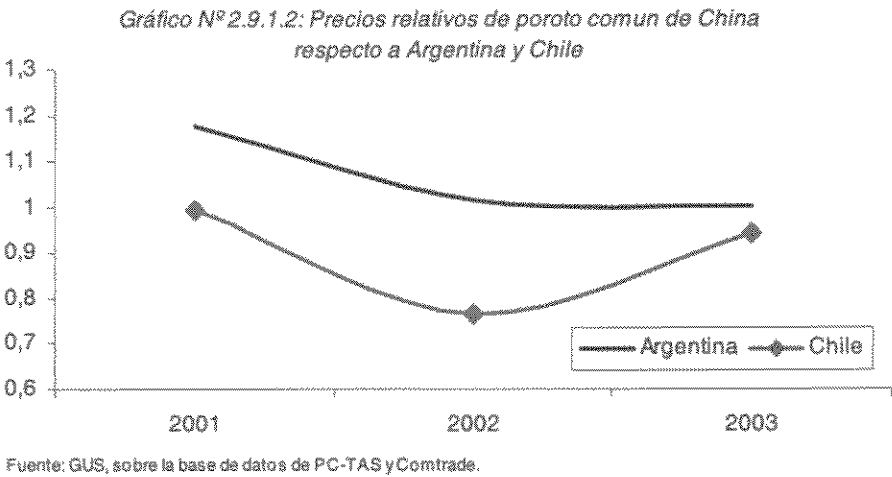
Gráfico N° 2.9.1.1: Importaciones de Venezuela, por origen



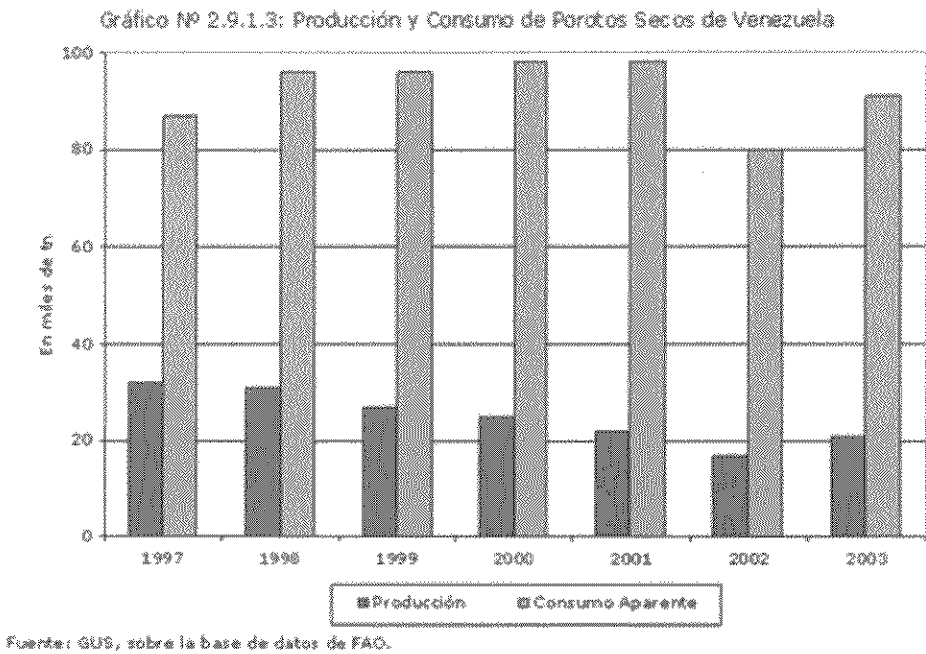
En cuanto al origen de las compras de Venezuela de porotos *mungo*, su principal abastecedor es Colombia, registrándose compras desde la Argentina en 2000 y 2001. Si bien esta variedad tan solo representa el 2% del total importado del Complejo de Porotos, sus compras han registrado un gran dinamismo en los últimos años con una tasa de crecimiento anualizada del 11% a partir de 1997 (Anexo A, Tabla N° 2.9.1.4).

Con respecto al grado de concentración del mercado, se puede concluir que Venezuela es un mercado con un nivel de concentración medio, ya que el

IHH promedio para 1997-2003 del total del Complejo de Porotos se ubica en torno a 3.800 puntos, influenciado principalmente por el peso de porotos comunes (Ver Anexo A, tabla N° 2.9.1.5).



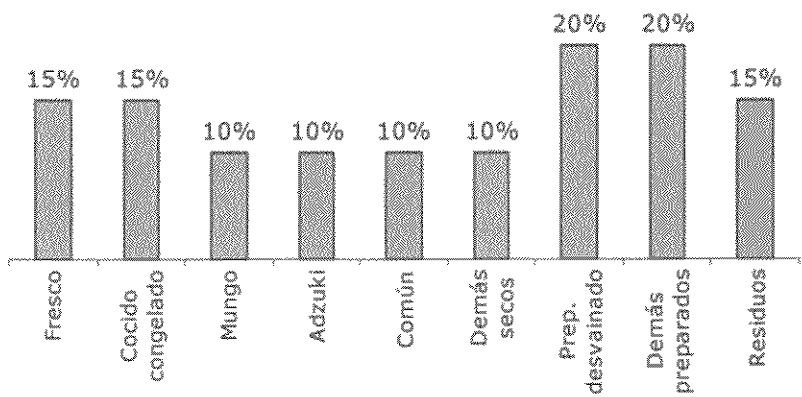
Finalmente, en cuanto a volúmenes de producción, Venezuela ha registrado una tendencia decreciente a lo largo de los últimos años pasando de producir 32 mil toneladas en 1997 a 21 mil en 2003, es decir, un 34% menos. El consumo aparente, por su parte, tuvo un comportamiento relativamente estable ubicándose en torno a las 92 mil toneladas anuales, generando entonces un aumento de la brecha entre producción y consumo. Por lo tanto, se espera que este mercado siga siendo un importador de peso en el mercado mundial del Complejo (Ver Gráfico N° 2.9.1.3).



2.9.2 Condiciones de acceso

El arancel promedio para los productos del Complejo en Venezuela alcanza el 13%. Este país tiene cierto grado de escalonamiento arancelario, ya que aplica diez puntos porcentuales más de arancel a los porotos procesados que a su principal materia prima, los porotos secos (Ver Gráfico N° 2.9.2.1 y Tabla N° 2.9.2.1).

Gráfico N° 2.9.2.1: Aranceles promedio de Venezuela para el Complejo de Porotos - Año 2005



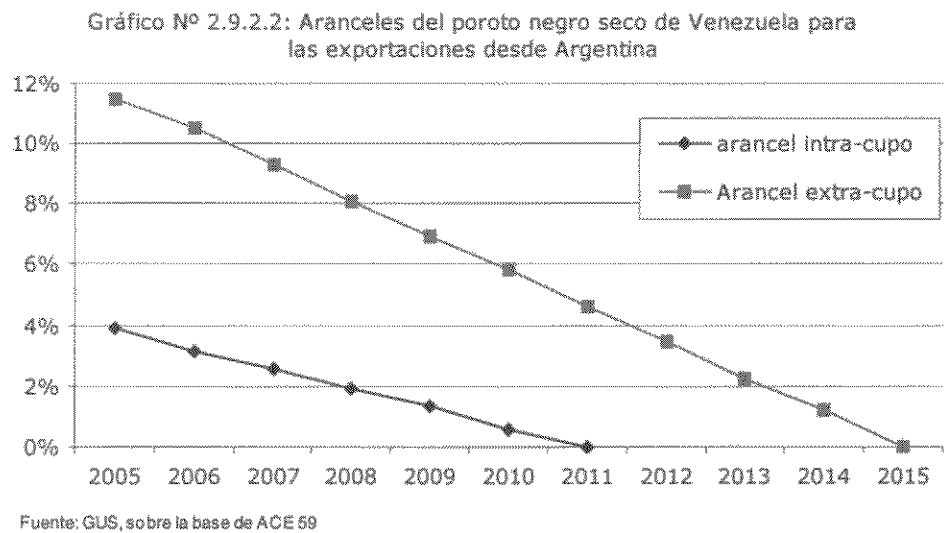
Fuente: GUS en base a datos de la Secretaría de la CAN

A pesar de la no discriminación en cuanto al tratamiento arancelario entre los distintos tipos de porotos secos, el 97% de las compras del Complejo corresponde a *porotos comunes*.

Las condiciones de acceso varían entre los principales proveedores de Venezuela, debido a que este país ha firmado varios acuerdos comerciales. En este sentido, Argentina enfrenta un arancel un 35% menor al arancel general promedio, como consecuencia del TLC que firmó, como miembro del MERCOSUR, con la Comunidad Andina de Naciones (CAN). Por su parte, Chile ingresa libre de arancel, como consecuencia del ACE N° 23, mientras que Colombia lo hace también al 0% por formar parte de la unión aduanera que estos países conforman junto con Ecuador, Bolivia y Perú. Por otro lado, China, Estados Unidos, Canadá y Taiwán enfrentan los aranceles generales, ya que no poseen ningún acuerdo comercial con este país.

El trato preferencial que recibe Argentina se enmarca en el ACE N° 59 que los países firmaron como miembros del MERCOSUR y la CAN, acuerdo que entró en vigor en febrero de 2005 y que establece una zona de libre comercio a

través de desgravaciones progresivas.<sup>12</sup> Adicionalmente, Argentina negoció bajo este acuerdo un cupo de 25.000 toneladas por año para los *porotos negros secos*, con un cronograma descendente para el arancel intra y extra-cupo (Ver Gráfico N° 2.9.2.2). En efecto, el primero parte del 3,9% en 2005 y llega al 0% en 2011, mientras que el segundo parte del 11,5% en 2005 alcanzando el 0% en 2015. Si bien el volumen negociado en esta cuota es significativo para el sector, ya que significa más del doble que lo registrado en 2003 como importaciones desde Argentina, es menor al promedio registrado entre 1997 y 2003 en poco más de 12.000 toneladas.<sup>13</sup>



Si se analiza el escenario futuro, no es esperable que, en el corto plazo, ningún competidor relevante de Argentina vea reducidas las barreras que enfrenta para ingresar al mercado venezolano, ya que no existe ningún acuerdo comercial en negociación. Sin embargo, este país, a través de la CAN, acordó con la UE iniciar en mayo de 2006 un proceso de negociación tendiente a la firma de un TLC.

Por otra parte, es posible que en el mediano y largo plazo se establezcan lazos que modifiquen las participaciones relativas de los países, ya que Venezuela, como miembro de la CAN, ha firmado un Acuerdo de Cooperación con Canadá en el año 1999, que tiene como uno de sus objetivos reducir las barreras

<sup>12</sup> Este acuerdo reemplazó el ACE N° 48, suscripto solamente por la Argentina con los países de la CAN, por el cual se otorgaban preferencias fijas para un grupo limitado de productos.

<sup>13</sup> Esta comparación es relevante ya que los volúmenes negociados bajo cuotas de importación generalmente se corresponden con el promedio comercializado en los últimos años.

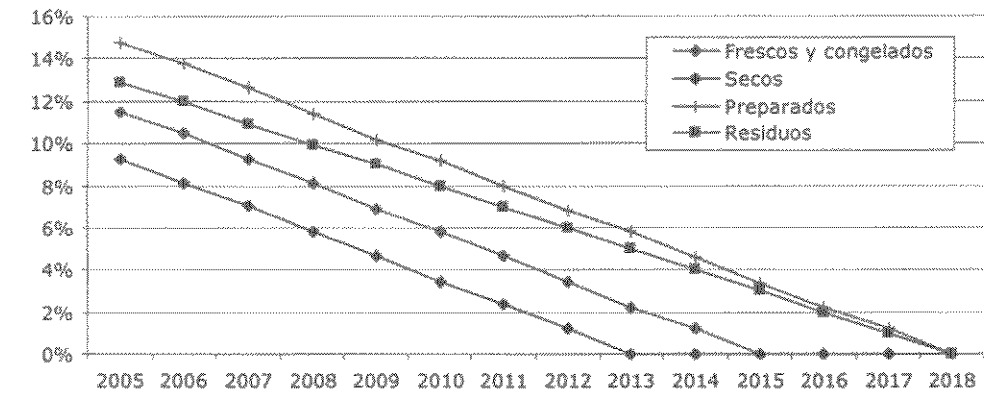
al comercio. En este sentido, los gobiernos de los países manifestaron en el año 2002, su voluntad a trabajar en la consolidación de un área de libre comercio.

Asimismo, los países miembro de la CAN suscribieron en marzo 2002 un acuerdo con China para el establecimiento de un mecanismo de consulta política y cooperación, con el objeto de estrechar vínculos comerciales entre los países.

Con respecto a Estados Unidos, si bien este país está negociando un TLC con los países andinos, se ha excluido a Venezuela de este proceso, debido, principalmente, a que el gobierno de Venezuela mantiene una postura crítica respecto al primero. Por ello, Venezuela se ha mostrado más propenso a negociar con países de Latinoamérica y no con Estados Unidos. En este sentido, Venezuela es uno de los miembros asociados del MERCOSUR y forma parte de la Unión Sudamericana formada a fines de 2004. Los comentarios respecto a la evolución de la negociación del ALCA son idénticos a los mencionados para los casos estudiados anteriormente.

Por lo tanto, y debido al programa de liberalización acordado en el ACE Nº 59, el escenario futuro para Argentina en materia de condiciones de acceso es muy favorable. En efecto, en un plazo de 13 años se eliminarán totalmente para las exportaciones del Complejo de nuestro país las barreras arancelarias. Por lo tanto, el peso relativo que mantiene Argentina en este mercado no se vería amenazado, en el corto plazo, por mejores condiciones de acceso de nuestros competidores (Ver Gráfico Nº 2.9.2.3).


Gráfico Nº 2.9.2.3: Aranceles aplicados por Venezuela para las importaciones provenientes de Argentina del Complejo de Porotos (\*)



(\*) Los porotos secos para siembra ingresan al 0%

Fuente: GUS en base a datos de ALADI y Acuerdos Internacionales

2.9.3 Ficha comercial

Productos			
Tipos consumidos	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bayo</li><li>• Blanco</li><li>• Pico Negro</li><li>• Ojo Negro</li><li>• Pintón</li></ul>		
Precio al consumidor final	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ojo Negro</li><li>• Pico Negro</li><li>• Blanco</li><li>• Bayo</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>0,3 u\$s (bolsa 500gr)</li><li>0,4 a 0,6 u\$s (bolsa de 1Kg)</li><li>0,4 a 0,5 u\$s (bolsa de 1Kg)</li><li>0,4 a 0,5 u\$s (bolsa de 1Kg)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>=0,6 u\$s/Kg</li></ul>
Precios medios de importación (Porotos secos comunes) Promedio 1997-2003	<ul style="list-style-type: none"><li>• EEUU</li><li>• Canadá</li><li>• Chile</li><li>• Argentina</li><li>• China</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>650 u\$s</li><li>573 u\$s</li><li>558 u\$s</li><li>492 u\$s</li><li>463 u\$s</li></ul>	
Packing	<ul style="list-style-type: none"><li>• En bolsas de 500gr</li><li>• Bolsas de 1kg</li></ul>		
Requerimientos sanitarios	<ul style="list-style-type: none"><li>• Control de plagas y agroquímicos</li></ul>		
Valor agregado a la materia prima	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se consume en general secos</li><li>• En harina</li></ul>		
Estado del producto	<ul style="list-style-type: none"><li>• Seco y en harina</li></ul>		

Consumidores	
Valoración nutricional	<ul style="list-style-type: none"><li>• Es considerado un producto de alto contenido proteico y aporte energético y bajo en grasas.</li></ul>
Hábitos de consumo	<ul style="list-style-type: none"><li>• En guisos</li><li>• Como acompañamiento (a veces combinado con arroz)</li><li>• En crema (para acompañar tortillas, quesos o aguacate)</li><li>• En harina, como alimento sustituto del alimento balanceado para pollos de engorde</li></ul>
Fidelidad del origen	<ul style="list-style-type: none"><li>• Venezuela ha reducido en el tiempo las compras desde Argentina (líder hasta el año 2002) y Estados Unidos. Contrariamente, ha incrementado notablemente las compras a China, quien desplazó a Argentina en el año 2002.</li></ul>

BAJA

MEDIANA

ALTA



Habitualidad / Estacionalidad	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se consume durante todo el año.</li></ul>
Consumo anual per cápita (poroto seco)	<ul style="list-style-type: none"><li>• 3,49Kg por habitante (2003)</li></ul>

Canales comerciales	
Eslabones	<ul style="list-style-type: none"><li>• Productor – importador</li><li>• Mayorista</li><li>• Minorista</li></ul>
Tipo de retails	<ul style="list-style-type: none"><li>• Redes de Supermercados</li><li>• Supermercados</li><li>• Auto mercados</li></ul>

2.9.4 Síntesis

1. Venezuela es el noveno importador mundial del Complejo de Porotos. Se trata de un mercado dinámico.
2. La variedad más relevante es el poroto común que representa el 97% de las compras anuales.
3. Los principales abastecedores son Argentina, China y Chile.
4. Se espera que este mercado siga siendo un importador de peso en el mercado mundial del Complejo.
5. Los principales tipos de porotos consumidos son el bayo, Blanco, Pico Negro, Ojo negro y Pintón. Se los come en guisos, como acompañamiento (a veces combinado con arroz), en crema (para acompañar tortillas, quesos o aguacate) y en harina, como sustituto del alimento balanceado para pollos de engorde.
6. El arancel promedio para los productos del Complejo en Venezuela alcanza el 13% y evidencia escalonamiento arancelario.  
Argentina enfrenta un arancel del 35% menor al arancel general promedio, como consecuencia del TLC que firmó, como miembro del MERCOSUR, con la CAN. Argentina negoció bajo este acuerdo un cupo de 25.000 toneladas por año para los porotos negros secos, con un cronograma descendente para el arancel intra y extra – cupo.

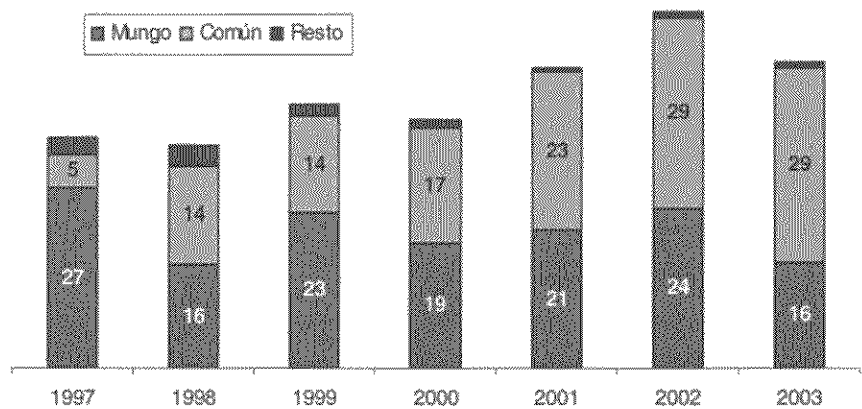
2.10 Argelia

2.10.1 Caracterización del comercio

Argelia es el décimo importador mundial del Complejo de Porotos, absorbiendo alrededor del 2% de las compras mundiales. Las importaciones han tenido un comportamiento fluctuante a lo largo del período analizado, entre los 23 y 42 millones de dólares (Ver Tabla Nº 2.10.1.1, del Anexo A).

Más del 90% de las compras de este país se concentra en dos variedades, a saber: *común* y *mungo*, siendo el poroto Verde el principal tipo consumido. Respecto a la variedad *común*, las compras de este país han evidenciado un crecimiento fuerte en los últimos años, incrementándose a una tasa anualizada del 34% desde 1997. En efecto, mientras que las importaciones de 1997 se ubicaron en torno a las 5 mil toneladas (4 millones de dólares), las de 2003 superaron las 29 mil (16 millones de dólares). Por otra parte, las importaciones de la variedad *Mungo* decrecieron en estos últimos años en un 9%, anual pasando de 27 mil toneladas en 1997 (17 millones de dólares) a 16 mil (9 millones de dólares) en 2003 (Ver Gráfico Nº 2.10.1.1 y Anexo A, Tabla Nº 2.10.1.1).

Gráfico Nº 2.10.1.1: Importaciones de Argelia, por producto - en toneladas



Fuente: GUS, sobre la base de datos de PC-TAS y Comtrade

Si bien entre 1997 y 1999, Etiopía, Egipto y Estados Unidos fueron proveedores de peso de este mercado, China ha sido el de mayor dinamismo ya que pasó de exportarle a Argelia por 320 mil dólares en 1997 a hacerlo por 17 millones en 2003, convirtiéndose en el principal abastecedor al representar el

67% ese año. Si bien Argentina mantiene una posición de peso en este mercado, no fue ajena al mayor dinamismo de China, ya que sus ventas disminuyeron en 2003 un 58% respecto al año anterior, mientras que las de China crecieron en un 75% (Ver Gráfico Nº 2.10.1.2 y Anexo A, Tabla Nº 2.10.1.2).

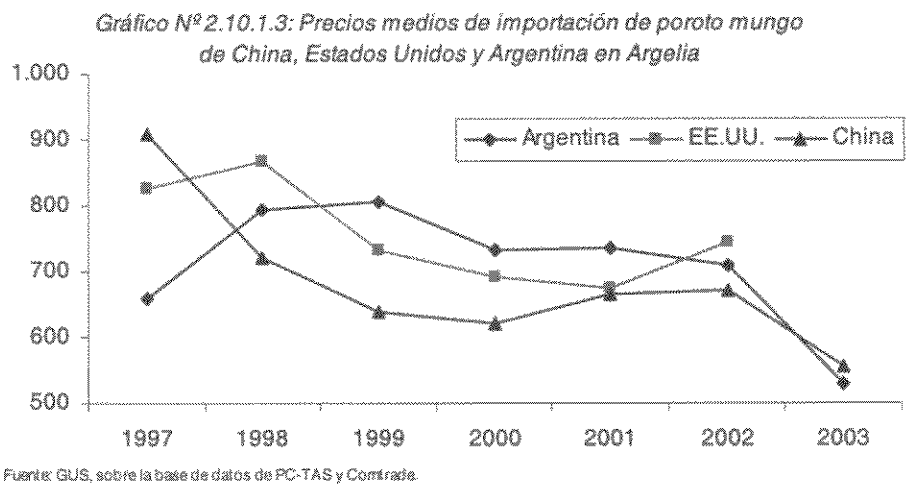
Los principales proveedores de poroto *común* son Estados Unidos, Argentina y China. Los dos primeros tienen presencia en este mercado desde 1997, mientras que China comenzó a exportar a partir de 2002 logrando una fuerte presencia en este mercado al desplazar, principalmente, a Estados Unidos. De hecho, en 2003 la participación de mercado del gigante asiático se ubicó en poco menos del 70% en volumen, mientras que Estados Unidos representó el 11%. En el caso de Argentina, cabe destacar que sus colocaciones a este mercado han oscilado fuertemente, ubicándose en 2003 en 3.800 toneladas. Sin embargo, la presencia de China y su fuerte crecimiento son una señal de preocupación para la continuidad de las ventas de nuestro país. El desplazamiento de mercado de Estados Unidos y Argentina por parte de China podría ser explicado, entre otros factores, por una baja de precios relativos a favor del gigante asiático. (Ver Anexo A, Tablas Nº 2.10.1.3 y Nº 2.10.1.4).

Gráfico Nº 1.2.10.2: Importaciones de Argelia, por origen



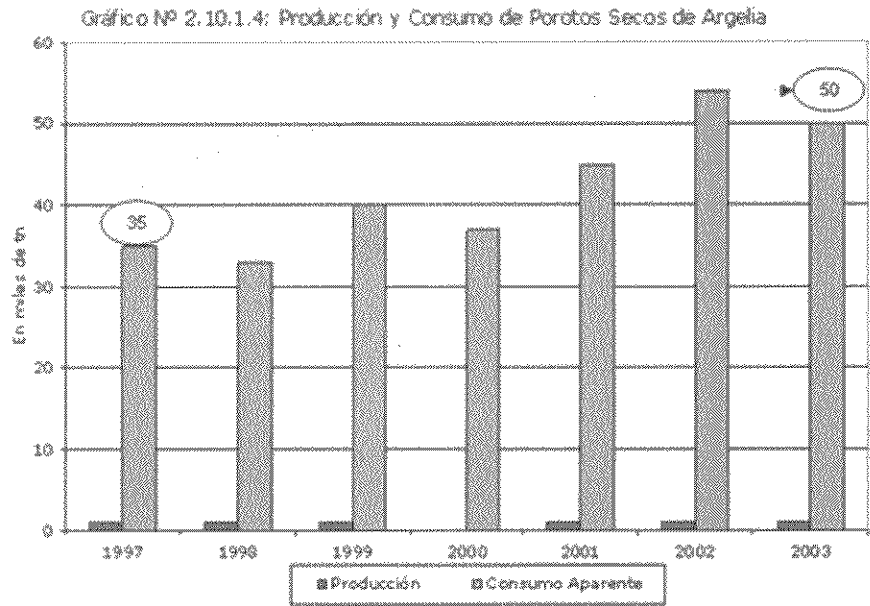
En cuanto al origen de las compras de porotos *mungo*, los principales abastecedores vuelven a ser los mismos que en el caso de porotos *comunes*. Si bien en este caso China ha sido un país con presencia en todos los años del período analizado, su irrupción como un jugador de peso también ocurrió en 2002, al pasar de exportar poco más de 1.200 toneladas en 2001 a 7.300 en 2002 y 12.700 en 2003. Este fuerte crecimiento implicó el desplazamiento completo de Estados Unidos, quien no registró exportaciones en 2003. Por su parte, Argentina mantuvo una posición de peso pero sus ventas disminuyeron

alrededor del 50% respecto a 2002 (Anexo A, Tablas Nº 2.10.1.5). Este comportamiento también podría estar explicado por la evolución de precios, ya que mientras los productos provenientes de Estados Unidos se encarecieron, los originarios de Argentina y China disminuyeron (Ver Gráfico Nº 1.10.1.3). En este sentido, la permanencia de Argentina en este mercado puede estar explicada por el ajuste en precios de los envíos de nuestro país.



En términos de concentración de mercado, Argelia es un mercado con un bajo nivel de concentración ya que el IHH promedio del Complejo es 2.823. En los casos puntuales de poroto *Mungo* y *común*, sus IHH son de 3.131 y 3.272, respectivamente, evidenciando también una baja dependencia de sus proveedores. (Ver Anexo A, Tabla Nº 2.10.1.6). No obstante ello, la fuerte presencia de China en los últimos años refleja una señal de alerta para las exportaciones de Argentina.

Por último, en términos de producción de porotos secos, Argelia ha mantenido niveles muy bajos y estables durante el período 1997 – 2003. En efecto, la misma se ubicó en torno a las 857 toneladas promedio anuales. No obstante, el consumo aparente es elevado en relación a su producción y evidenció una tendencia creciente para el mismo período pasando de las 35 mil toneladas en 1997 a las 50 mil en 2003, esto es un 43% más. Por lo tanto, es muy probable que este país permanezca como uno de los principales importadores mundiales (Gráfico Nº 2.10.1.4).



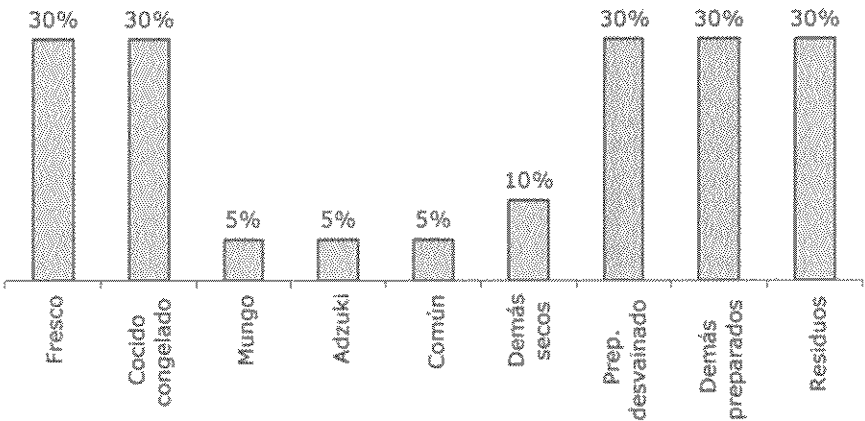
Fuente: GUS, sobre la base de datos de FAO.

2.10.2 Condiciones de acceso

Argelia impone un arancel promedio del 15% para los productos del Complejo de Porotos. Los aranceles aplicados al interior del Complejo son dispares, evidenciando un marcado escalonamiento arancelario, ya que los *porotos frescos, congelados y preparados* enfrentan barreras del 30%, mientras que los *porotos secos*, a excepción de los *demás secos*, enfrentan aranceles del 5%. (Ver Gráfico Nº 2.10.2.1 y Tabla Nº 2.10.2.1). El comercio se corresponde con esta estructura ya que el 50% del total importado se concentra en *poroto seco común*, mientras que el 46% corresponde a *Mungo*.

Respecto a las condiciones de acceso a mercado, la UE es el único proveedor que posee un acuerdo comercial con Argelia, al haber firmado en junio de 2002 un TLC con este país. Mediante este acuerdo, el bloque se beneficia de una cuota de importación de 3.000 toneladas, con un arancel intra cuota del 0%, para el caso de porotos Mungo, Adzuki, común (Kidney) y demás secos. Asimismo, negoció una cuota de 250 toneladas para los demás porotos preparados, con un arancel intra cuota del 24%, seis puntos porcentuales menor que el arancel general.

Gráfico N° 2.10.2.1: Aranceles promedio aplicados por Argelia para el Complejo de Porotos - Año 2005



Fuente: GUS en base a datos The International Customs Journal

No obstante, estas ventajas en las condiciones de acceso para la UE parecen no haber tenido mayor impacto en su primer año de vigencia (2003), ya que los principales proveedores en estos productos siguen siendo Argentina, China y Estados Unidos, con alrededor del 80% del total. En otras palabras, la UE no parece haber aprovechado estas mejores condiciones de acceso.

Sin embargo, el volumen de estas cuotas son representativas al compararlas con las importaciones de los últimos años. Por ejemplo, para la variedad Mungo representa el 20% del total importado en el 2003, mientras que para el poroto común asciende al 10% (Ver Cuadro N° 2.10.2.1).

Cuadro N° 2.10.2.1: Importaciones de Argelia de productos seleccionados - Año 2003  
En toneladas

Producto	2003	Cuota UE	% sobre total 2003
Mungo	15.818	3.000	19%
Adzuki	111	3.000	2714%
Común	29.122	3.000	10%
Demás Secos	125	3.000	2404%
Demás Preparados	495	250	51%

Fuente: Grupo Unidos del Sud (GUS), sobre la base de Comtrade y Council of the EU.

Por otro lado, para el caso de Argentina, fuentes consultadas destacan una dificultad importante que enfrentan los operadores del sector en materia comercial, que consiste en que los bancos argentinos no reconocen la validez de las cartas de crédito emitidas por los bancos de Argelia. Esto limita

profundamente el comercio, debido a que los importadores argelinos se ven obligados a pagar por adelantado las operaciones.

Argelia, a diferencia del resto de los mercados analizados, no forma parte de la OMC, sino que está en proceso de adhesión.<sup>14</sup> Por ello, se espera para el futuro un cambio de escenario en términos de condiciones de acceso, a medida que avancen las negociaciones bilaterales que implica el proceso de adhesión de este país.

En el caso de la UE, el TLC firmado en 2002 establece que al quinto año de entrada en vigor el Acuerdo, las partes deben reunirse a negociar un mayor acceso a mercado, con el objetivo que al sexto año sean efectivas estas menores barreras. Por tal motivo, es esperable que en el corto plazo, la UE mejore su posición relativa en el mercado argelino para los productos del Complejo.

Por otro lado, Estados Unidos ha manifestado su intención de negociar un TLC con Argelia, mientras que el MERCOSUR, y Argentina como parte de este bloque, ha proyectado para 2005 identificar oportunidades de cooperación con este país y estrechar las relaciones bilaterales con el mismo. Por lo tanto, es muy importante estar alerta a las condiciones de acceso que negocien estos proveedores, de modo de obtener al momento de negociar un tratamiento al menos tan bueno como el que reciban los competidores. Asimismo, debido a lo mencionado respecto a la condición de Argelia en la OMC, es fundamental generar un ámbito de negocios con este país en términos de armonización de normas y resolución de problemas bancarios, de legislación, controles fitosanitarios, costo de transporte, demoras en aduana, entre otros, para poder hacer efectiva cualquier ventaja comparativa en términos de eliminación de barreras arancelarias.<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup> En junio de 1987 se estableció el Grupo de Trabajo sobre la Adhesión de Argelia a la OMC, y en 1998 tuvo lugar la primera reunión del Grupo. Actualmente se están desarrollando las reuniones bilaterales sobre acceso a mercados, donde en enero de 2005 se distribuyeron las revisiones de la oferta inicial sobre mercancías y servicios, que entregó Argelia en 2002.

<sup>15</sup> Fuente: CICILS/IPTIC International Convention 2002, San Carlos de Bariloche.

2.10.3 Ficha comercial



Productos	
Variedades consumidas	<ul style="list-style-type: none"><li>• Poroto verde</li></ul>
Precios medios de importación de Argelia (Porotos secos comunes) Promedio 1997-2003	<ul style="list-style-type: none"><li>• EE.UU 1.085 u\$s/tn</li><li>• España 893 u\$s/tn</li><li>• Argentina 709 u\$s/tn</li><li>• Canadá 661 u\$s/tn</li><li>• Turquía 652 u\$s/tn</li><li>• Etiopía 537 u\$s/tn</li><li>• China 523 u\$s/tn</li></ul>
Packing	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bolsas de polietileno de ½ kilo</li></ul>
Estado del producto	<ul style="list-style-type: none"><li>• Seco</li></ul>

Consumidores	
Hábitos de consumo	<ul style="list-style-type: none"><li>• En guisos</li></ul>
Fidelidad del origen <div><div>BAJA</div><div>MEDIANA</div><div>ALTA</div></div>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Los consumidores mantienen estable sus hábitos de compras.</li><li>• Si bien Estados Unidos y Argentina han liderado las compras externas de porotos entre 1997 y 2001, a partir del 202 China se convirtió en un proveedor con posición dominante en el mercado.</li></ul>
Habitualidad / Estacionalidad	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se consume durante todo el año.</li></ul>
Consumo anual per cápita (poroto seco)	<ul style="list-style-type: none"><li>• 1,53 Kg por habitante (2003)</li></ul>

Canales comerciales	
Tipo de retails	<ul style="list-style-type: none"><li>• Grandes tiendas</li><li>• Supermercados</li><li>• Mercados minoristas (verdulerías)</li></ul>

2.10.4 Síntesis



1. Argelia es el décimo importador mundial del Complejo de Porotos.
2. Más del 90% de las compras de este país se concentran en dos variedades: Mungo y común.
3. Los principales abastecedores son Estados Unidos, Argentina y China.
4. Es muy probable que este país permanezca como uno de los principales mercados de importación.
5. El principal tipo de poroto consumido es el poroto verde y se lo consume durante todo el año en guisos.
6. Argelia impone un arancel promedio del 15% para los productos del Complejo de Porotos. Los porotos secos, a excepción de los demás secos, enfrentan aranceles del 5%.

La UE es el único proveedor que posee un acuerdo comercial con Argelia, al haber firmado en junio de 2002 un TLC. Mediante este acuerdo, el bloque se beneficia de una cuota de 3.000 toneladas, con un arancel intra – cuota del 0%, para el caso de porotos Mungo, Adzuki, común (kidney) y demás secos. Negoció una cuota de 250 toneladas para los demás porotos preparados, con un arancel intra cuota del 24%, seis puntos porcentuales menor que el arancel general. Sin embargo, la UE no parece haber aprovechado estas mejores condiciones de acceso.

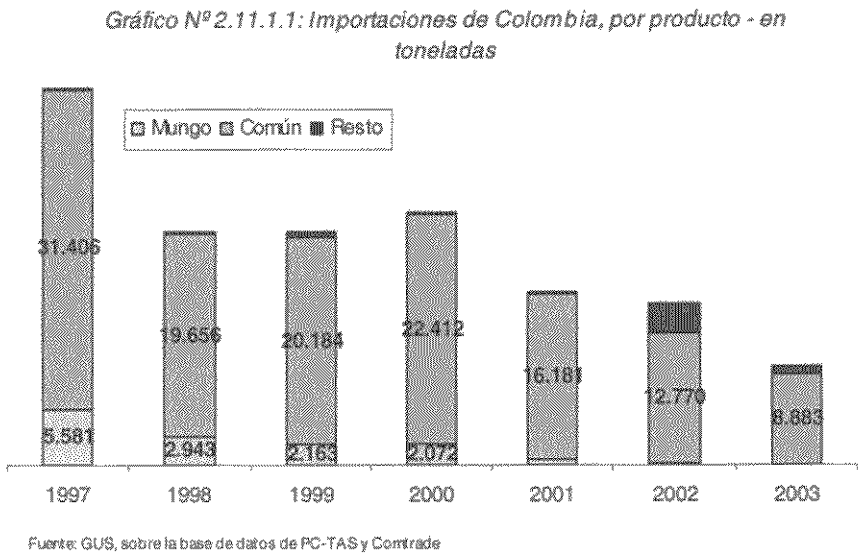
## 2.11 Colombia

### 2.11.1 Caracterización del comercio

Colombia ocupa el puesto número once dentro de los principales importadores mundiales del Complejo de Porotos, concentrando alrededor del 1,5% del total comercializado. Tanto si analizamos sus importaciones medidas en volumen como en valores, las mismas mostraron una tendencia decreciente entre 1997 y 2003, al pasar de 46 mil toneladas (37 millones de dólares) en 1997 a 18 mil (10 millones de dólares) en 2003, es decir, una caída del 62%.

Esto se debió fundamentalmente a un descenso en las compras de porotos *comunes*, variedad que concentra alrededor del 90% de las importaciones totales del Complejo. En efecto, las importaciones de porotos *comunes* disminuyeron a una tasa anualizada del 13% pasando de 38 mil toneladas en 1997 (31 millones de dólares) a 16 mil toneladas en 2003 (9

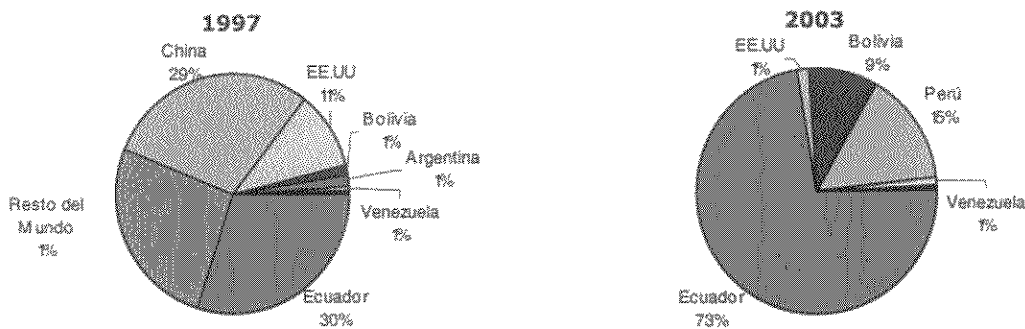
millones de dólares). Esta tendencia negativa también se registró en la variedad *mungo*, segundo producto en orden de importancia, al descender todos los años desde 8.000 toneladas en 1997 hasta 86 toneladas en 2003 (Ver Gráfico N° 2.11.1.1 y Anexo A, Tabla N° 2.11.1.1). La variedad de mayor dinamismo, aunque sin alcanzar valores significativos, fue *los demás secos* con un pico máximo en 2002 con poco más de 4.200 toneladas. Respecto a los principales tipos consumidos, se encuentran: los Cargamanto o riñón (rojo y blanco), Radical, Nima Calima, Zaragoza rosado, Cabecita negra, Palomito, Verdes, Agrario o andino, Bolo, Cargamanto Radical, Cerinza, Bola roja, Sabanero, Blanquillo, Caraota, Americano, Chocho rojo, Lima, Uribe rosado, Sangre toro, Catalino, Alberta pool, Catones, Guamudo, Garrapato, Calima, Boludo, Blanco y Antioqueño.



Los principales proveedores de este mercado son Ecuador, Canadá, China y Estados Unidos. Salvo las compras desde Ecuador que fluctuaron entre 1997 y 2003 en torno a los 7 millones de dólares, contrayéndose entre 1997 y 2000 y creciendo a partir de ese año hasta 2003, las compras desde el resto de los países mencionados disminuyeron a lo largo de todo el período. Incluso Argentina, que tiene una participación del 1% en el promedio de compras anuales, también experimentó reducciones en sus ventas a este destino del 23% en términos anualizados, pasando de exportar por 543 mil dólares en 1997 a 144 mil en 2002, para luego no registrar comercio en 2003. Sólo Perú incrementó sus exportaciones durante este período y en una magnitud considerable, ya que pasó

de exportar por 2 mil dólares en 1997 a hacerlo por 1,5 millón en 2003. Esta situación se traduce en una mayor participación de Ecuador en este mercado, alcanzando en 2003 poco menos de las tres cuartas partes (Ver Gráfico N° 2.11.1.2 y Anexo A, Tabla N° 2.11.1.2).

Gráfico N° 2.11.1.2: Importaciones de Colombia, por origen



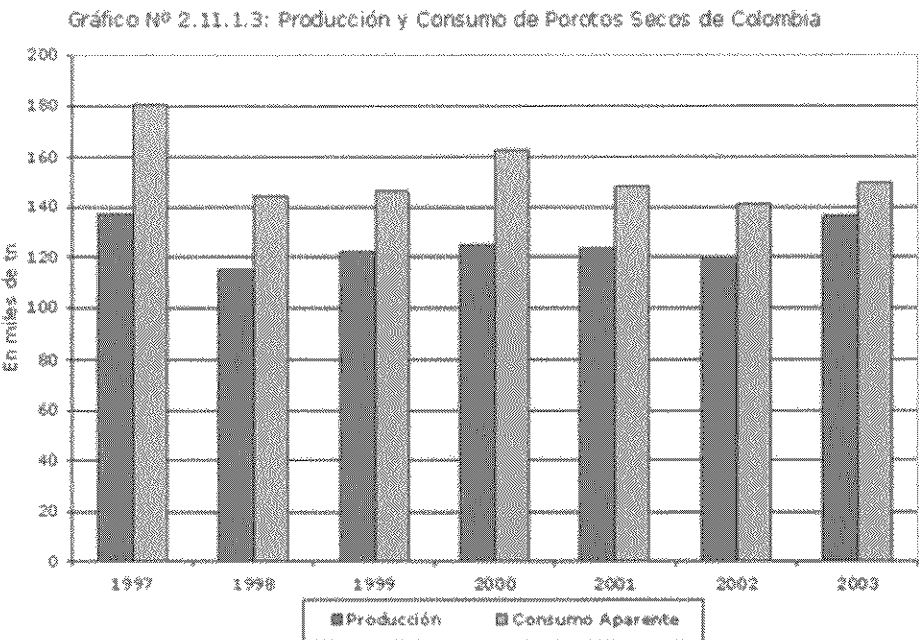
En lo que respecta al origen por producto, el 82% de la provisión de porotos *comunes* está concentrada en Ecuador, Canadá y China. En estos tres casos, las exportaciones de estos países fueron fluctuantes entre 1997 y 2000, pero registraron un comportamiento diferente en los años siguientes. Mientras que Ecuador, por un lado, incrementó sus colocaciones entre 2001 y 2003 a una tasa anual del 13% alcanzando los 7 millones de dólares en el último año (12,5 mil toneladas); Canadá y China evidenciaron la tendencia opuesta con contracciones del 70% y 94% anuales cada uno, hasta prácticamente no registrar comercio en 2003. Este desplazamiento de Canadá y China por parte de Ecuador no estaría explicado, a priori, por variaciones en precios relativos. (Ver Anexo A, Tabla N° 2.11.1.3).

En cuanto al origen de las compras de Colombia de porotos *Mungo*, éstas provienen de Estados Unidos, Canadá y China representando en conjunto el 95% promedio de las colocaciones de este producto. Sin embargo, la tendencia decreciente de las compras de esta variedad afectaron a todos los proveedores por igual, hasta alcanzar valores cercanos a cero en el 2003 (Ver Anexo A, Tabla N° 2.11.1.4).

Con respecto al nivel de concentración de mercado, Colombia posee un nivel de concentración bajo, ya que el IHH promedio para todo el Complejo es de 2.868, lo que estaría indicando que la provisión de estos productos se encuentra bastante diversificada. A su vez, el IHH promedio para las variedades *común* y

*Mungo* son los menores del Complejo ubicándose en 3.182 y 4.774 respectivamente. Por el contrario, el IHH para demás porotos secos, variedad que habíamos mencionado como la más dinámica, es de 7.939 evidenciando la concentración de su abastecimiento en pocos países (Canadá, China y Bolivia) y la mayor dificultad de ganar mercado por parte de nuevos proveedores. (Ver Anexo A, Tabla N° 2.11.1.5).

Por último, con respecto a la producción de porotos secos de Colombia, este país ha registrado una tendencia relativamente estable entre 1997 y 2003, al ubicarse esta variable en torno a las 126 mil toneladas promedio anuales. Por el contrario, el consumo aparente registra una tendencia negativa, alcanzando las 150 mil toneladas en 2003. Si bien este país es un importador neto de porotos secos, la brecha existente entre producción y consumo ha disminuido. Por lo tanto, de continuar esta tendencia Colombia perdería atractivo como mercado de destino para estos productos. (Ver Gráfico N° 2.11.1.3).



Fuente: GUS, sobre la base de datos de FAO.

2.11.2 Condiciones de acceso

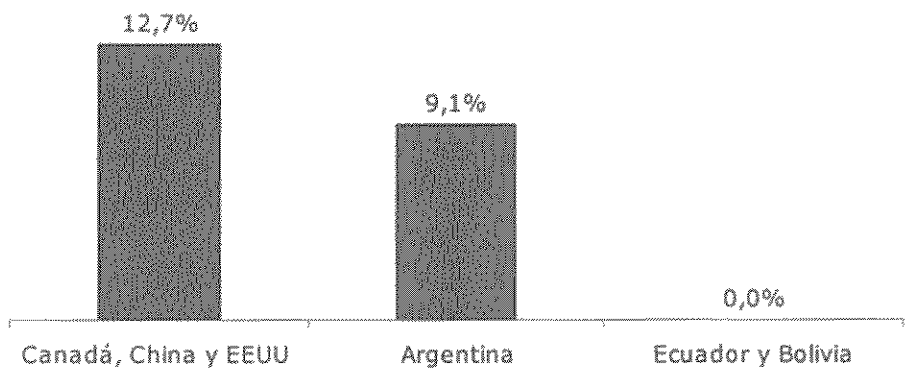
Colombia tiene una estructura arancelaria idéntica a la de Venezuela, por ser ambos miembros de la CAN. Por lo tanto el arancel promedio es de 13% para el total del Complejo, las barreras para poroto seco destinado a siembra son del

5%, las que se aplican a procesados son del 20% y las restantes son del 15%. (Ver Gráfico N° 2.9.2.1<sup>16</sup> y Tabla N° 2.11.2.1).

Ecuador, el principal proveedor de este mercado, ingresa libre de arancel en todas las posiciones arancelarias del Complejo, por ser miembro de la CAN, al igual que Bolivia. Contrariamente, Estados Unidos, Canadá y China deben pagar el arancel general, ya que no poseen acuerdos comerciales con este país.

Para el caso de Argentina, como se mencionó anteriormente al analizar a Venezuela, se beneficia de un trato preferencial otorgado en el marco del ACE N° 59, que los países miembros del MERCOSUR y la CAN firmaron en 2004. Este acuerdo le permite ingresar a Colombia con un arancel promedio 30% menor al arancel aplicado para las posiciones del Complejo (Ver Gráfico N° 2.11.2.1).

Gráfico N° 2.11.2.1: Aranceles promedio aplicados por Colombia para el Complejo de Porotos, según principales proveedores - Año 2005



Fuente: GUS, en base a datos ALADI y Acuerdos Internacionales.

Durante los próximos 13 años Argentina enfrentará aranceles que se irán reduciendo gradualmente hasta llegar a 0%, producto de la desgravación que sufrirán como consecuencia del acuerdo comercial firmado. Esto significará, en la medida que nuestros competidores no negocien mejores condiciones de acceso, una mejora relativa para las exportaciones del sector (Ver Gráfico 2.11.2.2).

No obstante, los países miembros de la CAN, con excepción de Venezuela, se encuentran negociando un TLC con Estados Unidos. Esta negociación surgió como consecuencia de una iniciativa de Colombia, a la cual más tarde se le unieron Ecuador y Perú y finalmente Bolivia, habiéndose realizado la primer ronda negociadora a mediados del 2004. A la fecha, se han

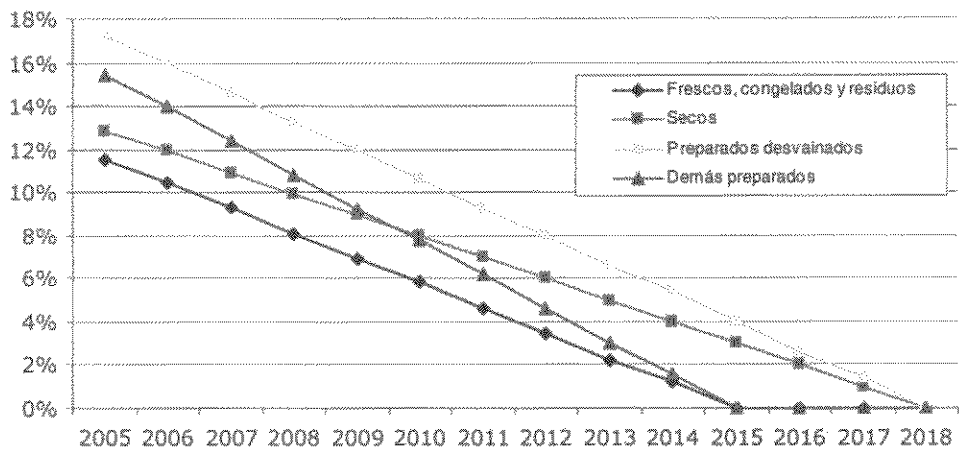
<sup>16</sup> Ver punto 2.9.2 correspondiente a las condiciones de acceso de Venezuela.

realizado cinco rondas negociadoras, por lo cual puede esperarse que concluya este proceso en el transcurso de este año.

En el mediano plazo es posible que se modifiquen las condiciones de acceso de Canadá, ya que Colombia, en el ámbito de la CAN, ha firmado en 1999 un Acuerdo de Cooperación con este país para la reducción de barreras al comercio. En este sentido, los gobiernos de estos países manifestaron en el año 2002, su voluntad para trabajar en la consolidación de un área de libre comercio. Por otro lado, y tal como se mencionara en el caso de Venezuela, los países miembro de la CAN suscribieron en 2002 un acuerdo con China para el establecimiento de instrumentos de consultas políticas y de cooperación, con el objeto de estrechar vínculos comerciales entre los países. Por último, este país, a través de la CAN, acordó con la UE iniciar en mayo de 2006 un proceso de negociación tendiente a la firma de un TLC.

Por lo tanto, en el corto y mediano plazo es probable esperar cambios en las condiciones de acceso de algunos de los principales proveedores de este mercado. En este sentido, es necesario prestar atención a las condiciones que negocian estos competidores especialmente en aspectos no arancelarias y en los cronogramas de desgravación, para evitar que las mejores condiciones de acceso que obtuvo Argentina se diluyan antes de llegar al libre comercio de estos productos.

Gráfico N° 2.11.2.2: Cronograma de desgravación de Colombia para Argentina (\*)



(\*) Los porotos para siembra ingresan al 0%  
Fuente: GUS en base a datos ALADI y Acuerdos Internacionales

2.11.3 Ficha comercial

Productos	
Tipos consumidos	<ul style="list-style-type: none"><li>• Las variedades difieren por regiones</li><li>• Radical (en todas las regiones)</li><li>• Cargamanto o riñón, rojo y blanco. (en todas las regiones)</li><li>• Nima calima (en todas las regiones)</li><li>• Zaragoza rosado</li><li>• Cabecita negra (seco, Zona Atlántica)</li><li>• Palomito (Zona Atlántica)</li><li>• Verde</li><li>• Agrario o andino</li><li>• Bolo</li><li>• Cargamanto radical</li><li>• Cerinza</li><li>• Bola roja</li><li>• Sabanero</li><li>• Blanquillo</li><li>• Caraota</li><li>• Americano</li><li>• Chocho rojo</li><li>• Lima</li><li>• Uribe rosado</li><li>• Sangre toro</li><li>• Catalino</li><li>• Alberta pool</li><li>• Catones</li><li>• Guamudo</li><li>• Garrapato</li><li>• Calima</li><li>• Boludo</li><li>• Blanco</li><li>• Antioqueño</li></ul>
Precio al consumidor final	<ul style="list-style-type: none"><li>• Verdes 1,6 u\$s (lata 600gr) = 2,6 u\$s/Kg</li><li>• Verde 1,56 u\$s (bolsa 600gr) = 2,6 u\$s/Kg</li><li>• Cargamanto rosado (bolsa 1Kg) = 2,6 u\$s/Kg</li><li>• Cargamanto blanco (bolsa 1Kg) = 2,4 u\$s/Kg</li><li>• Antioqueño 1,35 u\$s (lata 580 gr) = 2,3 u\$s/Kg</li><li>• Nima (bolsa 1Kg) = 2,2 u\$s/Kg</li><li>• Blanco 1,3 u\$s (lata 580gr) = 2,2 u\$s/Kg</li><li>• Frijol con tocino 1,3 u\$s (lata 580gr) = 2,2 u\$s/Kg</li><li>• Sabanero rojo (bolsa 1Kg) = 2,1 u\$s/Kg</li><li>• Bola roja (bolsa 1Kg) = 1,8 u\$s/Kg</li><li>• Sabanero blanco (bolsa 1Kg) = 1,7 u\$s/Kg</li><li>• Cabeza negra (bolsa 1Kg) = 1,1 u\$s/Kg</li><li>• Caraota (bolsa 1Kg) = 1,0 u\$s/Kg</li></ul>

Precios medios de importación (Porotos secos comunes) Promedio 1997-2003	<ul style="list-style-type: none"><li>• EEUU 684 u\$s</li><li>• Ecuador 659 u\$s</li><li>• China 656 u\$s</li><li>• Argentina 640 u\$s</li><li>• Canadá 635 u\$s</li><li>• Bolivia 611 u\$s</li></ul>
Packing	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bolsas de 450gr a 1Kg</li><li>• En bandejas de telgopor de 250gr y 500gr</li><li>• En bandejas de telgopor de 250gr y 500gr, frescos, como sopa de verduras y como verdura seleccionada.</li><li>• En lata de 320gr a 600gr (preparados)</li></ul>
Requerimientos sanitarios	<ul style="list-style-type: none"><li>• El Instituto Colombiano de Normas Técnicas (ICONTEC) expidió en 1986 la Norma Técnica NTC 871 mediante la cual establece requisitos para clasificar el poroto seco para el consumo humano. La clasificación se hace por tipo (Phaseolus o Vigna), grado (cantidad de grano partido, abierto o dañado por Kg), y variedad. También se establece criterio de empaque y rotulado. Sin embargo, no se aplica en forma generalizada debido a que las cadenas especializadas, los mayoristas y la agroindustria han establecido sus propios criterios de calidad y empaque.</li><li>• En lo que respecta a poroto fresco, ICONTEC no ha desarrollado normativa que regule calidad, sin embargo, las cadenas de comercialización establecen criterios estrictos en este sentido (cantidad de semillas por vaina, color, grado de hidratación, daños sufridos, textura, etc).</li></ul>
Valor agregado a la materia prima	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se consume fresco o seco (éste se clasifica y empaca con marca comercial), envasado o en harina</li></ul>
Estado del producto	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fresco o seco</li></ul>

Consumidores	
Valoración nutricional	<ul style="list-style-type: none"><li>• Es componente principal de la dieta alimenticia</li></ul>
Hábitos de consumo	<ul style="list-style-type: none"><li>• El consumo de poroto fresco o seco está concentrado geográficamente. Bogotá por ejemplo consume el 47% del total de poroto fresco, mientras que Medellín lidera el consumo de seco (30%)</li><li>• Tendencia creciente en el consumo de procesados, desplazando el consumo de secos</li><li>• En sopas y caldos</li><li>• En salsas</li><li>• En guisos (salados y dulces)</li><li>• Como acompañamiento, con arroz, fideos o carne</li></ul>



Fidelidad del origen  <div>BAJA</div> <div>MEDIANA</div> <div>ALTA</div>	<ul style="list-style-type: none"><li>Colombia, en el período 1997 – 2003, contrajo sus importaciones de porotos secos desde todos los orígenes excepto desde Bolivia.</li><li>Ecuador es el líder y ha ganado participación en el período, desplazando junto a Bolivia a Canadá y China, segundo y tercer proveedor para el promedio del período.</li></ul>
Habitualidad / Estacionalidad	<ul style="list-style-type: none"><li>Se consume durante todo el año. Forma parte de la dieta nacional. Hay producción nacional durante todo el año, con importaciones concentradas entre abril y julio..</li></ul>
Consumo anual per cápita (poroto seco)	<ul style="list-style-type: none"><li>3,27Kg por habitante (2003)</li></ul>

Canales comerciales	
Eslabones (Existen en Colombia 5 canales)	<ul style="list-style-type: none"><li>Acopiador – Mayoristas – Detallista (más utilizado en fríjol fresco y seco nacional)</li><li>Proveedor – Mayorista – Supermercados (concentrado en pocos proveedores con grandes volúmenes, que aseguren abastecimiento continuo)</li><li>Productor – Supermercado (fríjol fresco)</li><li>Importador – Mayorista – Detallista (fríjol seco)</li><li>Importador – Agroindustria – Detallista (fríjol seco, que es seleccionado, clasificado y empacado con marca comercial)</li></ul>
Tipo de retails	<ul style="list-style-type: none"><li>Supermercados</li><li>Mercados regionales</li><li>Tiendas de barrio</li></ul>

2.11.4 Síntesis

1. Colombia es el décimo primer mercado mundial del Complejo de Porotos, evidenciando sus importaciones una tendencia decreciente entre 1997 y 2003.
2. Los porotos comunes concentran alrededor del 90% de las importaciones totales del Complejo y los demás porotos secos han sido la variedad de mayor dinamismo.
3. Los principales abastecedores son Canadá, Estados Unidos, China y Ecuador.
4. Los principales tipos de porotos consumidos son el Radical, Cargamento o riñón (rojo y blanco), Nima Calima, Zaragoza Rosado, Cabecita Negra,

Palomito, Verde, Agrario o Andino, Bolo, Cargamento Radical, Cerinza, Bola Roja, Sabanero, Blanquillo, Caraota, Americano, Chocho Rojo, Lima, Uribe Rosado, Sangre Toro, Catalina, Alberta Pool, Catones, Guamudo, Garrapato, Calima, Boludo, Blanco y Antioqueño. Se comen en guisos (salados y dulces), sopas y caldos, salsas, como acompañamiento con arroz, fideos o carne.

5. El arancel promedio es de 13% para el total del complejo, las barreras para poroto seco destinado a siembra son del 5%, las que se aplican a procesados son del 20% y las restantes son del 15%.
6. Ecuador, el principal proveedor de este mercado, ingresa libre de arancel en todas las posiciones arancelarias del Complejo, por ser miembro de la CAN, al igual que Bolivia.

Argentina, por su parte, se beneficia de un trato preferencial otorgado en el marco del ACE Nº 59, que los países miembros del MERCOSUR y la CAN firmaron en 2004.

## 2.12 China

### 2.12.1 Caracterización del comercio

China ocupa el duodécimo lugar en el ránking de países importadores del Complejo de Porotos al absorber el 1,4% de la demanda mundial. Entre 1997 y 1998, China ocupó el sexto lugar como comprador mundial al totalizar compras cercanas a los 70 millones de dólares. Sin embargo, a partir de 1999 evidenció una fuerte contracción en sus compras hasta alcanzar apenas 600 mil dólares en 2003.

En cuanto a la composición de sus compras, es necesario hacer una distinción entre lo acontecido entre 1997 y 1999 y lo que aconteció de ahí en adelante. En el primer período, los *residuos* fueron la variedad más importante representando alrededor del 94% promedio de las compras totales.<sup>17</sup> A partir del 2000, la situación se modifica pasando a ser el poroto *Mungo* la variedad más importante, aunque también con una tendencia decreciente. En efecto, mientras

---

<sup>17</sup> Cabe recordar que en la subpartida 2302.50, denominada Residuos, está incluido el comercio de residuos del cernido, de la molienda o de otros tratamientos de las leguminosas, incluso en "pellets".

que en 2001 se importaron 2.770 toneladas (1 millón de dólares) en 2003 pasaron a importarse sólo 314 (Tabla Nº 2.12.1.1). Respecto a los principales tipos consumidos, se encuentran: Broad o Nintoku Giant, Yardlong o Chinese Long, Yardlong Black seed, Yardlong Canton White Pod, Adzuki, Mungo, Negro (chico, mediano y grande), Verde, Kidney, Blanco (chico, mediano y grande), Rojo, Amarillo, Long light speckled y Round light speckled.

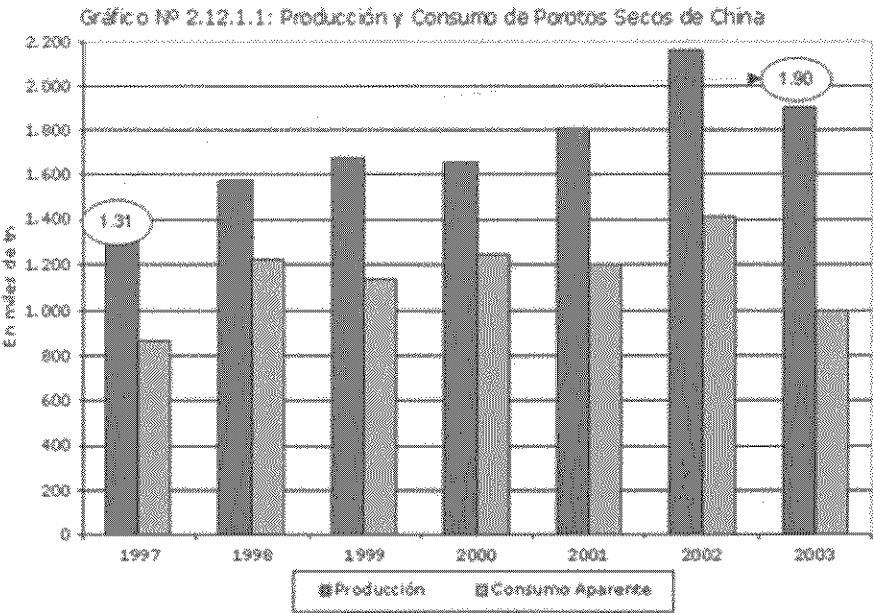
Al analizar los principales proveedores de China, la Argentina aparece ubicada entre los tres principales orígenes entre 1997 y 1999. Esta posición estaría explicada totalmente por compras de *residuos* (Tabla Nº 2.12.1.2, del Anexo A). No obstante, es dable mencionar que según el INDEC, fuente oficial de los registros de comercio exterior de nuestro país, la Argentina no exportó a China productos bajo esta clasificación. Lo mismo ocurre al analizar las exportaciones del resto de los principales orígenes (Estados Unidos, India, Brasil y Myanmar). Esta inconsistencia puede estar explicada por una clasificación errónea por parte de China. En efecto, los valores de exportaciones de Argentina a este mercado de residuos de otros productos, principalmente aquellos referidos a las oleaginosas, si fueron significativas. Por lo tanto, y tomando en cuenta el peso que representa los residuos en las compras totales de China, esta inconsistencia pone en tela de juicio la importancia de este mercado a nivel mundial.

Por lo tanto, sólo nos centraremos en analizar las importaciones de la variedad *Mungo*. Sus principales proveedores son Myanmar, Tailandia y Australia concentrando el 87% de las ventas totales a China. En primer lugar, las colocaciones de Myanmar han sido fluctuantes entre 1997 y 2000 registrando un pico máximo en 1998 cercano a las 5 mil toneladas (1 millón de dólares). Luego, a partir de ese año, sus colocaciones comenzaron a descender hasta llegar a las 20 toneladas en 2003. En el caso de Tailandia, sus exportaciones fueron fluctuantes en todo el período con un pico máximo en 1997 de 1.571 toneladas y el mínimo al año siguiente con 213 toneladas. Finalmente, las colocaciones de Australia también fueron volátiles no llegando a registrar comercio en 2002 y 2003. (Ver Anexo A, Tabla Nº 2.12.1.3).

Con respecto al nivel de concentración, si observamos el IHH para el promedio total del Complejo éste nos estaría señalando un bajo nivel de concentración de abastecedores del mercado chino ya que el mismo es de 2.835. No obstante, en el caso de los porotos *Mungo* el mismo es más alto y se ubica en

4.886, evidenciando la posición dominante de Myanmar, Tailandia y Australia en la provisión de esta variedad (Ver Anexo A, Tabla N° 2.12.1.4).

Finalmente, en términos de producción de porotos secos, China evidencia un comportamiento muy dinámico al registrar una tasa de crecimiento anual del 6% entre 1997 y 2003. En efecto, el volumen producido pasó de 1,3 millones de toneladas en 1997 a 1,9 millones en 2003. Por su parte, el consumo aparente se mantuvo relativamente estable, con una baja pronunciada en 2003. Por lo tanto, este aumento en la brecha entre producción y consumo se traduce en mayores colocaciones en el comercio mundial (Ver Gráfico N° 2.12.1.1). Dado que el comercio mundial crece a una menor tasa, esto necesariamente implica que China está volcando sus excedentes al mercado internacional, desplazando o ganando mercado a sus competidores. Por ejemplo, entre los mercados hasta aquí analizados esta situación se registró en Venezuela y Argelia.<sup>18</sup> Estos mayores excedentes también generaron que China se convierta en el primer exportador mundial, al totalizar ventas por 360 millones de dólares.



Fuente: GUS, sobre la base de datos de FAO.

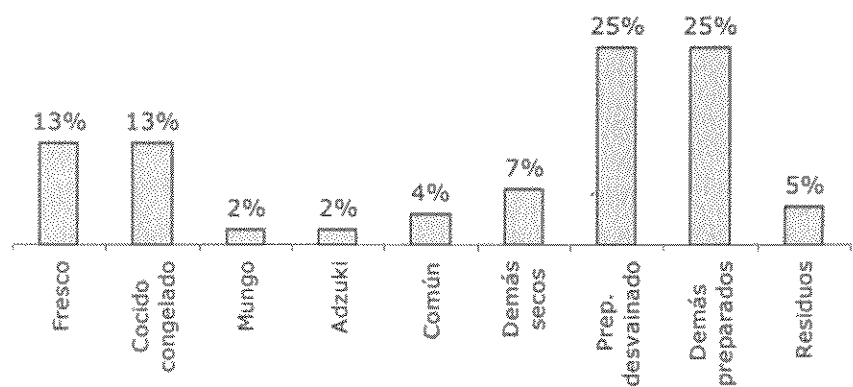
2.12.2 Condiciones de acceso

China aplica aranceles medios para la importación de productos del Complejo, con un arancel promedio de 11%. La estructura arancelaria de este

<sup>18</sup> En el próximo punto, se verá que China también a ganado participación de mercado en Sudáfrica.

país evidencia un notable escalonamiento arancelario, ya que los aranceles de los porotos preparados son superiores en más de 20 puntos porcentuales a los de los porotos secos. Asimismo, existen diferencias respecto a los porotos frescos o congelados, que enfrentan barreras del 13% y los porotos secos, donde el arancel promedio es de 3%. Los residuos poseen barreras bajas, cercanas al valor promedio para los productos no procesados. (Ver Gráfico N° 2.12.2.1 y Tabla N° 2.12.2.1).

Gráfico N° 2.12.2.1: Aranceles promedio aplicados por China para el Complejo de Porotos - Año 2005



Fuente: GUS, en base a datos del Acuerdo de Adhesión de China a la OMC.

A pesar que los únicos países proveedores que poseen acceso preferencial son Myanmar y Tailandia, éstos sólo poseen el 4% en conjunto del mercado total de porotos. No obstante, la importancia relativa se incrementa haciendo un análisis a nivel de producto, ya que estos países poseen en conjunto el 74% del total importado de porotos secos Mungo, al mismo tiempo que Myanmar lidera las importaciones de los demás porotos secos, con el 47% del total promedio. El trato preferencial de estos países se enmarca en el TLC que China firmó con los países miembros de la ASEAN, producto del cual el arancel promedio del Complejo se reduce a 1%, existiendo sólo aranceles distintos a 0% para los porotos procesados.

En los próximos años las condiciones de acceso de estos países van a cambiar, obteniendo Myanmar y Tailandia libre acceso para todos los productos. Esto se debe a que el cronograma establecido por el TLC, firmado en noviembre de 2002, alcanza niveles de desgravación del 100% para todos los productos del Complejo.

En este sentido, las modificaciones pueden darse en el mediano y largo plazo, en la medida que China progrese en sus alianzas comerciales a través de negociaciones bilaterales. Si bien actualmente no hay negociaciones en curso, este país ha realizado durante 2004 viajes y reuniones con el fin de construir lazos de cooperación e intercambio, tal es el caso de varios países de América Latina, entre los cuales se encuentra Argentina y Brasil.

Respecto a su relación con la India, y tal como se mencionó en el análisis de ese mercado, los países constituyeron en junio de 2003 un grupo de estudio mixto, con el objeto de examinar las complementariedades potenciales de ambos países que permitan expandir el comercio y la cooperación económica.

Por lo tanto, la importancia relativa de los países proveedores puede verse modificada en la medida que China avance con los acuerdos comerciales bilaterales, otorgando acceso preferencial a éstos o a otros países exportadores de porotos. Argentina en este sentido, deberá prestar atención a estos procesos, para evitar quedar relegada en cuanto a su condición de acceso relativa.

2.12.3 Ficha comercial



Producto	
Tipos consumidos	<ul style="list-style-type: none"><li>• Broad o Nintoku Giant</li><li>• Yardlong o Chinese Long</li><li>• Yardlong, Black seed</li><li>• Yardlong, Canton White Pod</li><li>• Adzuki</li><li>• Mungo (o Green Bean)</li><li>• Negro</li><li>• Verde</li><li>• Kidney</li><li>• Blanco grande</li><li>• Blanco mediano</li><li>• Blanco chico</li><li>• Negro grande</li><li>• Negro chico</li><li>• Rojo</li><li>• Amarillo</li><li>• Long light speckled</li><li>• Round light speckled</li></ul>
Precios medios de importación (Porotos secos comunes) Promedio 1997-2003	<ul style="list-style-type: none"><li>• Kyrgyzstán 480 u\$s</li><li>• Myanmar 370 u\$s</li><li>• EEUU 362 u\$s</li><li>• Argentina no exporta a este destino</li></ul>

Packing	<ul style="list-style-type: none"><li>• En bolsas de 450gr a 900gr</li><li>• Congelado: en bolsas de 500gr</li></ul>
Valor agregado a la materia prima	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se consume congelado, seco, frito, en brotes</li></ul>
Estado del producto	<ul style="list-style-type: none"><li>• Congelado, seco, frito, en brotes</li></ul>

Consumidores	
Valoración nutricional	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se lo considera de alto valor proteico, alto en carbohidratos y bajo en grasas</li></ul>
Hábitos de consumo	<ul style="list-style-type: none"><li>• Combinado con carne y pescado</li><li>• Fritos</li><li>• En salsas</li><li>• En brotes</li><li>• En sopas</li><li>• En soufflé</li></ul>
Fidelidad a la marca	<ul style="list-style-type: none"><li>• El nivel de importaciones de China es muy bajo. Entre 1997 y 2001 el único proveedor fue Estados Unidos. A partir de este año, ingresan otros proveedores, y Kyrgyzstán ocupa el primer lugar, seguido por Estados Unidos y Myanmar, país que lidera en el año 2003.</li></ul>
<div>BAJA</div> <div>MEDIANA</div> <div>ALTA</div>	
Habitualidad / Estacionalidad	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se consume durante todo el año</li></ul>
Consumo anual per cápita	<ul style="list-style-type: none"><li>• 0,75 Kg por habitante</li></ul>

Canales comerciales	
Eslabones	<ul style="list-style-type: none"><li>• No existe un sistema de distribución nacional, ya que desde el Gobierno se ha propiciado la autosuficiencia de cada ciudad.</li><li>• El sector de distribución al por mayor y por menor se encuentra controlado por el estado. A partir del ingreso de China a la OMC, será liberalizado progresivamente en un plazo de 5 años.</li><li>• Importadores</li><li>• Distribuidores</li><li>• Mayoristas</li><li>• Hipermercados y Supermercados</li><li>• Minoristas</li></ul>
Tipo de retails	<ul style="list-style-type: none"><li>• Hipermercados</li><li>• Supermercados</li><li>• Tiendas pequeñas</li><li>• Tiendas de "hutong"</li><li>• Mercados barriales</li><li>• "Tiendas de la amistad"</li></ul>

#### 2.12.4 Síntesis

1. China ocupa el doceavo lugar como comprador mundial del Complejo de Porotos.
2. La principal variedad comprada es la Mungo siendo sus principales proveedores Myanmar, Tailandia y Australia.
3. Dado que la brecha entre producción y consumo de porotos secos se está ampliando a favor del primero, China está volcando sus excedentes al mercado internacional, desplazando o ganando mercado a sus competidores. Estos mayores excedentes también hicieron que China se convierta en el primer exportador mundial.
4. Los principales tipos de porotos consumidos son el Broad o Nintoku Giant, Yardlong o Chinese long, Yardlong Black seed, Yardlong Canton White Pod, Adzuki, Mungo, Negro, Verde, Kidney, Blanco Grande, Blanco Mediano, Blanco Chico, Negro Chico, Negro Grande, Rojo, Amarillo, Long Light Speckled y Round Light Specled. Se comen fundamentalmente en salsas, brotes, sopas, soufflé, combinado con carne y pescado y fritos.
5. China aplica aranceles medios para la importación de productos del Complejo, con un arancel promedio de 11%.  
Los únicos países proveedores que poseen acceso preferencial son Myanmar y Tailandia. El trato preferencial de estos países se enmarca en el TLC que China firmó con los países miembros de la ASEAN, producto del cual el arancel promedio del Complejo se reduce a 1%, existiendo sólo aranceles distintos a 0% para los porotos procesados.

#### 2.13 Sudáfrica

##### 2.13.1 Caracterización del comercio

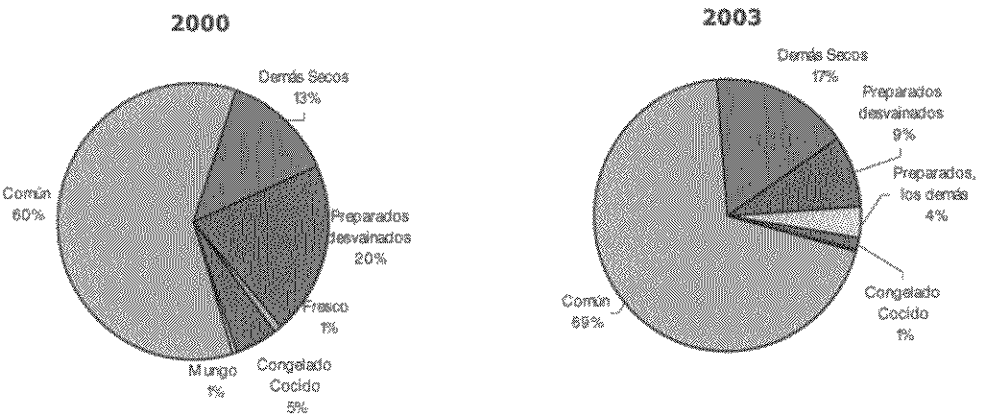
Sudáfrica representa alrededor del 1,4% del comercio mundial del Complejo de Porotos, ubicándose en el décimo tercer lugar delante de Singapur. Las importaciones de este país tuvieron un comportamiento muy dinámico en el



período 2001 - 2003, y registraron un crecimiento del 137% entre 2000 y 2003, al totalizar los 41 millones de dólares en este último año.<sup>19</sup>

En cuanto a la composición de sus compras, las variedades más relevantes son el *poroto común* y los *demás porotos secos* con una participación del 67% y del 17%, respectivamente, registrando ambas un crecimiento superior al 170% en valor entre los años 2000 y 2003. En el caso del *poroto común*, las compras pasaron de 19 mil toneladas en 2001 (4 millones) a 76 mil toneladas en 2003 (28 millones de dólares), mientras que en *demás porotos secos* de 4 mil toneladas en 2001 (1 millón de dólares) a 20 mil toneladas en 2003 (7 millones de dólares) (Ver Gráfico Nº 2.13.1.1 y Tabla Nº 2.13.1.1).

Gráfico Nº 2.13.1.1: Importaciones de Sudáfrica, por producto



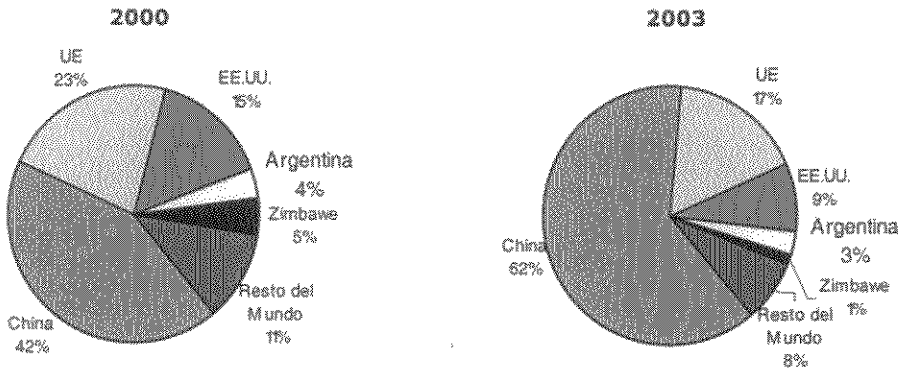
Respecto a los principales proveedores de este mercado, se destacan China, Unión Europea y Estados Unidos con incrementos continuos en sus exportaciones entre 2001 y 2003. En el caso de China, sus ventas pasaron desde 4 millones de dólares en 2001 a 26 millones en 2003, registrándose el mayor incremento entre 2002 y 2003 del orden del 177%. En cuanto a la Unión Europea, sus colocaciones a Sudáfrica crecieron un 120% en términos anualizados, pasando de poco más del millón de dólares en 2001 a 7 millones en 2003. Estados Unidos, por su parte, también evidenció un crecimiento importante de sus exportaciones (192% en términos anuales) pasando de 411 mil dólares en 2001 a 4 millones en 2003. Cabe destacar que Argentina es el cuarto proveedor de Sudáfrica, registrando también un comportamiento muy

<sup>19</sup> Debido a la falta de información entre 1997 y 1999, el período de tiempo considerado para este país se extiende desde 2000 al 2003.

dinámico en sus colocaciones. No obstante, su participación disminuyó un punto en el período considerado (Ver Gráfico N° 2.13.1.2 y Tabla N° 2.13.1.2).

Respecto a los principales tipos consumidos se encuentran: Blancos, Negros, Butter, Red Kidney, Dark Red Kidney y Borlottis.

Gráfico N° 2.13.1.2: Importaciones de Sudáfrica, por origen

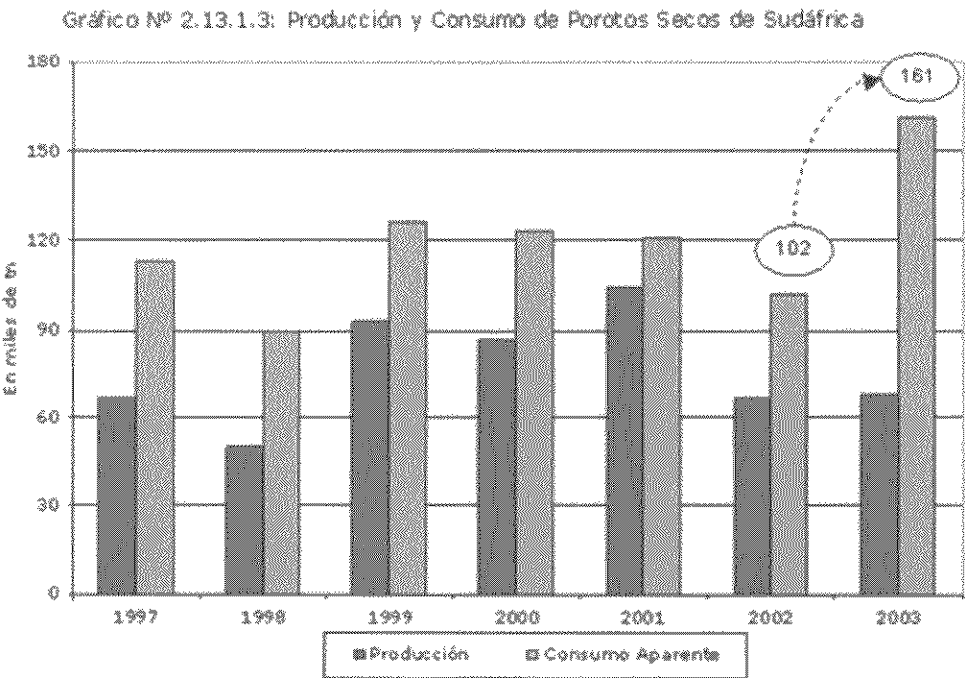


Dada la importancia relativa de las variedades *común* y *demás secos*, se realizará el análisis por origen sólo para estas variedades. Los principales abastecedores de porotos *comunes* son China, la Unión Europea y Estados Unidos. El primero se ha mantenido como el principal proveedor de este mercado, representando al menos el 70% de las compras totales de porotos *comunes*, alcanzando poco más de 62 mil toneladas en 2003. La Unión Europea, por su parte, pasó de no registrar ventas hasta el 2001, a totalizar 3 millones de dólares en 2003 (7 mil toneladas aproximadamente). Por su parte, si bien Estados Unidos incrementó sus colocaciones en 2003, aún se encontraba por debajo de los niveles registrados en 2000. Por último, Argentina se ubicó en el cuarto lugar como proveedor alcanzando poco más de un millón de dólares en 2003 y habiendo incrementado sus colocaciones en un 178% en los dos últimos años. (Ver Anexo A, Tabla N° 2.13.1.3).

Las importaciones de Sudáfrica de *demás porotos secos* provienen fundamentalmente de China y Estados Unidos, con participaciones del 44% y 39% en 2003, respectivamente. Cabe remarcar que Argentina fue disminuyendo sus colocaciones desde 2.000 toneladas en 2001 hasta apenas 92 toneladas en 2003, mientras que las compras totales de este variedad evidenciaban una tendencia creciente (Ver Anexo A, Tabla N° 2.13.1.4).

En términos de concentración de mercado, el IHH promedio del total del Complejo refleja un medio nivel de concentración de proveedores del mercado sudafricano, al ubicarse alrededor de 3.600. No obstante, en el caso de los porotos *comunes*, el mismo es alto (6.750) evidenciando el poder dominante de China y la UE en la provisión de esta variedad. No sucede lo mismo con los *demás porotos secos* donde el IHH se ubica en 2.112, reflejando menor dificultad relativa para acceder a este mercado (Ver Anexo A, Tabla N° 2.13.1.5).

Por último, la producción de *porotos secos* de Sudáfrica evidencia una tendencia creciente entre los años 1997 y 2001, año donde alcanza su máximo nivel de producción (104 mil toneladas), para cambiar la tendencia a partir de ese año y alcanzar las 68 mil toneladas en 2003. Por otra parte, Sudáfrica es un importador neto, con un importante crecimiento en su consumo en el 2003 (éste pasó de 102 mil toneladas en 2002 a 161 mil toneladas en 2003, esto es un 58% más) explicado fundamentalmente por el aumento de sus importaciones tanto de *poroto común* como de *demás porotos secos*. Es importante notar que las importaciones en el año 2001 reflejaron el máximo evidenciado en la producción, al derrumbarse los valores de la primer variable en ese año (Ver Gráfico N° 2.13.1.3).



Fuente: GUS, sobre la base de datos de FAO.

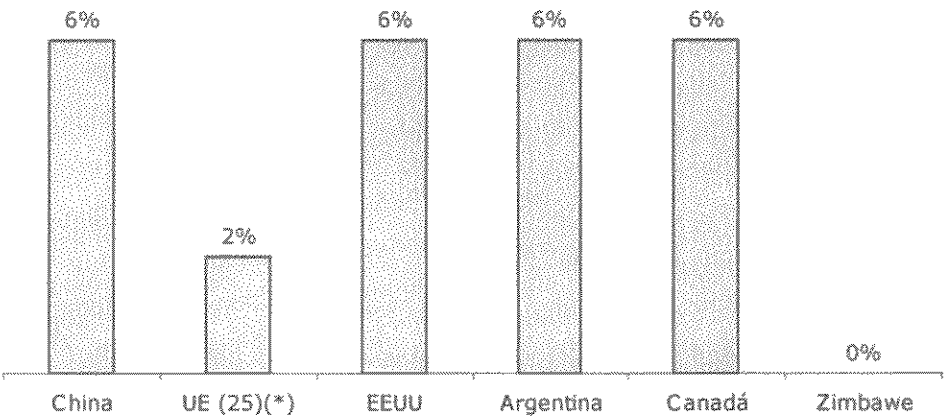
2.13.2 Condiciones de acceso

Sudáfrica aplica aranceles medios – bajos para los productos del Complejo, con un arancel promedio de 6%. Los aranceles generales son nulos para *residuos y porotos frescos* y medios para *porotos secos*, donde el arancel más alto se aplica a la variedad *Mungo* (15%). Asimismo, los *porotos procesados* tienen aranceles específicos, que equivalen a un arancel ad-valorem no mayor de 1,5%.

Con respecto al comercio relacionado a estas barreras, éste se concentra en aquellos productos con mayores aranceles, ya que el 84% del total promedio importado en el período corresponde a *poroto seco común* y a los *demás porotos secos*, donde las barreras son del 10%. Sólo el 15% de las importaciones del Complejo corresponde a porotos procesados.

Entre los países que registran exportaciones a Sudáfrica, la UE y Zimbabwe son los únicos que tienen acceso preferencial, es decir, enfrentan menores barreras que sus competidores (Ver gráfico Nº 2.13.2.1 y Tabla Nº 2.13.2.1). En este sentido, si bien Zimbabwe accede libre de arancel en todas las posiciones del Complejo, este país sólo se destaca como proveedor en productos poco relevantes, tal es el caso de *porotos congelados, frescos y residuos*, donde en el primer caso Zimbabwe lidera el mercado y en los restantes ocupa el tercer lugar como proveedor.

Gráfico Nº 2.13.2.1: Aranceles promedio de Sudáfrica del Complejo de Porotos, por principales proveedores - 2005



(\*) incluye el equivalente ad-valorem del arancel específico aplicado a porotos procesados  
Fuente: GUS en base a datos del department of Trade and Industry of South Africa

El acceso preferencial de la UE se enmarca en el Acuerdo de Comercio, Desarrollo y Cooperación que el bloque firmó con la República de Sudáfrica en el año 1999. Si bien el proceso administrativo para la puesta en vigor del mismo no ha concluido, desde enero de 2000 el Acuerdo está vigente en forma provisoria. En el mismo, se establece que en el plazo de doce años existirá una zona de libre comercio para el intercambio entre las partes.

En el caso de la República de Zimbawe, el acceso a 0% de arancel se basa en el hecho de que ambos países forman parte de la Southern African Development Community (SADC), alianza conformada por catorce países africanos y creada en agosto de 1992, cuyo antecedente fue la Southern African Development Coordination Conference (SADCC), de 1980. Los objetivos de la SADC son la armonización y racionalización de políticas y estrategias para el desarrollo sostenido en diversas áreas. En este marco, se firmó el Protocolo de Comercio, que fue puesto en vigor en septiembre de 2000, y establece la reducción del 85% de las barreras internas al comercio. En marzo de 2004 se lanzó un plan estratégico para la integración económica de la región, el cual establece la creación de una zona de libre comercio para el 2008 y de una unión aduanera para el 2010, entre otras cosas.

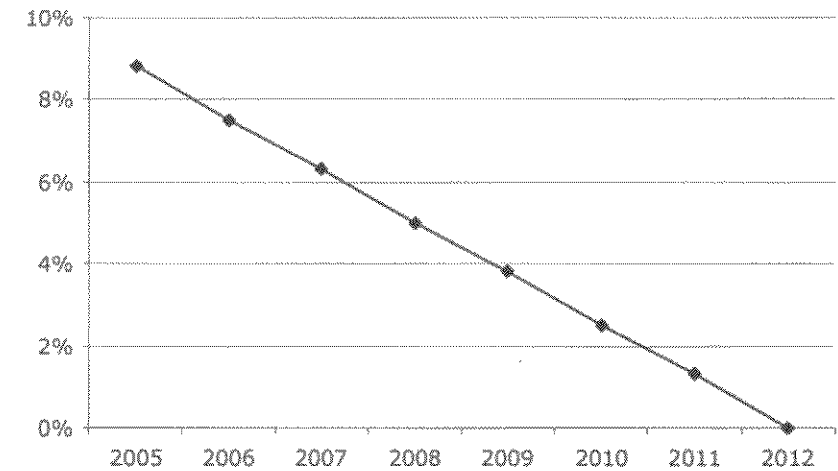
El resto de los competidores de Argentina ingresan pagando el arancel general. No obstante, en el corto plazo estas condiciones pueden cambiar, ya que China ha manifestado su intención de negociar un TLC con Sudáfrica y Estados Unidos está llevando a cabo negociaciones con la Unión Aduanera de África del Sur (Southern African Customs Union - SACU) para establecer una zona de libre comercio, cuya primer ronda negociadora se llevó a cabo en junio de 2003.<sup>20</sup>

Las condiciones de la UE también van a cambiar en el corto plazo, ya que para el caso de los *porotos cocidos congelados*, los *Adzuki* y los *procesados*, el cronograma de desgravación les otorga una reducción gradual de aranceles, estableciendo el libre acceso al mercado sudafricano en el año 2012. (Ver Gráfico Nº 2.13.2.2).

---

<sup>20</sup> La SACU está conformada por Sudáfrica, Botswana, Swazilandia, Namibia y Lesoto.

Cuadro Nº 2.13.2.2: Cronograma de desgravación de Sudáfrica para UE, para porotos congelados, adzuki y preparados (\*)



(\*) Desgravación en base al equivalente ad-valorem del arancel específico aplicado  
Fuente: GUS en base al Acuerdo de Comercio, Desarrollo y Cooperación entre la UE y Sudáfrica

Por su parte, Argentina se encuentra negociando como país miembro del MERCOSUR un Acuerdo de preferencias fijas, tal como se mencionó anteriormente, considerado el primer paso para negociar un TLC en el futuro. Hasta el momento, los productos del Complejo están excluidos de esta negociación.<sup>21</sup>

Estos diferentes frentes de negociación que mantiene Sudáfrica implican que en el corto y mediano plazo las condiciones de acceso al mercado sudafricano se verán alteradas para sus principales proveedores. Los cambios en cuanto a la participación relativa en las importaciones de éstos dependerá de los beneficios que obtenga cada uno en los procesos de negociación, en relación a las condiciones de acceso que poseen sus competidores. Por lo tanto, es primordial que Argentina preste especial atención a estos procesos para obtener mejores condiciones de acceso relativas que sus competidores o, al menos, no desfavorables para sus exportaciones del sector.

<sup>21</sup> La única posición incluida en la oferta del MERCOSUR es 0713.31.10, poroto mungo para siembra, que actualmente posee 0%.

2.13.3 Ficha comercial



Producto	
Tipos consumidos	<ul style="list-style-type: none"><li>• White Beans</li><li>• Black Beans</li><li>• Butter Beans</li><li>• Red Kideny Beans</li><li>• Dark Kideny Beans</li><li>• Barlotti Beans</li><li>• Baked</li></ul>
Precio al consumidor final	<ul style="list-style-type: none"><li>• Kidney 1,4 u\$s (bolsita 500gr) = 2,8 u\$s/Kg</li><li>• Red Kidney 1,1 u\$s (lata 400gr) = 2,7 u\$s/Kg</li><li>• Dark Kideny 1,0 u\$s (lata 400gr) = 2,5 u\$s/Kg</li><li>• White (small) 1,1 u\$s (bolsita 500gr) = 2,2 u\$s/Kg</li><li>• Butter 0,8 u\$s (lata 410gr) = 1,9 u\$s/Kg</li><li>7. Baked /tomate 0,7 u\$s (lata 410gr) = 1,7 u\$s/Kg</li></ul>
Packing	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bolsas de 500 gr y 1 kg</li><li>• Frascos de vidrio</li><li>• Latas</li></ul>
Normas de calidad	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se requiere certificado fitosanitario emitido por el Departamento Nacional de Agricultura</li></ul>
Valor agregado a la materia prima	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se consume mayoritariamente seco o remojado</li></ul>
Estado del producto	<ul style="list-style-type: none"><li>• Seco</li><li>• Remojado</li><li>• Precocido</li><li>• Precocido con verduras</li></ul>

Consumidores	
Hábitos de consumo	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cocido como acompañamiento de otras comidas</li></ul>
Fidelidad al origen	<ul style="list-style-type: none"><li>• El principal proveedor es China, con una participación creciente en los últimos años.</li><li>• 2000: 43% de participación</li><li>• 2003: 63% de participación</li></ul>
Consumo anual per cápita	<ul style="list-style-type: none"><li>• 3,5 Kg por habitante</li></ul>

Canales comerciales	
Eslabones	<ul style="list-style-type: none"><li>• Supermercados</li><li>• Importadores mayoristas</li></ul>

#### 2.13.4 Síntesis

1. Sudáfrica ocupa el décimo tercer lugar dentro de los principales mercados importadores del Complejo de Porotos. Las importaciones de este país tuvieron un comportamiento muy dinámico en el período analizado.
2. Las variedades más compradas son el poroto común y demás porotos secos.
3. Los principales abastecedores son China, la Unión Europea, Estados Unidos y Argentina.
4. Sudáfrica es un importador neto de porotos secos ya que su consumo aparente siempre es superior a su producción.
5. Los principales tipos de porotos consumidos son los Blancos, Negros, Manteca, Red Kidney, Dark Kidney y Barlotti. Se lo come generalmente cocido, como acompañamiento de otras comidas.
6. Sudáfrica aplica aranceles medio-bajos para los productos del Complejo, con un arancel promedio del 6%. En particular, el arancel aplicado a la variedad Mungo es del 15% mientras que aquel aplicado a los porotos comunes y a los demás porotos secos es del 10%.
7. Entre los países que registran exportaciones a Sudáfrica, la UE y Zimbabwe son los únicos que tienen acceso preferencial.  
El resto de los competidores de Argentina ingresan pagando el arancel general.

#### 2.14 Singapur

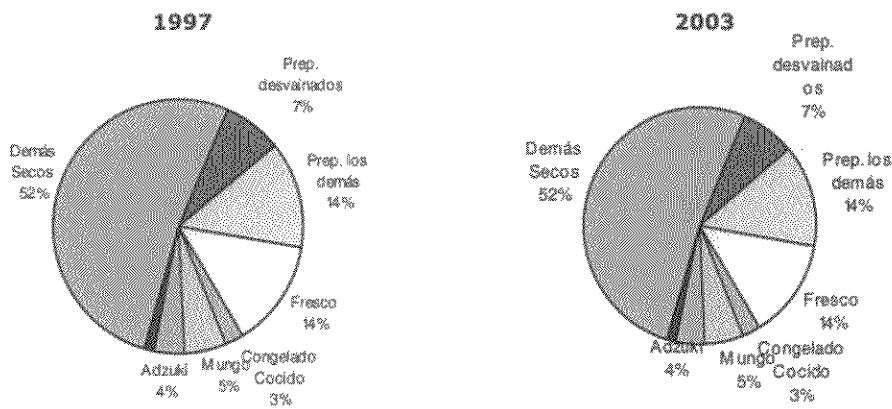
##### 2.14.1 Caracterización del comercio

Singapur ocupa el décimo cuarto puesto en el ranking de países importadores del Complejo de Porotos, al absorber alrededor del 1,3% de la demanda mundial (44 mil toneladas promedio anuales). Desde 1997 a 2001, sus compras permanecieron relativamente estables en torno a los 20 millones de dólares (47 mil toneladas). Sin embargo, en 2003 se registró una fuerte contracción en sus importaciones, al descender hasta los 14 millones de dólares (29 mil toneladas).



Las compras de Singapur, a diferencia de varios de los mercados hasta aquí analizados, no se concentran en pocos productos del Complejo. Entre las productos más importantes se encuentran los *demás secos*, *mungo*, *demás porotos preparados* y *fresco*. Respecto a la primera variedad, sus importaciones han disminuido con el transcurso de los últimos años en un 19% en términos anualizados pasando de 22 mil toneladas en 1997 (11 millones de dólares) a 6 mil toneladas en 2003 (2 millones de dólares). Las importaciones de poroto *Mungo* tuvieron un comportamiento inestable a lo largo del período llegando en 2003 a poco menos de 8 mil toneladas (2,9 millones de dólares). En tercer término, la importaciones de *demás porotos preparados* tuvieron un comportamiento relativamente estable entre 1997 y 2003 rondando las 5 mil toneladas (3 millones de dólares). Finalmente, el poroto *fresco* también tuvo un comportamiento estable ubicándose sus compras en las 9 mil toneladas anuales (3 millones de dólares) (Ver Gráfico N° 2.14.1.1 y Tabla N° 2.14.1.1).

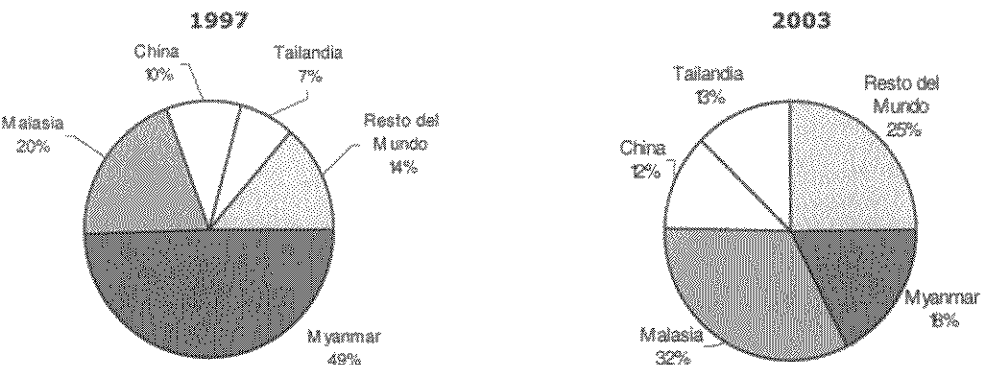
Gráfico N° 2.14.1.1: Importaciones de Singapur, por producto



Respecta a los principales orígenes, Myanmar, Malasia, China y Tailandia son los abastecedores más relevantes proveyendo en conjunto el 87% de las ventas totales. Esto evidencia un patrón de especialización geográfica respecto a sus compras, que puede responder a factores culturales como así también a menores costo de transporte. Todos estos países evidenciaron un comportamiento estable de sus exportaciones, con la excepción de Myanmar en el 2003. En primer término, Myanmar es el principal abastecedor de Singapur con una participación del 48% en el mercado. Sus ventas fueron en promedio de 10 millones de dólares entre 1997 y 2002, pero evidenciaron una fuerte reducción en el 2003 alcanzando valores de 2 millones de dólares. En segundo

lugar, Malasia exportó 4 millones de dólares promedio anual entre 1997 y 2003 convirtiéndose en el segundo exportador. China, a su vez, concentra el 9% del mercado de Singapur, con ventas anuales promedio próximas a los 2 millones de dólares. Por último, Tailandia absorbe el 8% de la demanda por importaciones del mercado bajo estudio, con un promedio anual de ventas de 2 millones de dólares. (Ver Gráfico N° 2.14.1.2 y Tabla N° 2.14.1.2).

Gráfico N° 2.14.1.2: Importaciones de Singapur, por origen



En cuanto al estudio del origen por producto en primer término, Myanmar, Tailandia y China son los principales proveedores de *demás porotos secos*. En este caso, tanto las importaciones de Myanmar como las de Tailandia han experimentado descensos en los volúmenes colocados, siguiendo la tendencia general de las importaciones de Singapur de *demás porotos secos*. En efecto, en el primer caso, las ventas pasaron de 19 mil toneladas en 1997 (9 millones de dólares) a 4 mil en 2003 (cerca de un millón de dólares), esto es, un 79% menos. En cuanto a Tailandia, sus colocaciones cayeron desde 2 mil toneladas en 1997 (1 millón de dólares) a 764 toneladas en 2003 (349 mil dólares). Por otra parte, en el caso de China, las exportaciones fueron relativamente inestables a lo largo de todo el período alcanzando en el 2003 poco más de las mil toneladas (550 mil dólares) (Ver Anexo A, Tabla N° 2.14.1.3).

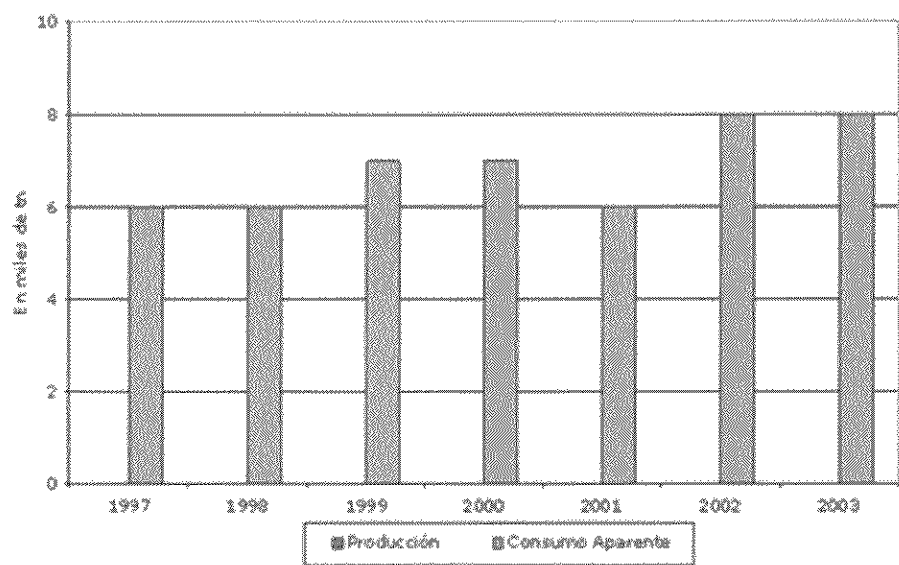
Los principales orígenes de las importaciones de *mungo* son Myanmar, Tailandia, China y Vietnam. En primero de ellos es el más importante, representando alrededor del 82% del total promedio (Ver Anexo A, Tabla N° 2.14.1.4). En tercer lugar, las importaciones de Singapur de *demás porotos preparados* provienen fundamentalmente de Malasia, Myanmar y Australia con una participación promedio del 36%, 20% y 13%, respectivamente (Ver Anexo

A, Tabla N° 2.14.1.5). Finalmente, los principales abastecedores de porotos frescos son Malasia, Tailandia, China y Myanmar.

En términos de concentración de mercado, el nivel de este mercado es bajo, ya que el IHH se ubica en poco menos que 3.000 puntos. No obstante, los mercados de *demás porotos secos*, *Mungo* y *fresco* la concentración es mayor reflejando la posición de países asiáticos tales como Myanmar, Tailandia y China en la provisión de estos productos (Ver Anexo A, Tabla N° 1.14.1.6).

Por último, Singapur es el único, entre los veinte mercados analizados, que no registra producción de porotos secos (Gráfico N° 2.14.1.3). Si bien esto implica que sea un importador neto, este país registra un consumo aparente mucho menor (en promedio 7 mil toneladas anuales) a sus volúmenes importados (29 mil toneladas). Esto implica que Singapur re-exporta el diferencial entre consumo e importación.

Gráfico N° 2.14.1.3: Producción y Consumo de Porotos Secos de Singapur



Fuente: GUS, sobre la base de datos de FAO.

2.14.2 Condiciones de acceso

Entre los veinte mercados seleccionados, Singapur es el único que aplica aranceles nulos para todos los productos del Complejo de Porotos, siendo, por tanto, irrelevante el análisis de las condiciones de acceso.

2.14.3 Ficha comercial



Productos	
Tipos consumidos	<ul style="list-style-type: none"><li>• Adzuki</li><li>• Demás secos</li><li>• Demás Preparados</li><li>• Mungo</li><li>• Frescos</li></ul>
Precios medios de importación de Singapur (Porotos secos comunes) Promedio 1997-2003	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tailandia 454 u\$s/tn</li><li>• Etiopía 392 u\$s/tn</li><li>• Myanmar 325 u\$s/tn</li></ul>
Packing	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bolsas de polietileno de ½ kg.</li></ul>
Estado del producto	<ul style="list-style-type: none"><li>• Seco.</li></ul>

Consumidores	
Valoración nutricional	<ul style="list-style-type: none"><li>• Es considerado un producto de alto valor nutricional y muy saludable, que ayuda a prevenir enfermedades. También es importante el factor cultural, por ser un producto consumido históricamente.</li></ul>
Hábitos de consumo	<ul style="list-style-type: none"><li>• En sopas</li><li>• En ensaladas</li></ul>
Fidelidad del origen <b>BAJA</b> <b>MEDIANA</b> <b>ALTA</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Los consumidores mantienen estable sus hábitos de compras.</li><li>• Myanmar lidera las compras externas de porotos y se mantiene estable en el tiempo.</li></ul>
Habitualidad / Estacionalidad	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se consume durante todo el año.</li></ul>
Consumo anual per cápita (poroto seco)	<ul style="list-style-type: none"><li>• 1,92 Kg por habitante (2003)</li></ul>

Canales comerciales	
Tipo de retails	<ul style="list-style-type: none"><li>• Hipermercados</li><li>• Supermercados</li><li>• Almacenes</li></ul>

#### 2.14.4 Síntesis

1. Singapur ocupa el décimo cuarto lugar como importador mundial del Complejo de Porotos, evidenciando compras estables entre 1997 y 2001 y registrándose una fuerte contracción en el 2003.
2. Las principales variedades adquiridas son demás porotos secos, porotos Mungo, demás porotos preparados y porotos frescos.
3. Singapur presenta un patrón de especialización geográfico respecto a sus compras que puede responder a factores culturales como así también a menores costos de transporte, ya que sus principales abastecedores son Myanmar, Tailandia, Vietnam, China y Australia.
4. Singapur es un importador neto de porotos secos. No obstante, registra un consumo aparente mucho menor frente a sus volúmenes importados.
5. Los porotos se consumen durante todo el año, comiéndose principalmente en sopas y ensaladas.  
Entre los veinte mercados seleccionados, Singapur es el único que aplica aranceles nulos para todos los productos del Complejo de Porotos.

#### 2.15 Costa Rica

##### 2.15.1 Caracterización del comercio

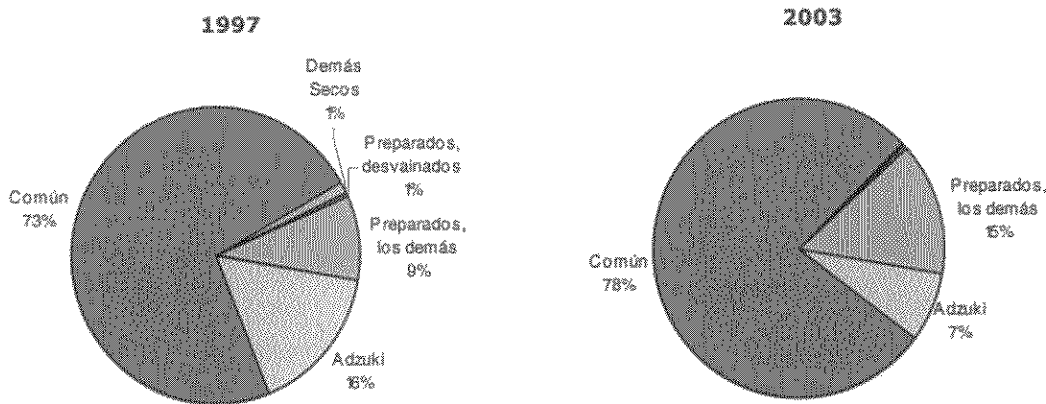
Costa Rica se ubica en el decimo quinto lugar en el ranking de principales mercados del Complejo de Porotos, al absorber el 1,3% del comercio total. Es un mercado que ha permanecido relativamente estable entre 1997 y 2003, registrando compras de alrededor de 19 millones de dólares por año (29 mil toneladas).

Los principales productos importados son *poroto común, demás porotos preparados y Adzuki*. Las compras del *poroto común*, principal producto del Complejo al representar el 78% en 2003, se ubican en torno a las 24 mil toneladas anuales (15 millones de dólares). Por su parte, las importaciones de *demás porotos preparados* tuvieron un comportamiento ascendente entre 1997 y 2003 creciendo a una tasa anualizada del 13% y pasando de mil toneladas en 1997 (casi 1,5 millón de dólares) a poco más de 2 mil en 2003 (cerca de 3 millones de dólares). Por último, el poroto *Adzuki* tuvo un comportamiento

relativamente estable en el período analizado, rondando las 2 mil toneladas anuales (Ver Gráfico N° 2.15.1.1 y Anexo A Tabla N° 2.15.1.1).

Respecto a los principales tipos consumidos se encuentran: Negros, Rojo, Canellini, Borlotti y Kidney.

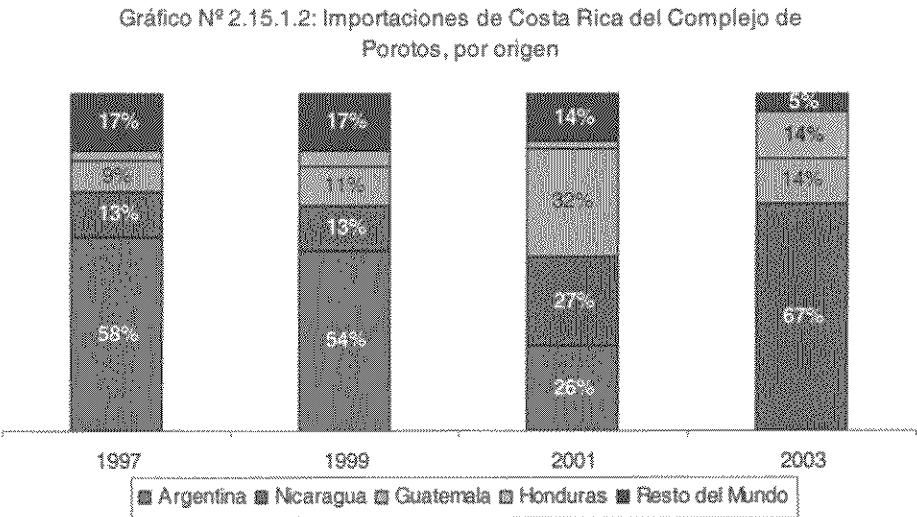
Gráfico N° 2.15.1.1: Importaciones de Costa Rica, por producto



Si bien a lo largo del período analizado los principales proveedores de porotos de este mercado son Argentina, Nicaragua, Guatemala y Honduras, se han registrado importantes cambios con relación al peso de cada uno de ellos. En efecto, Argentina paso de ser el principal principal proveedor de este mercado, lugar que retuvo hasta el año 2000, ha no registrar exportaciones en 2003.<sup>22</sup> Este posición de liderazgo fue ganada paulatinamente por Nicaragua, que pasó de representar sólo el 13% a comienzos del período hasta alcanzar el 66% en 2003 (Ver gráfico N° 2.15.1.2 y Anexo A, Tabla N° 2.15.1.2).

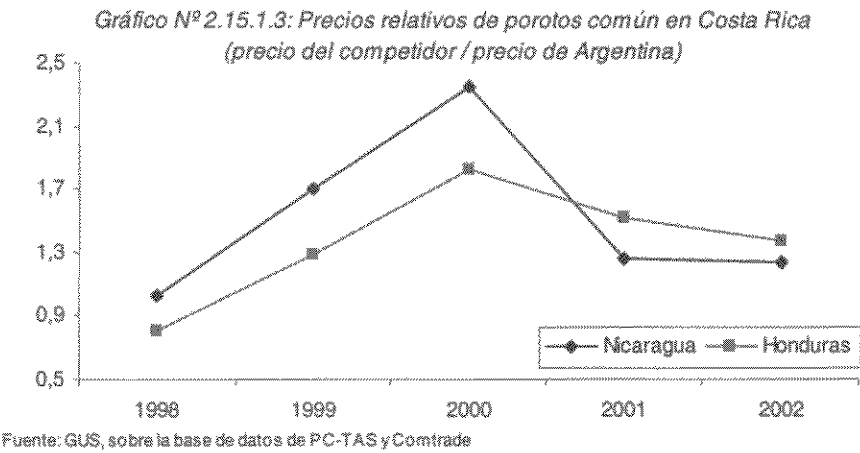
Como se mencionó más arriba, el *poroto común* es el principal producto importado por Costa Rica, al representar más del 70% de las compras totales. La posición de liderazgo que Argentina evidenciaba en este mercado estaba explicada exclusivamente por sus ventas de *porotos común*, donde llegó a colocar más de 18 mil toneladas en 2000. El desplazamiento en este mercado fue consecuencia del incremento en las exportaciones desde Nicaragua, que pasó de 89 toneladas en 1997 a más de 21 mil en 2003. Aunque en menor medida, también Honduras logró incrementar sus colocaciones en este mercado, llegando a representar alrededor del 25% en 2003.

<sup>22</sup> En 2004, y según datos del INDEC, Argentina sólo realizó envíos a este mercado por 1.423 toneladas, equivalentes a 600 mil dólares.



Estos cambios de proveedores pueden deberse a que sus precios relativos respecto a Argentina descendieron desde el 2000. Cabe destacar que entre 1997 y 2000 el comportamiento de precios fue el inverso, registrándose un aumento en las colocaciones de Argentina a este mercado (desde 15 mil toneladas a 18 mil) (Ver Anexo A, Tablas N° 2.15.1.3 y N° 2.15.1.4). Como se explicará en el punto siguiente, otro factor que contribuyó al desplazamiento de nuestras exportaciones fueron las preferencias obtenidas por estos competidores en este mercado, como consecuencia de la puesta en marcha de la Unión Aduanera de Centroamérica (UAC). Por otra parte, cabe mencionar que Nicaragua realizó una fuerte reconversión de su producción hacia porotos *comunes*, particularmente *negro*, principal producto demandado por Costa Rica.<sup>23</sup> Además, cabe mencionar que la producción de Nicaragua de porotos secos presenta un crecimiento sostenido, desde las 72 mil toneladas en 1997 hasta las 223 mil en 2004, esto es un 210% más. Estos factores hacen prever que Nicaragua fortalecerá su posición de liderazgo en este mercado.

<sup>23</sup> Esta reconversión fue consecuencia de un programa de Naciones Unidas, tras la catástrofe ocasionada por el Huracán Micht que afectó a este país durante octubre de 1998.

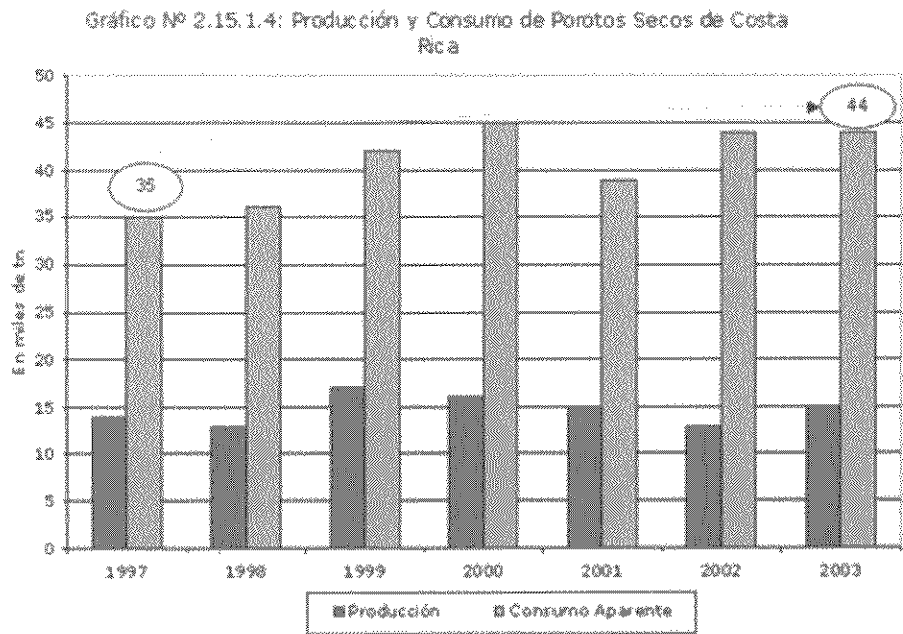


Guatemala es el principal abastecedor de Costa Rica de *demás porotos preparados*, concentrando el 92% promedio con poco más de 2.000 toneladas en 2003 (Ver Anexo A, Tabla N° 2.15.1.5). Finalmente, en lo que concierne a las importaciones de Costa Rica de porotos *Adzuki* éstas provienen fundamentalmente de Nicaragua y de Honduras absorbiendo el 76% y 15% de la demanda de importaciones de esta variedad (poco más de 1 millón de dólares promedio anuales) (Ver Anexo A, Tabla N° 2.15.1.6).

En términos de concentración de mercado, Costa Rica es un mercado con un nivel bajo, ya que el IHH promedio para 1997-2003 del total del Complejo de Porotos es de 3.162, lo que estaría indicando la baja dependencia de este país respecto a sus abastecedores. No obstante, al analizar el caso particular de las principales variedades importadas, los valores del IHH son superiores a los del promedio, ubicándose en 4.173 para el poroto *común*, 8.417 para los *demás porotos preparados* y 6.535 para el poroto *Adzuki*. Esto indicaría la existencia de dificultades de acceso a este mercado para colocar estas variedades. (Ver Anexo A, Tabla N° 2.15.1.7).

Finalmente, respecto a la producción de *porotos secos* de Costa Rica, esta variable ha permanecido estable en los últimos años, ubicándose en torno a las 15 mil toneladas anuales. En contraposición, el consumo aparente registra una tendencia creciente al registrar una tasa del 4% anual, pasando de 35 mil toneladas en 1997 a 44 mil en 2003 (Ver Gráfico N° 2.15.1.4). Por lo tanto, se espera que Costa Rica permanezca como uno de los principales mercados compradores de porotos secos.

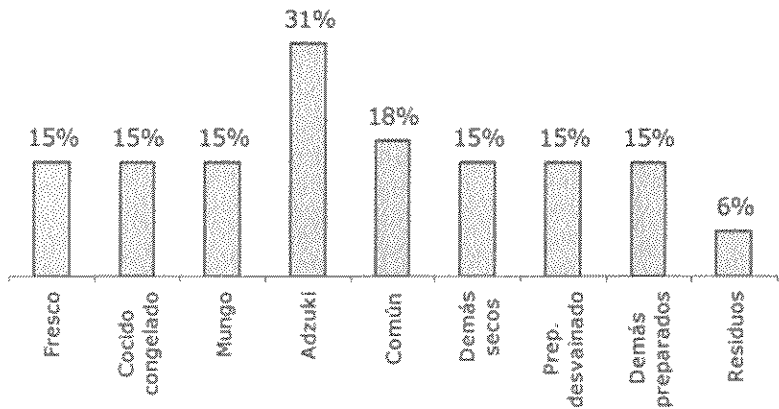




2.15.2 Condiciones de acceso

Costa Rica aplica aranceles medios para la importación de productos del Complejo, al promediar un arancel del 16%. Asimismo, la estructura arancelaria es bastante homogénea, ya que todos los productos enfrentan barreras similares al promedio, excepto los porotos Adzuki y comunes negros, donde se aplican aranceles que superan a la media en alrededor de 15 puntos porcentuales. Cabe destacar que, entre los veinte principales mercados, Costa Rica es el único que distingue entre los demás secos (0713.39) al poroto Pallares, bajo la posición 0713.39.10.00 (Ver Gráfico Nº 2.15.2.1 y Tabla Nº 2.15.2.1).

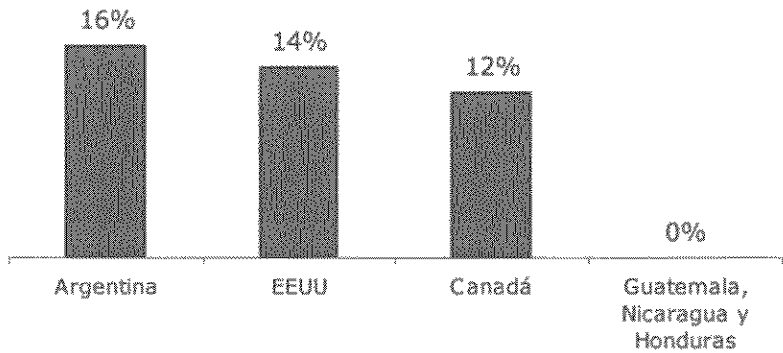
Gráfico N° 2.15.2.1: Aranceles promedio de Costa Rica para el Complejo de Porotos - Año 2005



Fuente: GUS, en base a datos del Min. de Comercio Exterior de Costa Rica

Los principales socios comerciales de Costa Rica para los productos del Complejo son, en orden de importancia, Argentina, Nicaragua, Guatemala, Estados Unidos, Honduras y Canadá, enfrentando distintas condiciones de acceso: las exportaciones desde Argentina deben pagar el arancel general; Estados Unidos y Canadá reciben aproximadamente un 20% de preferencias sobre el arancel general; mientras que el resto de los proveedores (Guatemala, Nicaragua y Honduras) ingresan libres de arancel (Ver Gráfico N° 2.15.2.2).

Gráfico N° 2.15.2.2: Aranceles promedio de Costa Rica para el Complejo de Porotos, según proveedores - Año 2005



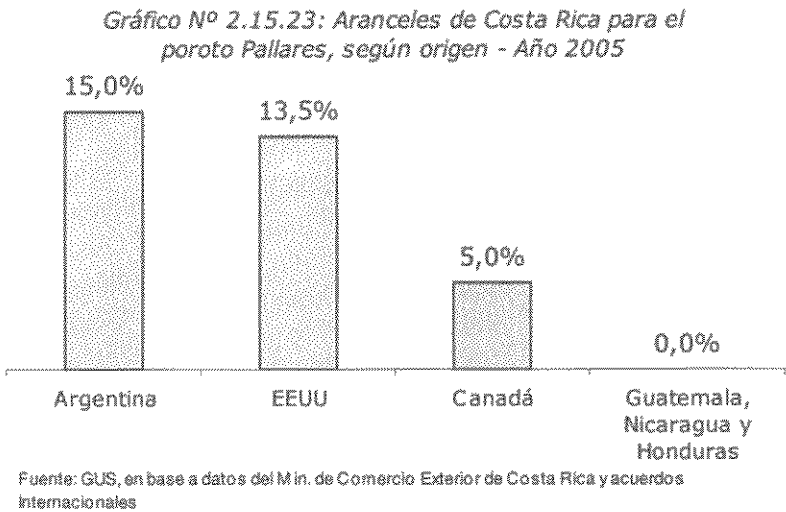
Fuente: GUS, en base a datos del Min. de Comercio Exterior de Costa Rica y Acuerdos Internacionales

El acceso preferencial que reciben Nicaragua, Guatemala y Honduras en este mercado se debe a que los mismos conforman la Unión Aduanera de Centroamérica (UAC), junto con el Salvador.<sup>24</sup>

<sup>24</sup> Esta unión aduanera fue creada por Guatemala y El Salvador en 1992. Recién en 2000 se unen Nicaragua y Honduras, y finalmente lo hace Costa Rica en 2002.

En el caso de Estados Unidos, el acceso preferencial se enmarca en el TLC que este país firmó en mayo de 2004 con los países de Centroamérica. Si bien este acuerdo todavía no fue puesto en vigencia, ya que los países están llevando a cabo los trámites administrativos requeridos a nivel nacional, se espera que en el corriente año se haga efectivo.<sup>25</sup> Asimismo, Canadá posee un TLC firmado con Costa Rica desde el mes de abril de 2001, que le otorga un tratamiento preferencial para ingresar a este mercado. Este acuerdo entró en vigor en noviembre de 2002.

Por el contrario, Argentina es el único proveedor relevante que no posee ningún acuerdo comercial con este país, enfrentando, como consecuencia condiciones de acceso desfavorables respecto a sus competidores. Por ejemplo, Argentina enfrentan un arancel del 15% para el *poroto Pallares* mientras que el grueso de nuestros competidores no debe pagar arancel (Ver Gráfico N° 2.15.2.3). Esto implica que para poder competir con ellos, las exportaciones desde Argentina deberían, al menos, ser un 15% más baratas, suponiendo que el resto de las características de los productos son iguales. Estas diferencias en las condiciones de acceso estarían explicando la fuerte contracción en las exportaciones de Argentina en los dos últimos años.

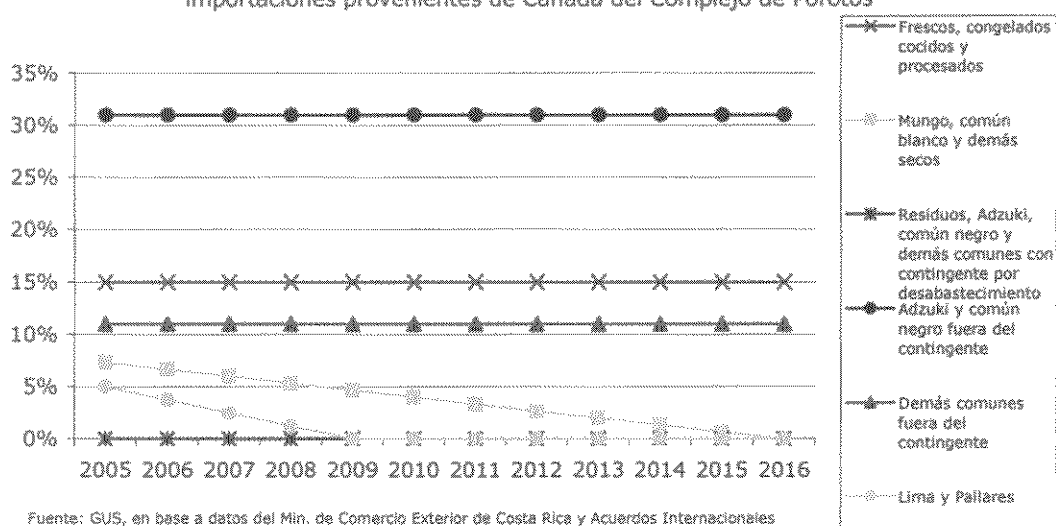


Debido a los cronogramas de desgravación establecidos en los acuerdos que Costa Rica firmó con Canadá y con Estados Unidos, las condiciones de acceso se modificarán en el corto plazo. Canadá tendrá una reducción arancelaria para casi el 60% de las posiciones arancelarias que conforman el Complejo en

<sup>25</sup> Para la determinación de los aranceles aplicados a Estados Unidos se supone que el acuerdo será efectivo en el transcurso de este año.

los próximos 12 años. En este grupo se encuentran los residuos, que ingresan en el presente año libre de barreras, y las variedades *mungo*, *común blancos*, *demás secos*, *Lima* y *Pallares*, estos dos últimos con desgravaciones más aceleradas que los anteriores, ya que ingresarán libres de arancel en 2009. El resto de los productos han sido excluidos de la negociación, por lo cual deben pagar el arancel general. Sin embargo, para los porotos Adzuki, común negro y demás comunes, se ha establecido un cronograma de desgravación especial para el caso que Costa Rica establezca un contingente arancelario por desabastecimiento, con un aranceles intra – cupo del 0%. En estos casos, el arancel extra – cupo es el arancel general, de 11% para los *demás secos* y 31% para *Adzuki* y *común negro* (Ver Gráficos N° 2.15.2.4).<sup>26</sup>

Gráfico N° 2.15.2.4: Aranceles aplicados por Costa Rica para las importaciones provenientes de Canadá del Complejo de Porotos

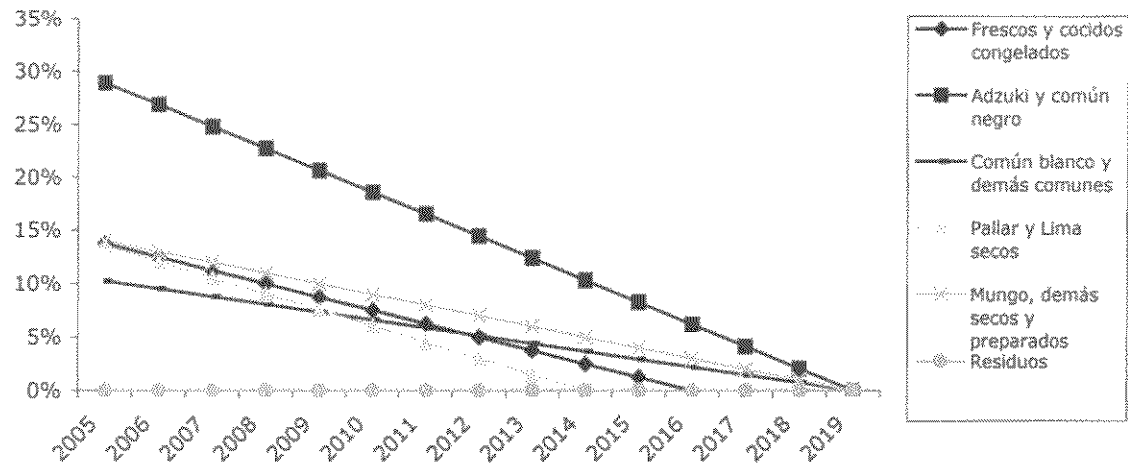


Por su parte, Estados Unidos negoció un cronograma de desgravación para todos los productos del Complejo en un plazo de 15 años. Asimismo, este Acuerdo tiene prevista la posibilidad de que Costa Rica aplique una salvaguardia agrícola a Estados Unidos para *Adzuki*, *comunes negros*, *demás comunes* y *demás porotos secos*.<sup>27</sup> (Ver Gráfico N° 2.15.2.5).

<sup>26</sup> El gobierno tiene la potestad de establecer un contingente libre de arancel cuando existan problemas de desabastecimiento en el mercado interno.

<sup>27</sup> El acuerdo establece que se podrá imponer esa medida cuando la cantidad importada durante el año exceda el nivel de activación establecido para ese producto, el cual asciende a 1.200 toneladas para cada uno estos productos. Una vez activada esta salvaguardia, el nivel de activación crecerá un 10% cada año.

Gráfico N° 2.15.2.5: Aranceles aplicados por Costa Rica a Estados Unido



Fuente: GUS, sobre la base de datos del Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica y Acuerdos Internacionales.

Cabe destacar que Argentina, como miembro del MERCOSUR, ha iniciado los contactos exploratorios para firmar un TLC con los países del Caribe, entre ellos Costa Rica. Sin embargo, y dadas las negociaciones alcanzadas por Costa Rica con países competidores del Complejo, en la medida que este acuerdo no se concrete en el corto o mediano plazo, las exportaciones del sector enfrentarán una situación cada vez más desventajosa frente a sus competidores. Asimismo, es importante tener en cuenta cómo evolucionan los aranceles efectivos de Canadá y Estados Unidos para que, al momento de negociar un TLC y exigir mejores condiciones de acceso, Costa Rica asegure reducciones arancelarias mejores o al menos tan buenas como las que reciben estos países.

2.15.3 Ficha comercial

Productos	
Tipos consumidos	<ul style="list-style-type: none"><li>• principalmente Negro</li><li>• también se consume el Rojo y el Kidney</li><li>• Adzuki</li><li>• Mungo</li><li>• Lima</li><li>• Pallar</li><li>• Canellini</li><li>• Borlotti</li></ul>

Precios al consumidor final	<div>ENLATADOS</div> <ul style="list-style-type: none"><li>• Kidney 1,3 u\$s (439gr) = 3,0 u\$s/Kg</li><li>• Ducal Negro 1,1 u\$s (460gr) = 2,4 u\$s/Kg</li><li>• Ducal Colorado 1,1 u\$s (460gr) = 2,4 u\$s/Kg</li><li>• Frijol c/BBQ 1,0 u\$s (455gr) = 2,2 u\$s/Kg</li><li>• Frijol c/miel y most1,0 u\$s (450gr) = 2,2 u\$s/Kg</li><li>• Cinta Azul Rojo 1,2 u\$s (575gr) = 2,0 u\$s/Kg</li><li>• Cinta Azul Negro 1,0 u\$s (575gr) = 1,7 u\$s/Kg</li></ul> <div>EN BOLSAS</div> <ul style="list-style-type: none"><li>• Pezziol Borlotti 0,8 u\$s (400gr) = 2,0 u\$s/Kg</li><li>• Pezoil Cannellini 0,8 u\$s (400gr) = 2,0 u\$s/Kg</li><li>• Don Pedro Rojo 1,0 u\$s (900gr) = 1,1 u\$s/Kg</li><li>• Don Pedro Negro 0,8 u\$s (900gr) = 0,9 u\$s/Kg</li></ul>
\$ medios de importación (porotos comunes) Promedio 1997-2003	<ul style="list-style-type: none"><li>• EEUU 750 u\$s / Tn</li><li>• Canadá 580 u\$s / Tn</li><li>• Argentina 560 u\$s / Tn</li><li>• China 350 u\$s / Tn</li></ul>
Packing	<ul style="list-style-type: none"><li>• en Bolsas</li><li>• en Latas</li></ul>
Valor agregado a la materia prima	<ul style="list-style-type: none"><li>• en general es bajo</li><li>• se lo comercializa principalmente remojado, precocido</li></ul>
Estado del producto	<ul style="list-style-type: none"><li>• Seco</li><li>• Remojado precocido</li></ul>

Consumidores	
Fidelidad a las importaciones	<ul style="list-style-type: none"><li>• Argentina fue el principal proveedor del Complejo, entre 1997 - 2003, registrándose un pico histórico en 1999 y 2000</li><li>• Sin embargo a partir de ese año las exportaciones argentinas a Costa Rica descendieron hasta llegar a 0 en el 2003 y 2004</li></ul>
Consumo anual per cápita	<ul style="list-style-type: none"><li>• 10.7 Kg por habitante</li></ul>

2.15.4 Síntesis

1. Costa Rica es el décimo quinto importador mundial del Complejo de Porotos y se trata de un mercado que ha permanecido relativamente estable entre 1997 y 2003.
2. Los principales productos importados son poroto común (78%), demás porotos preparados y Adzuki.
3. Si bien a lo largo del período analizado los principales proveedores de porotos de este mercado son Argentina, Nicaragua, Guatemala y Honduras, se han

registrado importantes cambios con relación al peso de cada uno de ellos. Argentina pasó de ser el principal proveedor de este mercado (sobre todo de poroto común), lugar que retuvo hasta el año 2000, a no registrar exportaciones en 2003. Esta posición de liderazgo fue ganada paulatinamente por Nicaragua. Entre las causas del desplazamiento de nuestras exportaciones encontramos las preferencias obtenidas por nuestros competidores en este mercado, como consecuencia de la puesta en marcha de la Unión Aduanera de Centroamérica (UAC), y la reconversión de la producción de Nicaragua hacia porotos comunes, particularmente negro, principal producto demandado por Costa Rica.

4. Dada la estabilidad de la producción de porotos secos y el consumo creciente en los últimos años, cabe esperar que Costa Rica siga siendo uno de los principales compradores de esta variedad.
5. Los principales tipos de porotos consumidos son el Negro, el Rojo y el Kidney. Se los compra fundamentalmente congelados o pre-cocidos.
6. Costa Rica aplica aranceles medios para la importación de productos del Complejo, al promediar un arancel del 16%. La estructura arancelaria es bastante homogénea, ya que todos los productos enfrentan barreras similares al promedio, excepto los porotos Adzuki y comunes negros, donde se aplican aranceles que superan a la media en alrededor de 15 puntos porcentuales. Las exportaciones desde Argentina deben pagar el arancel general; Estados Unidos y Canadá reciben aproximadamente un 20% de preferencias sobre el arancel general; mientras que el resto de los proveedores ingresan libres de arancel.

## 2.16 Australia

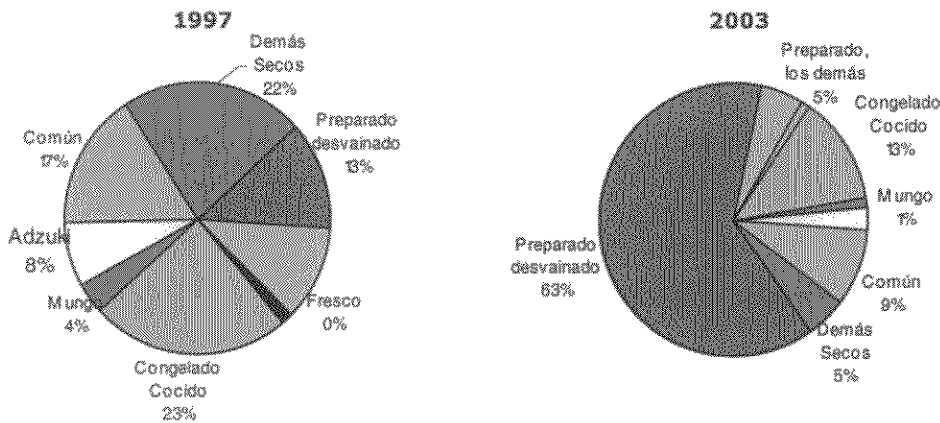
### 2.16.1 Caracterización del comercio

Australia representa alrededor del 1,3% de las compras mundiales del Complejo, ocupando el décimo sexto lugar en el ranking de principales mercados. Comparado con el resto de los mercados analizados, es un mercado muy dinámico ya que registró un crecimiento en todos los años del período, con una tasa anual promedio del 18%, alcanzando poco menos de 32 millones de dólares en 2003.

En cuanto a la composición de sus compras, las variedades más importantes son el *poroto preparado desvainado*, el *congelado cocido*, *demás porotos secos* y *porotos comunes*. No obstante, el importante crecimiento en su nivel de compras afectó su composición de comercio. En efecto, las compras de *porotos desvainados* representaron en 2003 más del 60% del total de las compras del Complejo, cuando en 1997 apenas alcanzaban el 13%. Por su parte, las importaciones de poroto *congelado cocido*, si bien mantuvo un nivel estable entre 1997 y 2002 rondando las 4 mil toneladas anuales, con un salto en 2003 hasta llegar a 6 mil toneladas (4 millones de dólares), perdió en el período prácticamente un 50% de participación sobre el total. Asimismo, los *demás porotos secos* tuvieron un comportamiento descendente pasando de tener un 22% de participación en 1997, poco más de 3 mil toneladas (3 millones de dólares) a sólo un 5% en 2003, con 2 mil toneladas (2 millones de dólares). Por último, la participación de las importaciones de *porotos comunes* se redujo de un 17% (2 millones de dólares) en 1997 a un 9% en 2003, alcanzando los 3 millones de dólares (5 mil toneladas). (Ver Gráfico Nº 2.16.1.1 y Anexo A, Tabla Nº 2.16.1.1).

Respecto a los principales tipos consumidos se encuentran: Lima, Canellini, Red Kidney o Rojos y Borlotti o Romano.

Gráfico Nº 2.16.1.1: Importaciones de Australia, por producto



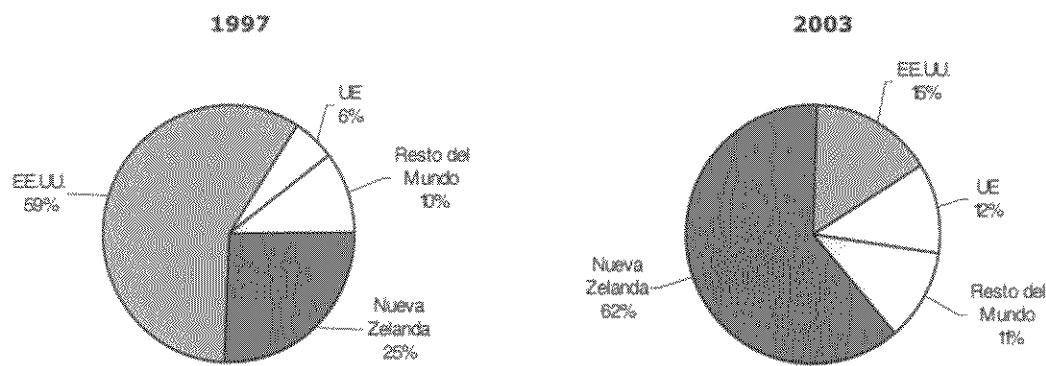
Los principales proveedores de Australia del Complejo son Nueva Zelanda, Estados Unidos y la Unión Europea. Mientras que Nueva Zelanda y la Unión Europea fueron abastecedores con presencia creciente en el mercado australiano entre 1997 y 2003, Estados Unidos contrajo sus colocaciones en ese



período. En efecto, mientras que los dos primeros incrementaron sus ventas a Australia en un 37% y 33% anualizado, alcanzando los 20 y 4 millones de dólares, respectivamente en 2003, Estados Unidos las contrajo en un 5% pasando de los 7 millones en 1997 a 5 millones de dólares en 2003. (Ver Gráfico N° 2.16.1.2 y Tabla N° 2.16.1.2 del Anexo A).

Los principales proveedores de Australia de porotos *preparados desvainados* son Nueva Zelanda y la Unión Europea. Si bien ambos países incrementaron sus colocaciones entre 1997 – 2003, las de Nueva Zelanda se incrementaron a una tasa mayor (62% en términos anualizados contra 29%). En 2003, las importaciones desde Nueva Zelanda alcanzaron las 16 mil toneladas (17 millones de dólares) y las de la Unión Europea fueron de 4 mil toneladas (3 millones de dólares) (Ver Anexo A, Tabla N° 2.16.1.3).

Gráfico N° 2.16.1.2: Importaciones de Australia, por origen



Los principales abastecedores de porotos *congelados cocidos* son Nueva Zelanda, Estados Unidos, China y la Unión Europea. Mientras que el primero tuvo una participación en torno al 56%, Estados Unidos la contrajo pasando de representar el 35% en 1997 a 8% en 2003. Por otra parte, China incrementó su participación en el total de ventas pasando del 1% en 1997 al 30% en 2003. Este desplazamiento del mercado de Estados Unidos por parte de China puede estar explicado por una mejora en precios relativos de los productos originarios de éste último (Tablas N° 2.16.1.4 y 2.16.1.5 del Anexo A).

Por otra parte, los *demás porotos secos* son esencialmente provistos por Estados Unidos y Canadá, ocupando el primero una posición de liderazgo en el mercado al poseer alrededor del 83% del total. No obstante ello, sus colocaciones a Australia de esta variedad registraron una disminución a lo largo

de este período del 9% en términos anualizados (Ver Anexo A, Tabla N° 2.16.1.6). Finalmente, los porotos *comunes* son provistos por Estados Unidos, Canadá, Nueva Zelanda y China, donde Estados Unidos concentra alrededor del 80% del mercado. Cabe destacar que las compras de esta variedad han sido muy oscilantes durante el período analizado, alcanzando su pico en 2003 con casi 3 millones de dólares (4.500 toneladas) (Ver Anexo A, Tabla N° 2.16.1.7).

Australia es un mercado con un nivel de concentración medio, ya que el IHH promedio para el Complejo de Porotos es de 4.037. Sin embargo, los niveles de concentración en los principales productos importados son superiores a la media (Ver Anexo A, Tabla N° 1.16.1.8).

Por último, en término de producción, Australia se caracteriza por ser un importador neto de porotos secos ya que sus niveles de producción, relativamente estables en torno a las 45 mil toneladas por año, han superado a sus niveles de consumo aparente.

#### 2.16.2 Condiciones de acceso

En términos de condiciones de acceso, Australia es un mercado similar a Singapur, ya que todos los productos del Complejo ingresan libres de aranceles, salvo demás porotos procesados que enfrentan una tasa del 5% (Ver Tabla N° 2.16.2.1).

Si bien este mercado se encuentra prácticamente libre de aranceles, Estados Unidos y Nueva Zelanda son los únicos que ingresan en todas las posiciones con arancel 0%. Esto es consecuencia de los TLC que estos países han firmado con Australia. El acuerdo con Nueva Zelanda entró en vigor en 1983, y desde 1990 no hay barreras arancelarias ni restricciones cuantitativas para el comercio de bienes entre estos países. En el caso de Estados Unidos, se firmó en febrero de 2004 y entró en vigencia el 1 de enero de 2005.

El escenario futuro en cuanto a condiciones de acceso será relativamente estable debido al nivel de apertura del mercado australiano. Asimismo, ningún otro proveedor importante de Australia se encuentra negociando con este país un acuerdo comercial, ni hay manifestaciones en ese sentido. No obstante, existe la posibilidad de que Tailandia y Singapur, países exportadores de porotos que actualmente no son proveedores relevantes de este mercado, incrementen su

participación en este mercado. Esto se debe a que ambos países han firmado un TLC con este país en julio de 2003 y enero de 2005, respectivamente.

Dado los bajos niveles arancelarios impuestos por Australia, la posición de Argentina es neutral. Además, la composición de sus compras está orientada más hacia los productos elaborados del Complejo (preparados y congelados) donde nuestro país no posee, al menos actualmente, un desarrollo exportador.

2.16.3 Ficha comercial



Productos	
Tipos consumidos	<ul style="list-style-type: none"><li>• Lima beans, grandes (Butter beans o Fagioli della nonna)</li><li>• Five Bean Mix (mezcla de Borlotti, Alubias, Garbanzos, Red Kidney y Lima)</li><li>• Canellini beans (Alubias medianas)</li><li>• Borlotti o Romanos (Borlotos italianos)</li><li>• Red Kidney beans o Rojos</li></ul>
Precio al consumidor final	<ul style="list-style-type: none"><li>• Borloto orgánico 1,4 u\$s (lata 420gr) = 3,3 u\$s/Kg</li><li>• Borloto común 0,9 u\$s (lata 400gr) = 2,2 u\$s/Kg</li><li>• Común en salsa 0,8 u\$s (lata 420gr) = 1,9 u\$s/Kg</li></ul>
Precios medios de importación	<ul style="list-style-type: none"><li>• China 1.000 u\$s</li><li>• EEUU 810 u\$s</li><li>• Canadá 610 u\$s</li></ul>
Packing	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bolsas de 1 Kg o venta al peso</li><li>• Enlatado cocido (420 gr)</li></ul>
Requerimientos sanitarios	<ul style="list-style-type: none"><li>• Inspección sanitaria al arribo</li><li>• Cuarentena obligatoria</li><li>• Certificado fitosanitario emitido por el gobierno</li><li>• Permiso de importación</li></ul>
Valor agregado a la materia prima	<ul style="list-style-type: none"><li>• Salsas de tomate, tomates y aji picante, salsas con jamón y salsas con salchichas</li></ul>
Estado del producto	<ul style="list-style-type: none"><li>• Seco, remojado, cocido, mezclado con otros alimentos y en pasta</li></ul>

Consumidores	
Valoración nutricional	<ul style="list-style-type: none"><li>• Es considerado una opción verdaderamente sana, bajo en colesterol y en calorías y alto en valor nutricional y fibras.</li></ul>
Hábitos de consumo	<ul style="list-style-type: none"><li>• Población cosmopolita habituada a gran variedad de porotos.</li><li>• Se consume en:</li><li>• Salsas: con tomate o tomate y ají picante</li><li>• Ensaladas (todas las variedades)</li><li>• Sopas minestrone (Lima, Alubias, Borlotos)</li><li>• Acompañamiento de Carnes (Lima)</li><li>• Acompañamiento de Pescados (Borlotos)</li><li>• Guisos, comida mexicana (Rojos y Comunes)</li><li>• Vegetarianos: uso difundido en este nicho</li><li>• Snack´s</li></ul>
Fidelidad a la marca <div><div>BAJA</div><div>MEDIANA</div><div>ALTA</div></div>	<ul style="list-style-type: none"><li>• El mercado está en expansión por lo que es permanente el ingreso y aceptación de nuevas marcas</li><li>• El consumidor está acostumbrado a productos de Nueva Zelanda o marcas desarrolladas por los supermercados locales</li><li>• Principales marcas: SPC, Bi-Lo, Watties, Coles Farmland y Homebrand (supermercados) y Heinz</li></ul>
Habitualidad / Estacionalidad	<ul style="list-style-type: none"><li>• Es un mercado abastecido mayoritariamente durante todo el año, según variedades, por ello el consumo no es estacional</li><li>• Los Borlotos solo se encuentran, en general, entre marzo y mayo</li></ul>
Consumo anual per cápita (poroto seco)	<ul style="list-style-type: none"><li>• 2,4 Kg por habitante (2003)</li></ul>

Canales comerciales	
Eslabones	<ul style="list-style-type: none"><li>• Importadores mayoristas que desarrollan marcas para supermercados</li><li>• Supermercados que importan</li><li>• Importadores que venden a retails minoristas (dietéticas)</li></ul>
Concentración de la oferta	<ul style="list-style-type: none"><li>• En supermercados, que desarrollan sus propias marcas</li><li>• Un canal marginal de negocios minoristas</li></ul>
Tipo de retails	<ul style="list-style-type: none"><li>• Supermercados</li><li>• Negocios dietéticos (venta al peso)</li></ul>

#### 2.16.4 Síntesis

1. Australia ocupa el puesto décimo sexto dentro de los principales importadores mundiales del Complejo de Porotos. Se trata de un mercado muy dinámico ya que registró un crecimiento en todos los años del período.
2. Las variedades mayormente adquiridas son el poroto preparado desvainado, el congelado cocido, demás porotos secos y porotos comunes.
3. Los principales proveedores son Nueva Zelanda, la Unión Europea, China, Estados Unidos y Canadá.
4. Australia se caracteriza por ser un importador neto de porotos secos ya que su consumo aparente supera a su producción.
5. Los principales tipos de porotos consumidos son Lima, Five Bean Mix (mezcla de Borlotti, Alubias, Garbanzos, Red Kidney y Lima), canellini, Borlotti o Romanos y Red Kidney. Se los come fundamentalmente en ensaladas, salsas (con tomate o tomate y ají picante), sopas minestrone, acompañamiento de carne, acompañamiento de pescado, guisos, comida mexicana y snack's.  
Si bien este mercado se encuentra prácticamente libre de aranceles, Estados Unidos y Nueva Zelanda son los únicos que ingresan en todas las posiciones con arancel 0%. Esto es consecuencia de los TLC que estos países han firmado con Australia.

#### 2.17 República de Corea

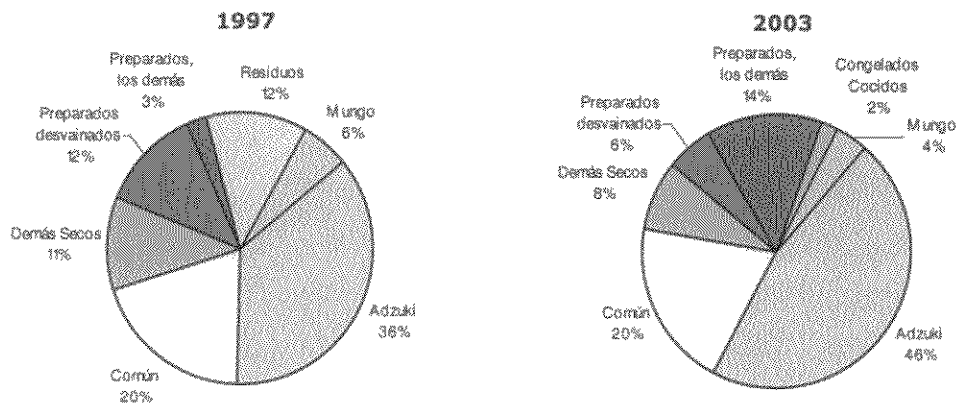
##### 2.17.1 Caracterización del comercio

La República de Corea absorbe el 1,3% del mercado mundial del Complejo, al promediar compras por 19 millones de dólares por año. Si bien su comercio en 2003 se ha incrementado respecto a 1997 (16%), registra una evolución oscilante en sus niveles de importación, variando entre 14 y 22 millones de dólares por año.

Sus principales compras para el promedio del período se concentran en poroto *Adzuki*, común y demás secos. Las importaciones de poroto *Adzuki*, en primer término, crecieron entre 1997 y 2003 a una tasa anualizada del 6%, pasando de 18 mil toneladas en 1997 (7 millones de dólares) a 26 mil en 2003

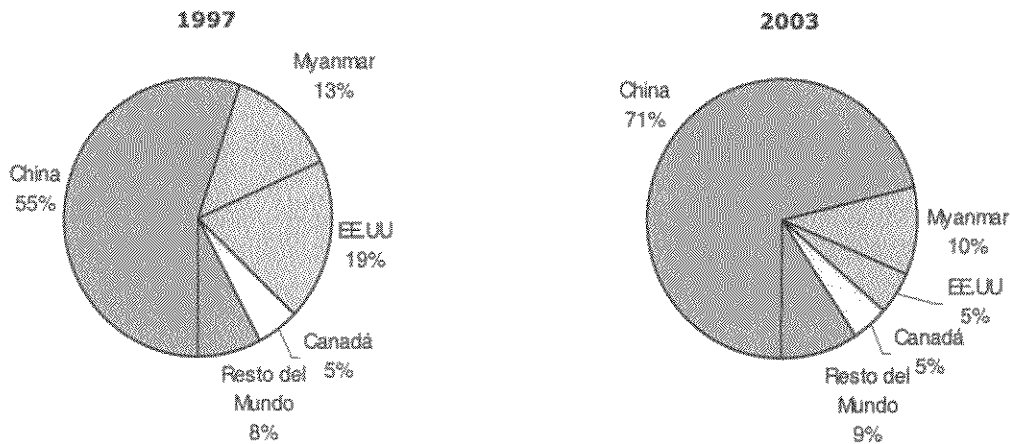
(poco más de 10 millones de dólares). Las compras de *poroto común*, por su parte, también se incrementaron pero a una tasa mayor (9% anualizado), pasando de 10 mil toneladas en 1997 (4 millones de dólares) a 17 mil en 2003 (4,5 millones de dólares). Finalmente, las importaciones de los *demás secos* se incrementaron desde 6.000 toneladas a 7.000 en el período considerado, si bien en los últimos años las compras de este producto se retraen en dólares, con una tasa anual negativa para el período, de 3%. Cabe destacar que las compras más dinámicas en término de volumen se registraron para la variedad congelado cocido que creció a una tasa del 98% anual, partiendo de 13 toneladas en 1997 a 793 toneladas en 2003. (Ver Gráfico N° 2.17.1.1 y Anexo A, Tabla N° 2.17.1.1).

Gráfico N° 2.17.1.1: Importaciones de República de Corea, por producto



Los principales proveedores de la República de Corea son China, Myanmar y Estados Unidos. En los últimos años, las compras desde China se mantuvieron cercanas a los 15 millones de dólares, no perdiendo nunca este país la posición de liderazgo. Por otra parte, mientras que Myanmar fue un abastecedor estable en todo el período con ventas de más de 2 millones de dólares anuales, las compras desde Estados Unidos disminuyeron en un 18% anualizado, al pasar de casi 4 millones de dólares en 1997 a poco más de 1 millón en 2003 (Ver Gráfico N° 2.17.1.2 y Anexo A, Tabla N° 2.17.1.2).

Gráfico Nº 2.17.1.2: Importaciones de la República de Corea, por origen

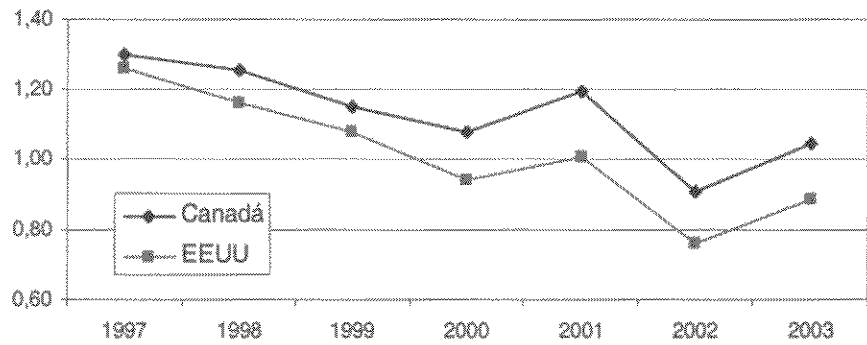


Respecto al origen de las importaciones por producto, cabe destacar que la totalidad de las compras de porotos *Adzuki* de la República de Corea provienen desde China.<sup>28</sup> Por su parte, las importaciones de porotos *comunes* provienen, principalmente, desde China, Canadá, Estados Unidos y Myanmar. Todos estos países incrementaron sus colocaciones entre 1997 y 2003, con la excepción de Estados Unidos quien las contrajo a un 5% anual alcanzando las 3 mil toneladas en 2003 (805 mil dólares) (Ver Tabla Nº 2.17.1.3). El único país que incrementó su participación fue China con el 41% del mercado en 2003. Canadá y Myanmar, por su parte, se mantuvieron estables en torno al 27% y 16%, respectivamente; mientras que Estados Unidos la redujo hasta llegar al 18% en el 2003. La ganancia de mercado por parte de China puede estar explicada por la disminución de sus precios en relación a los principales competidores: Canadá y Estados Unidos (Ver Gráfico Nº 2.17.1.3 y Tabla Nº 2.17.1.4).

Por último, los principales proveedores de *demás porotos secos* para el promedio del período son Myanmar y China, con participaciones del 77% y 11%, respectivamente, para el 2003. Cabe destacar que China fue el proveedor más dinámico, al pasar de vender sólo 254 toneladas en 1997 a poco más de 1.900 en 2003, lo que hizo crecer su participación al 10% para ese año. (Ver Anexo A, Tabla Nº 2.17.1.5).

<sup>28</sup> Entre 1999 y 2001 se registraron envíos desde otros orígenes, pero de peso no significativo, ya que representaron menos del 0,1%.

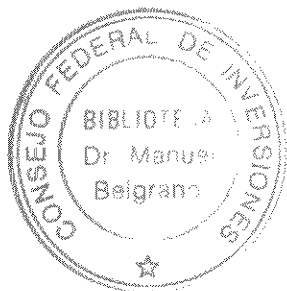
Gráfico N° 2.17.1.3: Precios relativos de porotos comunes de China respecto a Canadá y EEUU, en República de Corea



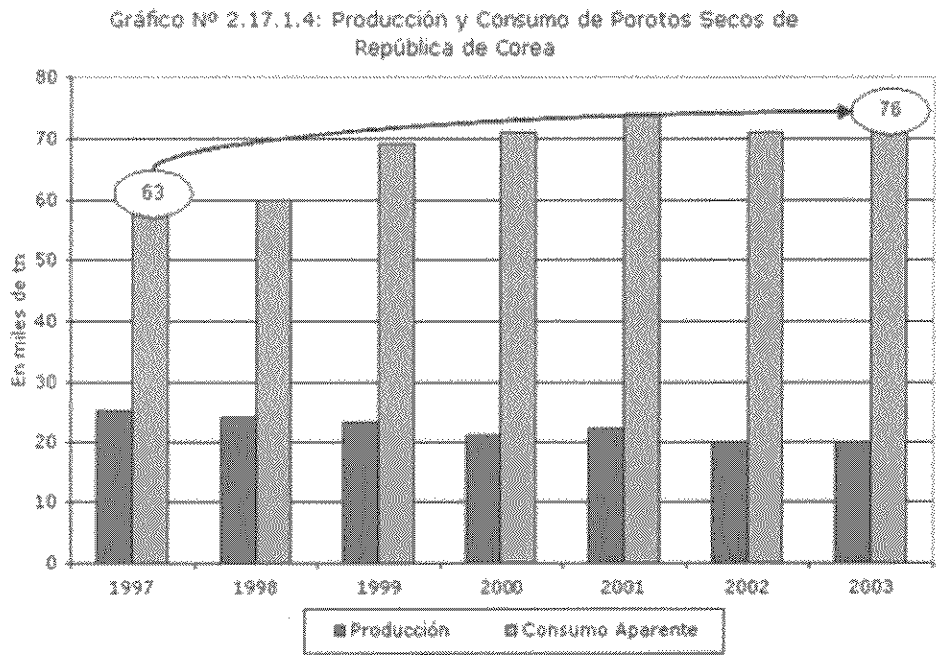
Fuente: GUS, sobre la base de datos de PC-TAS y Comtrade

En términos de concentración de mercado, se puede concluir que la República de Corea es un mercado con un nivel de concentración medio, ya que el IHH para el período del total del Complejo de Porotos se ubica en torno a 4.700 puntos. No obstante, para el caso de porotos *Adzuki*, principal producto dentro del Complejo, el nivel de concentración es el máximo (10.000 puntos) ya que China ha sido el único proveedor de esta variedad. Los *demás secos* también registran un nivel elevado de concentración (7.204), que se corresponde con la situación mencionada anteriormente. Por el contrario, el IHH de los porotos *comunes* es de 2.726, reflejando que no existen proveedores de peso en esta variedad (Ver Anexo A, Tabla N° 2.17.1.6).

Por último, la producción de *porotos secos* de la República de Corea registra una tendencia decreciente del 4% anual, alcanzando las 20 mil toneladas en 2003. Por el contrario, el consumo aparente registró un incremento del 3% promedio anual entre 1997 y 2003 pasando de 63 mil toneladas a 76 mil. Por lo tanto, la brecha entre consumo y producción se incrementó en el período analizado partiendo de 38 mil toneladas a 56 mil, con lo cual se espera que la República de Corea siga constituyendo uno de los principales mercados importadores del Complejo (Ver Gráfico N° 2.17.1.4).





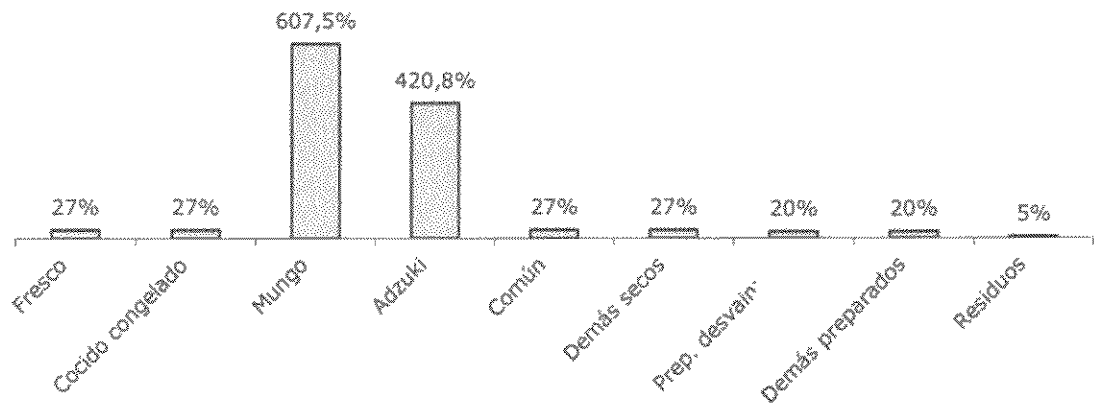


2.17.2 Condiciones de acceso

Corea es un mercado con altas barreras, con un arancel promedio de 145%. A excepción de los residuos, que enfrentan bajas barreras, todos los productos aplican aranceles de al menos 20%. Asimismo, existen picos arancelarios para los porotos Mungo y Adzuki, con aranceles mayores al 600% y 400% respectivamente. (Ver Tabla Nº 2.17.2.1 y Gráfico Nº 2.17.2.1).

A pesar de los altos aranceles, el 80% del total del Complejo importado por Corea corresponde a porotos secos, donde aproximadamente el 45% está concentrado en Adzuki. Esto se explica por la cuota de 14.694 toneladas impuesta por este país para la importación de porotos Mungo y Adzuki, con un arancel intra cuota del 30%, mientras el extra cuota es del 607.5% y 420.8% respectivamente. Este cupo se establece a partir del año 2004, reflejando un crecimiento del 35% respecto a la cuota aplicada en 1997.

Gráfico Nº 2.17.2.1: Aranceles promedio aplicados por la Rca. de Corea para el Complejo de Porotos - Año 2005



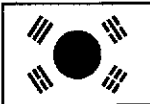
Fuente: GUS, en base a datos APEC y Korea Customs Service

Corea, al igual que muchos países asiáticos, tiene una característica en cuanto a su política comercial externa, ya que ha mantenido hasta la actualidad una postura claramente a favor de las negociaciones multilaterales. En consecuencia, este país no tiene en la actualidad ningún acuerdo comercial bilateral o regional firmado, por lo cual todos los proveedores de Corea ingresan a este mercado enfrentando el arancel general.

Sin embargo, en el último año esta posición ha ido cambiando, y Corea ha comenzado a considerar la posibilidad de negociar TLCs. En este sentido, este país tiene en estudio varios acuerdos, tal es el caso de un TLC entre Corea, Japón y China, otro con los países miembros de la ASEAN, entre los cuales se encuentra Myanmar, así como también con Estados Unidos, Canadá, la UE y el MERCOSUR.

Por tal motivo, las condiciones de acceso pueden cambiar en el corto y mediano plazo para muchos proveedores, de acuerdo a la decisión de Corea de concretar estos acuerdos en estudio y comenzar con los procesos de negociación. La posición relativa que cada uno obtenga, entre ellos Argentina, dependerá de la celeridad de estos procesos y de las prioridades de Corea, ya que no se espera que se inicien todos al mismo momento. En este sentido, en caso que MERCOSUR no ocupe la lista de prioridades, Argentina deberá realizar un seguimiento de los procesos que se inicien para que, al momento de negociar, el bloque exija condiciones para los productos del Complejo al menos tan buenas como las otorgadas por Corea a otros proveedores.

2.17.3 Ficha comercial



Consumidores	
Valoración nutricional	<ul style="list-style-type: none"><li>El consumidor coreano es muy desarrollado. No es impulsivo. Compara precio y calidad para decidir.</li><li>Hay una marcada preferencia por la comida natural, fresca y saludable. Pero funcional.</li><li>En este sentido, si bien la comida tradicional está presente en la gastronomía actual, las nuevas generaciones incorporaron la comida congelada y "ready made".</li></ul>
Fidelidad a las importaciones <div>BAJA</div> <div>MEDIANA</div> <div>ALTA</div>	<ul style="list-style-type: none"><li>El 66% del mercado está dominado por China (prom 1997/2003).</li><li>Le siguen Myanmar con el 13% y EEUU con el 10% (esté último con una participación decreciente).</li></ul>
Consumo anual per cápita (poroto seco)	<ul style="list-style-type: none"><li>1,6 Kg por habitante (2003)</li></ul>

Canales	
Tipo de retails	<ul style="list-style-type: none"><li>Hipermercados (16% de las ventas de alimentos)</li><li>Supermercados (8%)</li><li>Tiendas por Departamento (6%)</li><li>Tiendas de Conveniencia (2%)</li><li>Mercados tradicionales, ferias abiertas (67%)</li></ul>
Precios medios de importación (promedio 1997/2003)	<ul style="list-style-type: none"><li>EEUU 320 u\$s / Tn</li><li>China 300 u\$s / Tn</li><li>Myanmar 290 u\$s / Tn</li></ul>

2.17.4 Síntesis

1. La República de Corea ocupa el lugar décimo séptimo como importador mundial del Complejo de Porotos, registrando una evolución oscilante en sus niveles de importación.
2. Sus principales compras se concentran en poroto Adzuki, común y preparados.
3. Sus principales proveedores son China, Canadá, Estados Unidos y Myanmar.

4. Se espera que la República de Corea siga constituyendo uno de los principales mercados importadores de porotos secos, dada la brecha existente entre producción y consumo.
5. Se ha registrado una cierta estabilidad en el consumo per cápita de porotos secos, manteniéndose cercano a los 1,5 kg/hab en los últimos 5 años.
6. Corea es un mercado con altas barreras, con un arancel promedio de 145%. A excepción de los residuos, que enfrentan bajas barreras, todos los productos aplican aranceles de al menos 20%. Asimismo, existen picos arancelarios para los porotos Mungo y Adzuki, con aranceles mayores al 600% y 400% respectivamente.
7. La República de Corea estableció en el 2004, una cuota de 14.694 toneladas para la importación de porotos Mungo y Adzuki, con un arancel intra – cuota del 30%, mientras el extra – cuota es del 607,5% y 420,8%, respectivamente.
8. Argentina en ningún caso ocupa un lugar importante como proveedor  
Este país no tiene en la actualidad ningún acuerdo comercial bilateral o regional firmado, por lo cual todos los proveedores de Corea ingresan a este mercado enfrentando el arancel general.

## 2.18 Malasia

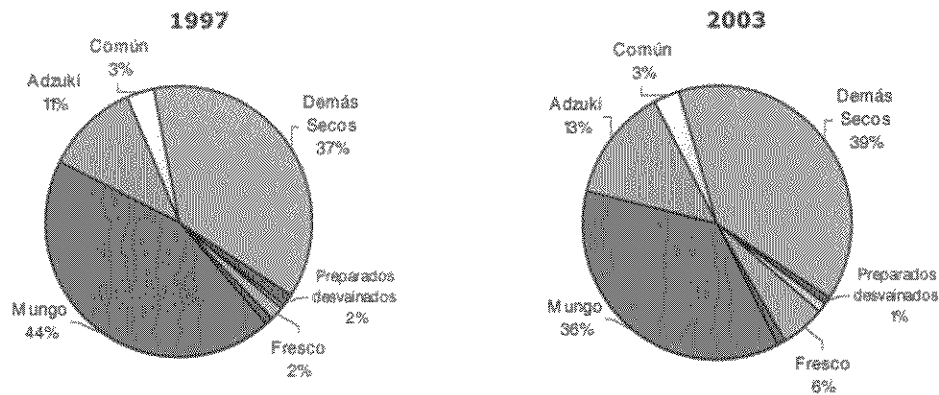
### 2.18.1 Caracterización del comercio

Malasia ocupa el puesto 18 en el ranking de principales importadores del Complejo de Porotos, representando el 1,2% de las compras promedio mundiales. Este mercado presenta un comportamiento relativamente estable alcanzando compras por alrededor de 17 millones de dólares.

En cuanto a la composición de sus compras, las variedades más importantes son *Mungo* y *demás porotos secos* con una participación promedio del 40% cada una, registrando un comportamiento relativamente estable. Por otra parte, las variedades más dinámicas han sido la de porotos *frescos* y *demás preparados* que crecieron a una tasa del 22% y 11%, respectivamente, pasando en el primer caso de los 285 mil dólares (879 toneladas) en 1997 a poco más de 900 mil dólares (3 mil toneladas) en 2003, y en el segundo, de 76 mil dólares

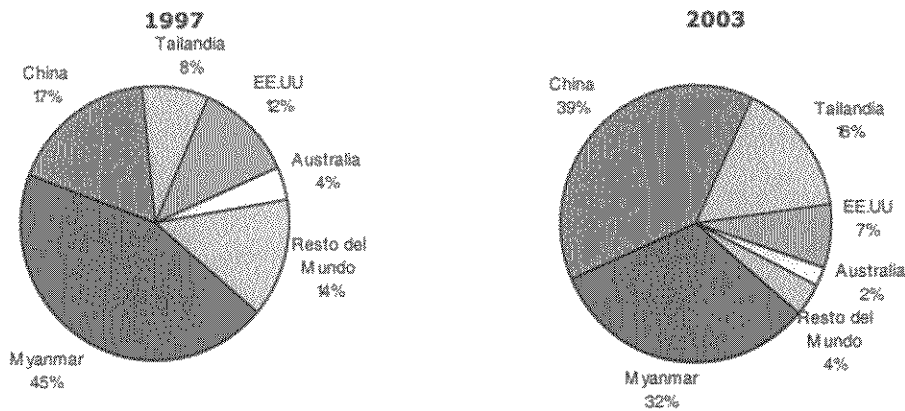
(174 toneladas) a 163 mil dólares (323 toneladas) (Ver Gráfico N° 2.18.1.1 y Tabla N° 2.18.1.1).

Gráfico N° 2.18.1.1: Importaciones de Malasia, por producto



Los principales proveedores de este mercado se caracterizan por su proximidad geográfica, ya que el 85% del total importado del Complejo corresponde a países cercanos, tales como Myanmar, China, Tailandia y Australia. Estados Unidos es el único país fuera de la región que forma parte de los principales proveedores de Malasia. De los cinco países, tanto Myanmar como Estados Unidos han evidenciado ventas con tendencia decreciente entre 1997 y 2003, registrando tasas anualizadas negativas de 5% y 8%, con valores en torno a los 7 millones de dólares para el primero y poco menos de 1 millón y medio de dólares para el segundo. Por otra parte, las colocaciones de China y Tailandia han sido volátiles pero con una tendencia creciente a partir del 2001, con tasas anuales promedio para todo el período de 14% y 12%, hasta llegar en el 2003 a los 6 millones y los 3 millones de dólares, respectivamente. Este incremento en las colocaciones de China implicó que este país capte el 39% de las compras totales de Malasia (Ver Gráfico N° 2.18.1.2 y Tabla N° 2.18.1.2 del Anexo A).

Gráfico N° 2.18.1.2: Importaciones de Malasia, por origen



El 79% de las compras de Malasia de porotos *Mungo* proviene de Asia, especialmente de Myanmar (52% promedio), China (17% promedio) y Tailandia (10% promedio). De estos tres países, China y Tailandia obtuvieron ganancias de mercado entre 1997 y 2003, mientras que Myanmar empezó a perder participación. En lo que respecta a China, sus colocaciones experimentaron un crecimiento del 32% anual pasando de 429 mil dólares en 1997 a más de 2 millones en 2003. Tailandia, a su vez, pasó de exportar 266 mil dólares en 1997 a 638 mil en 2003, mientras que Myanmar en contraposición, pasó de vender por 4 millones de dólares a hacerlo por 3 millones en esos mismos años (Ver Anexo A, Tablas N° 2.18.1.3).

Las importaciones de Malasia de *demás porotos secos* provienen fundamentalmente de Myanmar, China y Estados Unidos, siendo el segundo país el que mayor participación ganó en el mercado a lo largo de estos últimos años. En efecto, mientras que las ventas de China se incrementaron en un 19% anual a partir de 1997 alcanzando los casi 2,5 millones de dólares en 2003, las de Myanmar y Estados Unidos se contrajeron en un 3% y un 9% en términos anualizados llegando a 2,5 millones y 639 mil dólares, respectivamente en el 2003 (Ver Anexo A, Tablas N° 2.18.1.4).

En términos de concentración, se puede concluir que Malasia es un mercado de concentración baja ya que el IHH promedio del Complejo de Porotos es de 2.881. Para las variedades más relevantes es decir, la *Mungo* y *demás secos*, la concentración es media, ya que sus respectivos IHH son de 3.729 y 3.520, con lo que el acceso para nuevos competidores sería algo más difícil en estas variedades (Ver Anexo A, Tabla N 1.18.1.5). No obstante, en la medida

que China continúe incrementando su participación, el ingreso a este mercado será cada vez más difícil.

Finalmente, dado que Malasia no es productor de porotos secos, su consumo interno depende necesariamente de los volúmenes importados cada año. En este sentido, Malasia seguirá siendo un país importante dentro del Complejo, aunque, como se vio más arriba, no registra un comportamiento dinámico.

#### 2.18.2 Condiciones de acceso

Malasia es un mercado de bajas barreras, donde el arancel promedio para el Complejo es de 2%. La mayoría de los productos se encuentran libres de arancel, ya que sólo para algunos casos de *porotos frescos* y *porotos preparados* se aplican barreras de entre 8% y 10% (Ver Tabla Nº 2.18.2.1).

Malasia forma parte de la Association of Southeast Asian Nations (ASEAN), conjuntamente con algunos de sus principales proveedores, como Myanmar, Tailandia y Vietnam. El ASEAN es un ámbito de cooperación política y económica integrada por diez países asiáticos, que tiene sus orígenes en agosto de 1967, y donde se ha firmado un TLC en 1992. Por tal motivo, estos países ingresan a este mercado libre de aranceles.

Por su parte China firmó, en noviembre de 2002, un TLC con los países miembros del ASEAN, que entró en vigor en julio de 2003, y mediante el cual accede libre de arancel a este mercado.<sup>29</sup> El resto de los países proveedores, incluida la Argentina, pagan el arancel general.

En el futuro pueden esperarse algunos cambios en cuanto a las condiciones de acceso de ciertos proveedores, aunque el impacto no debería ser importante en el comercio dada la estructura arancelaria actual. En este sentido, Estados Unidos, en el marco de un plan para estrechar las relaciones con el ASEAN lanzado en octubre de 2002, ofreció negociar TLC bilaterales con los países miembros, entre ellos Malasia. Por otro lado, Australia ha mantenido

---

<sup>29</sup> El Acuerdo establece que Malasia tendría tiempo hasta marzo de 2003 para establecer su lista de excepciones a los cronogramas establecidos para la desgravación de los productos, ya que a la fecha de firma del Acuerdo, estos países no habían concluido la negociación de este punto. Sin embargo, por la falta de información disponible, en este trabajo se supone que no se han establecido tales listas, tal como lo han manifestado el resto de los países del ASEAN.

desde hace varias décadas una relación estrecha con los miembros del ASEAN, participando en foros y trabajando en cooperación en temas variados. En este sentido, en septiembre de 2002, firmó un acuerdo de cooperación económica con el ASEAN (Closer Economic Partnership - CEP), donde entre sus objetivos plantea aumentar el comercio y trabajar en la facilitación del mismo.

Por último, dado que Argentina no exporta productos del Complejo a este mercado, y sumado a la estructura arancelaria actual, el impacto potencial de estos acuerdos sería nulo.

2.18.3 Ficha comercial



Productos	
Tipos consumidos	<ul style="list-style-type: none"><li>• Demás secos</li><li>• Mungo</li><li>• Adzuki</li></ul>
Precios medios de importación de Malasia (Porotos secos comunes) Promedio 1997-2003	<ul style="list-style-type: none"><li>• EE.UU. 733 u\$s/tn</li><li>• Australia 441 u\$s/tn</li><li>• China 427 u\$s/tn</li><li>• Myanmar 356 u\$s/tn</li></ul>
Packing	<ul style="list-style-type: none"><li>• Enlatados de 467 gramos</li><li>• Bolsas de ½ y de 1 kg</li></ul>
Estado del producto	<ul style="list-style-type: none"><li>• Seco o remojado</li></ul>

Consumidores	
Valoración Nutricional	<ul style="list-style-type: none"><li>• Elevado valor nutricional. Muy valorado como alimento para prevenir enfermedades cardíacas y cáncer (especialmente cáncer de colon).</li></ul>
Hábitos de consumo	<ul style="list-style-type: none"><li>• En ensalada</li><li>• En guisos</li><li>• Sopa</li></ul>
Fidelidad del origen	<ul style="list-style-type: none"><li>• El consumo per cápita de porotos de Malasia ha sido decreciente a lo largo de los últimos años (en 1997 era de 2,4 kg por habitante) y Estados Unidos se ha mantenido como líder en la provisión de los mismos.</li></ul>





Habitualidad / Estacionalidad	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se consume durante todo el año.</li></ul>
Consumo anual per cápita (poroto seco)	<ul style="list-style-type: none"><li>• 1,52 Kg por habitante (2003)</li></ul>

Canales comerciales	
Tipo de retails	<ul style="list-style-type: none"><li>• Hipermercados (Makro, Carrefour)</li><li>• Supermercados (Hock Choon, Ampang Mini Market)</li></ul>

2.18.4 Síntesis

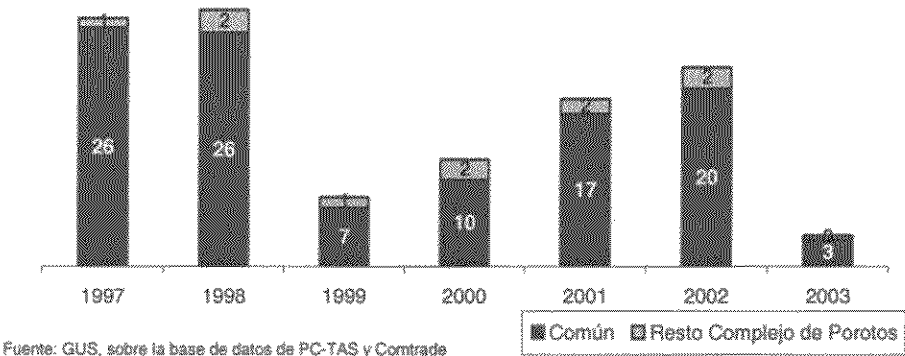
1. Malasia ocupa el décimo octavo lugar dentro de los principales países importadores del Complejo de Porotos, evidenciando un comportamiento relativamente estable en sus compras.
2. Las principales variedades adquiridas son el poroto Mungo y demás porotos secos.
3. Los principales abastecedores son Myanmar, China, Tailandia y Estados Unidos.
4. Dado que Malasia no es productor de porotos secos, su consumo interno depende necesariamente de los volúmenes importados cada año. En este sentido, Malasia seguirá siendo un país importante dentro del Complejo.
5. Los porotos se consumen principalmente en ensalada, guisos y sopa, durante todo el año.
6. Malasia es un mercado de barreras bajas, donde el arancel promedio para el Complejo es de 2%. La mayoría de los productos se encuentran libres de arancel, ya que sólo para algunos casos de porotos frescos y porotos preparados se aplican barreras de entre 8% y 10%.  
Excepto China, el resto de los países proveedores, incluida la Argentina, pagan el arancel general.

2.19 Turquía

2.19.1 Caracterización del comercio

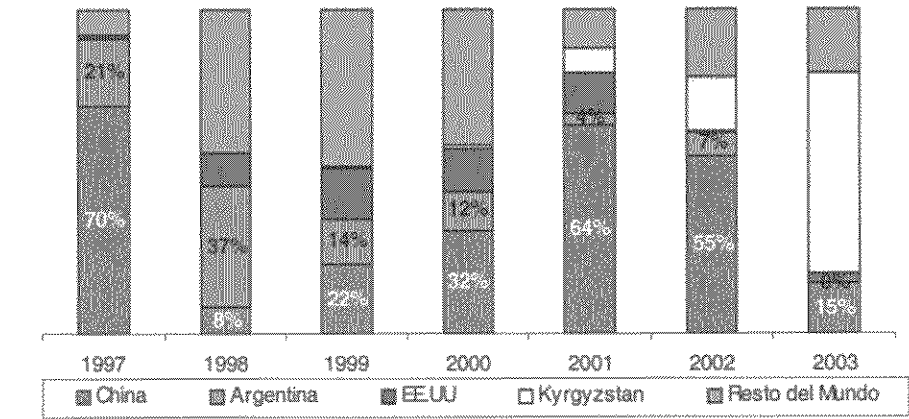
Turquía ocupa el puesto 19 en el ránking de países importadores del Complejo de Porotos a nivel mundial, absorbiendo alrededor del 1,1% de las importaciones totales. Comparado con el resto de los mercados seleccionados, Turquía registra el comportamiento menos estable respecto al nivel de compras, oscilando entre 3 y 28 millones de dólares (Ver Gráfico N° 2.19.1.1 y Tabla N° 2.19.1.1). Otra característica singular de este mercado, aunque en este caso compartida con varios de los principales mercados, radica en que su principal producto importado es el poroto común, representando alrededor del 90% de las compras del Complejo.

Gráfico N° 2.19.1.1: Importaciones de Turquía, por producto -  
En millones de u\$s



Los principales proveedores de Turquía son China, Argentina y Kyrgyzstán. En este caso también se observa una fuerte fluctuación en términos de participación de mercado entre los principales proveedores. Por ejemplo, en 1998 y 1999, Irán y la UE fueron proveedores de peso. Las colocaciones de Argentina en este mercado no escaparon a esta tendencia, oscilando entre 10,4 y 0,7 millones de dólares, no registrando exportaciones en 2003. Cabe destacar el dinamismo de Kyrgyzstan quien incrementó sus exportaciones en un 157% en términos anualizados desde 1999, al pasar las mismas de 48 mil dólares en ese año a 2 millones en 2003. (Ver Gráfico N° 2.19.1.2 y Tabla N° 2.19.1.2 del Anexo A).

Gráfico N° 2.19.1.1: Importaciones de Turquía, por producto - En millones de u\$s



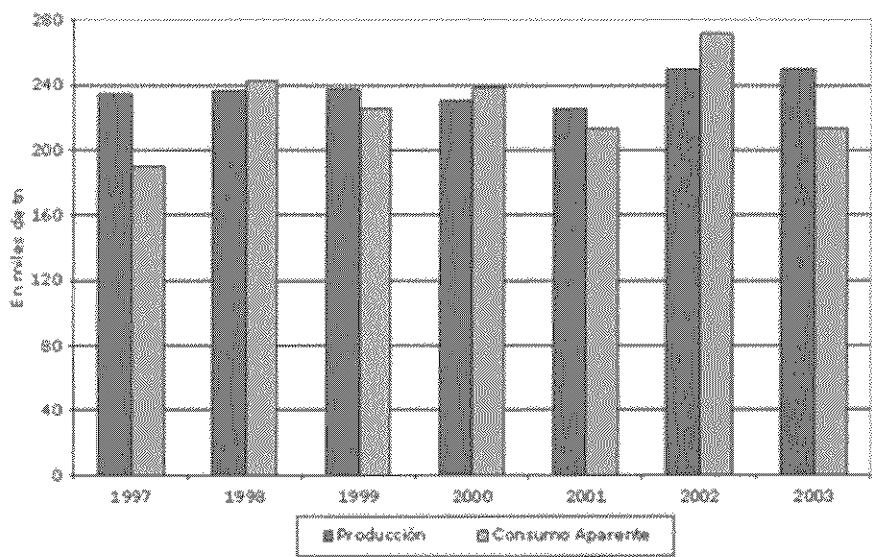
Fuente: GUS, sobre la base de datos de PC-TAS y Comtrade

Dado el peso significativo que tienen las importaciones de porotos *comunes* dentro de las importaciones del Complejo las consideraciones realizadas en el párrafo anterior se mantienen en línea para el análisis de los principales proveedores de este producto (Ver Tabla N° 2.19.1.3). Para el caso de Argentina, alrededor del 94% de sus ventas a este mercado están compuestas por porotos *comunes*.

En términos de concentración de mercado, podemos inferir que Turquía es un mercado de concentración baja ya que el IHH promedio el Complejo de Porotos es de 3.223. Para la variedad común, el nivel es medio, ya que su IHH es de 3.480, por lo cual evidencia una dificultad para ingresar al mercado algo mayor. (Ver Anexo A, Tabla N 2.19.1.4).

Por último, la producción de porotos secos de Turquía es relativamente estable, rondando las 238 mil toneladas anuales, a diferencia de sus niveles de consumo aparente, generando excedentes de producción en el 60% de los años del período analizado. Este comportamiento menos estable puede estar explicado por el hecho que Turquía es, a su vez, uno de los principales exportadores del mundo de porotos secos. Estos comportamientos permiten calificar a Turquía como un mercado relativamente inestable en cuanto a sus volúmenes de compras del Complejo (Ver Gráfico N 2.19.1.3).

Gráfico Nº 2.19.1.3: Producción y Consumo de Porotos Secos de Turquía

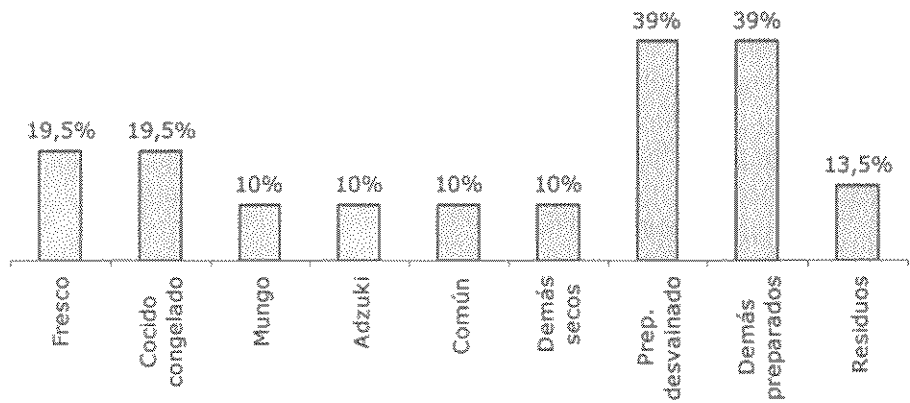


Fuente: GUS, sobre la base de datos de FAO.

2.19.2 Condiciones de acceso

Turquía posee barreras medias para el Complejo de Porotos, con un arancel aplicado promedio del 18%. Este país presenta escalonamiento arancelario ya que los porotos procesados enfrentan barreras 20 puntos porcentuales superiores que los porotos secos mientras que las barreras de los frescos y congelados son superiores en 10 puntos porcentuales (Ver Gráfico Nº 2.19.2.1 y Tabla Nº 2.19.2.1). Cabe destacar que los porotos secos para siembra ingresan libres de arancel.

Gráfico Nº 2.19.2.1: Aranceles promedio aplicados por Turquía para el Complejo de Porotos - Año 2005



Fuente: GUS, en base a datos del Min. de Comercio Exterior de Turquía


Como se mencionó en el punto anterior, las importaciones del Complejo están fuertemente concentradas en porotos comunes, siendo los principales proveedores China, Argentina, Kyrgyzstan, Estados Unidos y la UE. A excepción de la UE, en ningún caso los proveedores importantes ingresan a Turquía con acceso preferencial, ya que no existen acuerdos comerciales entre éstos

Mientras negocia con la UE su acceso al bloque como miembro pleno, Turquía ha conformado una unión aduanera con el bloque, sin integrarse plenamente a éste. Cabe mencionar que este es el único país que ha firmado un acuerdo de este tipo con la UE. Por lo tanto, las barreras internas al comercio han sido eliminadas, se han armonizado normas y Turquía ha adoptado el arancel para terceros países de la UE. Sin embargo, esta unión aduanera abarca actualmente los bienes industriales y los agro-procesados, siendo excluidos los bienes agrícolas.<sup>30</sup> En efecto, se ha establecido que hasta que Turquía no se adapte a la Política Agrícola Común (PAC), los bienes agrícolas tradicionales quedarán excluidos de la unión aduanera. Por tal motivo, la UE enfrenta las mismas barreras que el resto de los proveedores importantes de Turquía.

El escenario futuro en cuanto a las condiciones de acceso es esperable que cambie, en la medida que Turquía se adapte a la PAC y se incorpore totalmente a la UE. Esto generará ventajas relativas en cuanto a las condiciones de acceso importantes a favor del bloque, que perjudicará a sus competidores, entre ellos Argentina. Por lo tanto, en la medida que Argentina no negocie un acuerdo comercial con este país, las exportaciones del sector se encontrarán en desventajas frente las exportaciones europeas. En este sentido, también es necesario prestar atención a la negociación MERCOSUR – UE ya que si Turquía forma parte del bloque antes de que este acuerdo se cierre, Argentina conseguirá ingresar al mercado turco con preferencias arancelarias sin necesidad de firmar un acuerdo bilateral con este país.

2.19.3 Ficha comercial

2.12.5 tienda comercial

<b>Productos</b>		
Tipos consumidos		
		<ul style="list-style-type: none"><li>• comunes</li></ul>

<sup>30</sup> Para el caso de los aranceles de los bienes agro-procesados se utiliza un sistema para diferenciar el arancel aplicado al componente agrícola y al industrial.

Precios medios de importación de Turquía (Porotos secos comunes) Promedio 1997-2003	<ul style="list-style-type: none"><li>• EE.UU. 809 u\$s/tn</li><li>• Argentina 652 u\$s/tn</li><li>• China 569 u\$s/tn</li><li>• Kyrgyzstan 476 u\$s/tn</li></ul>
Estado del producto	<ul style="list-style-type: none"><li>• Seco o remojado</li></ul>

Consumidores	
Hábitos de consumo	<ul style="list-style-type: none"><li>• En guisos</li></ul>
Fidelidad del origen <div>BAJA</div> <div>MEDIANA</div> <div>ALTA</div>	<ul style="list-style-type: none"><li>• El consumo per cápita de porotos se ha mantenido estable a lo largo de los últimos años, siendo China quien lidera sus compras externas.</li></ul>
Habitualidad / Estacionalidad	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se consume durante todo el año.</li></ul>
Consumo anual per cápita (poroto seco)	<ul style="list-style-type: none"><li>• 2,9 Kg por habitante (2003)</li></ul>

Canales comerciales	
Tipo de retails	<ul style="list-style-type: none"><li>• Hipermercados (Migros, Real, Carrefour, Metro)</li><li>• Supermercados: GIMA</li><li>• Mercados</li><li>• Almacenes</li></ul>

2.19.4 Síntesis

1. Turquía ocupa el lugar décimo noveno dentro de los principales importadores mundiales del Complejo de Porotos, registrando el comportamiento menos estable respecto al nivel de compras, si se lo compara con el resto de los países seleccionados.
2. El principal producto importado es el poroto común, representando alrededor del 90% de las compras del Complejo. Se consume primordialmente en guisos.
3. Los principales proveedores de Turquía son China, Argentina y Kyrgyzstan.
4. Para la Argentina, alrededor del 94% de sus ventas a este mercado están compuestas por porotos comunes.

5. Turquía posee barreras medias para el Complejo de Porotos, con un arancel aplicado promedio del 18%.

Mientras negocia con la UE su acceso al bloque como miembro pleno, Turquía ha conformado una unión aduanera con el mismo, sin integrarse plenamente a éste. Cabe mencionar que este es el único país que ha firmado un acuerdo de este tipo con la UE. Por lo tanto, las barreras internas al comercio han sido eliminadas, se han armonizado normas y Turquía ha adoptado el arancel para terceros países de la UE. Sin embargo, esta unión aduanera abarca actualmente los bienes industriales y los agro-procesados, siendo excluidos los bienes agrícolas.

## 2.20 Filipinas

### 2.20.1 Caracterización del comercio

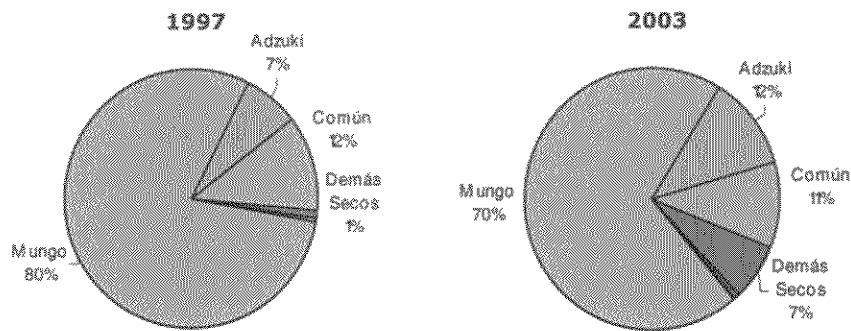
Filipinas ocupa el puesto 20 del ranking de países importadores del Complejo de Porotos, representando alrededor del 1% del volumen comercializado por año. Sus importaciones medidas en toneladas se incrementaron entre 1997 y 2003 en un 9% anual, pasando de las 33 mil toneladas en 1997 a las 54 mil en 2003. Sin embargo, no sucede lo mismo con las compras medidas en dólares ya que éstas evidenciaron un comportamiento creciente hasta 1999, para luego descender hasta alcanzar los 11 millones de dólares en 2003 (Ver Tabla N° 2.20.1.1).

Del total del Complejo, las compras de Filipinas se concentran casi exclusivamente en porotos secos, siendo *Mungo*, *común* y *demás secos*, las principales variedades importadas. En primer término, tanto las compras de poroto *Mungo* como las de *poroto común* se han mantenido estables entre 1999 y 2003 en torno a las 40 mil toneladas (10,5 millones de dólares) y las 4 mil toneladas (1 millón de dólares), respectivamente. Las importaciones de *demás porotos secos*, por su parte, fueron las más dinámicas creciendo a una tasa del 45% promedio anual a partir de 1997 y alcanzando más de 2 mil toneladas (764 mil dólares) en 2003. No obstante, las importaciones de porotos *mungo* siguen representando más del 70% de las compras totales del Complejo (Ver Gráfico N° 2.20.1.1 y Anexo A, Tabla N° 2.20.1.1).

Respecto a los principales tipos consumidos se encuentran: Mungo, Adzuki, Verde (String) y Winged.

Salvo Estados Unidos, los principales proveedores de este mercado se caracterizan por su proximidad geográfica. En efecto, los principales proveedores son China, Australia, Myanmar, Estados Unidos, Indonesia, Tailandia, Singapur, Vietnam, Hong Kong y Malasia. Los dos primeros países han intercambiado la posición de liderazgo, salvo en 2003 cuando las colocaciones de Australia se desplomaron. Si bien una característica de este mercado no sólo es la gran concurrencia de proveedores sino su permanencia en el tiempo, cabe destacar que el peso de China como proveedor se ha incrementado en los últimos años (Ver Gráfico N° 2.20.1.2 y Tabla N° 2.20.1.2).

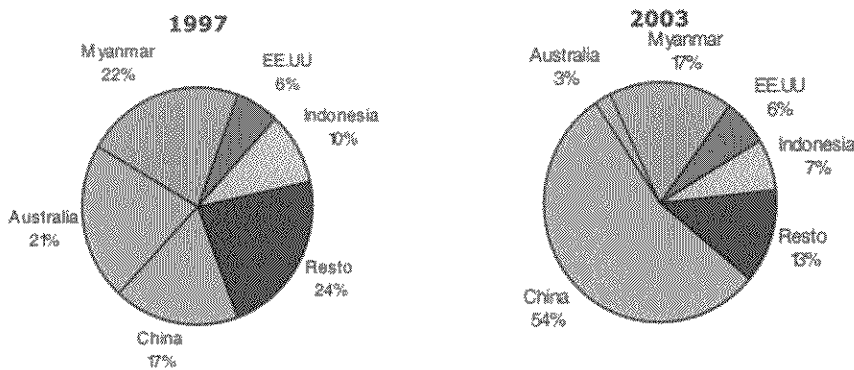
Gráfico N° 2.20.1.1: Importaciones de Filipinas, por producto



Los principales abastecedores de Filipinas de poroto *Mungo* son Australia, China y Myanmar con una participación promedio en el mercado de 33%, 25% y 16%, respectivamente. No obstante, China ganó peso en este mercado a partir de 2001, mientras que Australia y Myanmar redujeron sus participaciones desde ese año. Esta ganancia de mercado podría responder a una disminución en los precios relativos a favor de China (Ver Anexo A, Tablas N° 2.20.1.3 y Gráfico N° 2.20.1.3).

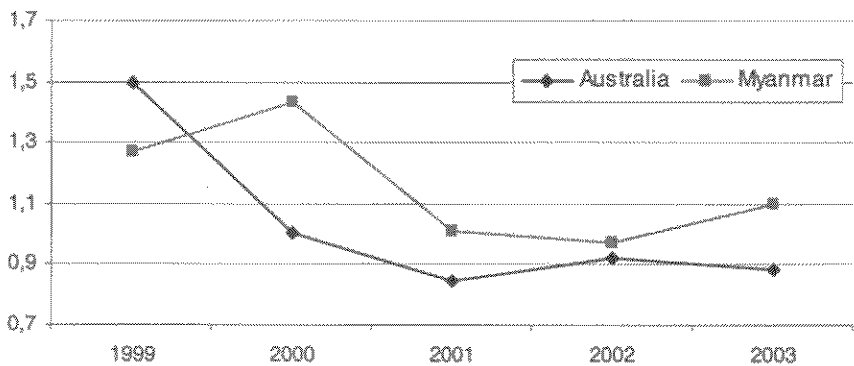


Gráfico N° 2.20.1.2: Importaciones de Filipinas, por origen



Los porotos *comunes*, por su parte, son mayormente provistos por China y Estados Unidos, con una participación promedio en el mercado de 44% y 38%, respectivamente. En este caso, si analizamos sus colocaciones medidas en toneladas, China ha sido un abastecedor mucho más estable que Estados Unidos en estos últimos años (exceptuando 1998), con colocaciones promedio del orden de las 2 mil toneladas anuales (Ver Anexo A, Tabla N° 2.20.1.4). Asimismo, estos países, conjuntamente con Myanmar, Singapur y Australia, son los principales proveedores de *demás porotos secos* (Ver Anexo A, Tabla N 2.20.1.5).

Gráfico N° 2.20.1.3: Precios relativos de Poroto Mungo de China respecto a Australia y Myanmar, en Filipinas

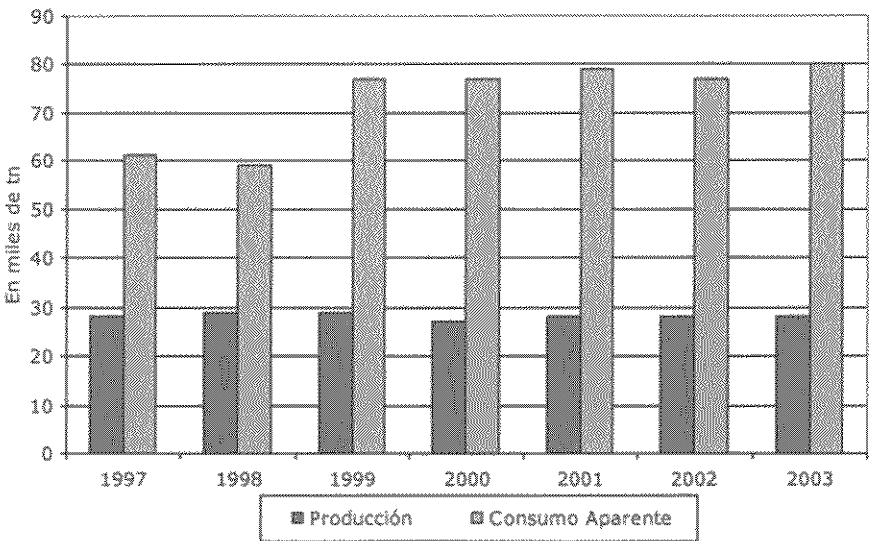


Fuente: GUS, sobre la base de datos de PC-TAS y Comtrade

En términos de concentración de mercado, se puede concluir que Filipinas es un mercado con un nivel de concentración bajo ya que el IHH promedio el Complejo es de 2.415. Para las variedades *Mungo* y *demás secos*, se obtienen similares niveles de concentración (2.828 y 3.240, respectivamente), mientras que para *común*, el nivel es medio, con 3.816, reflejando una menor concurrencia de proveedores (Ver Anexo A, Tabla N 2.20.1.6).

Finalmente, tanto la producción como el consumo de *porotos secos* de Filipinas se han mantenido relativamente estables a partir de 1999, ubicándose alrededor de las 28 mil y las 78 mil toneladas, respectivamente. Esta diferencia entre consumo y producción (alrededor de 50 mil toneladas por año) convierten a este país en un importador neto de porotos secos permitiendo inferir que seguirá figurando como uno de los principales mercados mundiales (Ver Gráfico N° 2.20.1.4).

Gráfico N° 2.20.1.4: Producción y Consumo de Porotos Secos de Filipinas



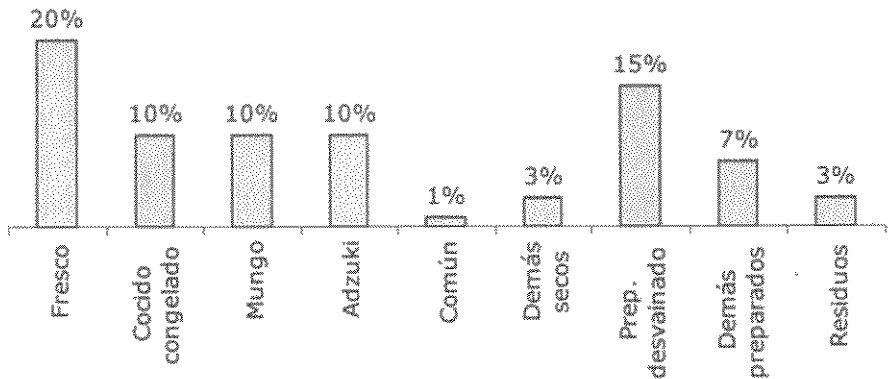
Fuente: GUS, sobre la base de datos de FAO.

2.20.2 Condiciones de acceso

Filipinas aplica un arancel promedio del 7% para los productos que conforman el Complejo. Este país evidencia cierto grado de escalonamiento arancelario, ya que los aranceles aplicados a los productos de mayor valor agregado son mayores al promedio aplicado para porotos secos (Ver gráfico N° 2.20.2.1 y Tabla N° 2.20.2.1).

Las importaciones del Complejo se relacionan con esta estructura, ya que están concentradas en porotos secos, donde el 76% del total corresponde a Mungo, mientras las demás variedades de secos reúnen un 23%.

Gráfico N° 2.20.2.1: Aranceles promedio aplicados por Filipinas para el Complejo de Porotos



Fuente: GUS, en base a datos de ASEAN

Las condiciones de acceso de los principales proveedores son idénticas a las comentadas para Malasia, ya que ambos países forman parte del ASEAN. Por lo tanto, las exportaciones del Complejo de todos los miembros del ASEAN y China ingresan a este mercado libres de aranceles, excepto para el poroto fresco, donde sólo enfrentan un arancel del 5%. No obstante, Filipinas eliminará este arancel a partir del 2006. Contrariamente, Estados Unidos, Australia, Hong Kong y Argentina enfrentan el arancel general en todos los casos.

En el mediano plazo pueden esperarse algunos cambios en cuanto a las condiciones de acceso de Estados Unidos y Australia. Como se mencionó anteriormente, Estados Unidos ofreció negociar TLC bilaterales con los países miembros del ASEAN, entre ellos Filipinas. Por su parte, Australia firmó un acuerdo de cooperación económica con el ASEAN (Closer Economic Partnership – CEP), donde entre sus objetivos plantea aumentar el comercio y trabajar en la facilitación del mismo.

Como se mencionó anteriormente, no es esperable que estos cambios afecten la situación de nuestro país, ya que Argentina no es proveedor de Filipinas. No obstante, estos acuerdos comerciales implican para el sector una desventaja relativa frente a los principales proveedores en caso de querer ingresar a este mercado.

2.20.3 Ficha comercial

Productos	
Tipos consumidos	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mungo</li><li>• Común</li><li>• Adzuki</li><li>• Poroto verde (o String)</li><li>• Winged</li></ul>
Precios medios de importación (Porotos secos comunes) <small>Promedio 1997-2003</small>	<ul style="list-style-type: none"><li>• EE.UU. 628 u\$/tn</li><li>• China 336 u\$/tn</li></ul>
Packing	<ul style="list-style-type: none"><li>• En lata como aperitivo</li><li>• Suelto</li></ul>
Valor agregado a la materia prima	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se consume en brotes, en pastas, secos y frescos</li></ul>
Estado del producto	<ul style="list-style-type: none"><li>• Brotes, fresco y seco</li></ul>

Consumidores	
Valoración nutricional	<ul style="list-style-type: none"><li>• Es considerado un producto de alto valor proteico, rico en fibras y vitaminas</li></ul>
Hábitos de consumo	<ul style="list-style-type: none"><li>• En alimentos para niños.</li><li>• En sopas</li><li>• En pasta para preparar sushi</li><li>• En paellas</li><li>• Brotes de poroto en sadwiches</li><li>• Brotes de porotos al wok con carne y vegetales</li><li>• Como aperitivo (combinado con cerdo o vegetales)</li><li>• A los porotos Verdes, nunca se los cocina enteros, sino partidos en dos o tres segmentos.</li></ul>
Fidelidad del origen <div><div>BAJA</div><div>MEDIANA</div><div>ALTA</div></div>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Si bien Australia, Myanmar y China han sido los abastecedores más importantes de porotos en los últimos años, en la actualidad China es quien lidera las compras externas de Filipinas.</li></ul>
Consumo anual per cápita (poroto seco)	<ul style="list-style-type: none"><li>• 0,98 Kg por habitante (2003)</li></ul>

Canales comerciales	
Eslabones	<ul style="list-style-type: none"><li>• Importadores</li><li>• Mayoristas</li><li>• Minoristas</li><li>• Ferias abiertas</li></ul>
Tipo de retails	<ul style="list-style-type: none"><li>• Supermercados</li><li>• Almacenes</li></ul>

2.20.4 Síntesis

1. Filipinas ocupa el vigésimo lugar dentro de los principales importadores mundiales del Complejo de Porotos.
2. Las principales variedades compradas son porotos Mungo, común y demás secos.
3. Los principales abastecedores de Filipinas son Australia, China, Myanmar y Estados Unidos.
4. Dada la diferencia existente entre producción y consumo aparente de porotos secos a favor del segundo, se puede inferir que Filipinas seguirá figurando como uno de los principales mercados mundiales.
5. Entre los tipos de porotos más consumidos se encuentran el Verde (o String) y el Winged. Se los come en sopas, en paellas, como alimentos para niños, en pasta para preparar sushi, como brotes de poroto en sándwiches, como brotes de porotos al wok con carne y vegetales o como aperitivo (combinado con cerdo o vegetales).
6. Filipinas aplica un arancel promedio del 7% para los productos que conforman el Complejo.
7. Las exportaciones del Complejo de todos los miembros del ASEAN y China ingresan a este mercado libres de aranceles, excepto para el poroto fresco, donde sólo enfrentan un arancel del 5%. No obstante, Filipinas eliminará este arancel a partir del 2006.  
Contrariamente, Estados Unidos, Australia, Hong Kong y Argentina enfrentan el arancel general en todos los casos.

### *2.21 Barreras no arancelarias*

En este punto se analizarán las barreras no arancelarias detectadas en la Base de Barreras a las Exportaciones Argentinas de la Comisión Nacional de Comercio Exterior (CNCE). La cobertura de esta base de datos abarca los mercados del NAFTA, la UE y Chile, consistiendo en registros por mercado y por posición arancelaria nacional. La CNCE acaba de actualizar y ampliar su base de barreras, proceso llevado a cabo entre 2003 y 2004, por lo que los datos provistos son el resultado de esta importante mejora. En el caso de las BNA, la CNCE organiza su base de datos de acuerdo a una clasificación predeterminada de las mismas, por lo que en esta sección se optó por mantener dicha clasificación. Esta información fue complementada con la provista por el Grupo Unidos del Sud, producto de los trabajos realizados durante el 2003 con motivo de la elaboración del SIANC y de la investigación para el presente trabajo. Los mercados analizados son los siguientes: 1) UE, 2) Estados Unidos, 3) México, 4) Canadá y 5) Japón.

Las BNA se han clasificado en Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio y Otras Barreras No Arancelarias. Las primeras se entienden como aquellas medidas que garantizan a los consumidores el suministro de alimentos "inocuos", la salud de los animales y la preservación de los vegetales. Sin embargo, enmarcadas en este objetivo, este tipo de medidas puede resultar una excusa para proteger a los productores nacionales. Este mismo efecto pueden tener los reglamentos técnicos y las normas nacionales, cuando su número es elevado y cuando no existe armonización entre países.

Dentro de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias se encuentran las siguientes medidas: a) los requisitos relativos a las características de los productos, b) los requisitos de inspección, ensayo y cuarentena, c) otros requisitos técnicos, d) prohibición temporal o parcial y e) prohibición total.

Entre los Obstáculos Técnicos al Comercio se encuentran a) los requisitos de etiquetado, b) requisitos de información sobre productos, c) requisitos de inspección y ensayo, d) requisitos relativos a las características de los productos, e) requisitos de embalaje o envasado, f) requisitos relativos a los medios de transporte y g) otros requisitos técnicos.

Finalmente, dentro de Otras BNA se encuentran las licencias de importación no automáticas, las licencias de importación automáticas y los subsidios.

Las Tablas 2.21.1.1 a 2.21.7.2 del Anexo resumen las BNA detectadas para los mercados analizados. Asimismo, se adjunta un archivo en formato electrónico, con las barreras mencionadas.

### 3. SITUACIÓN EN ARGENTINA

En este punto se analiza brevemente la situación del Complejo de Porotos desde una óptica nacional, con el objeto de cuantificar el mercado local y ubicar a la Argentina en el mapa productivo mundial, así como también identificar el rol de nuestro país en el comercio internacional.

Las variables a considerar son: producción, consumo, productos, exportaciones, importaciones, precios, entre otras. Una vez dimensionadas estas variables, se identifican los factores críticos que afectan al Complejo y los problemas internos a la cadena productiva que éste enfrenta. A partir de ellos, se propondrá en el siguiente punto lineamientos de política que ayuden a impulsar y a aumentar la competitividad del sector.

Es importante destacar que si bien no es el objeto de este punto lograr un análisis minucioso de la situación del Complejo en Argentina, se espera que estos elementos permitan detectar factores clave que complementen el análisis realizado para el mercado internacional, sobre los cuales se deberá trabajar para lograr con éxito la inserción internacional del Complejo de Porotos.

#### *3.1 Situación productiva*

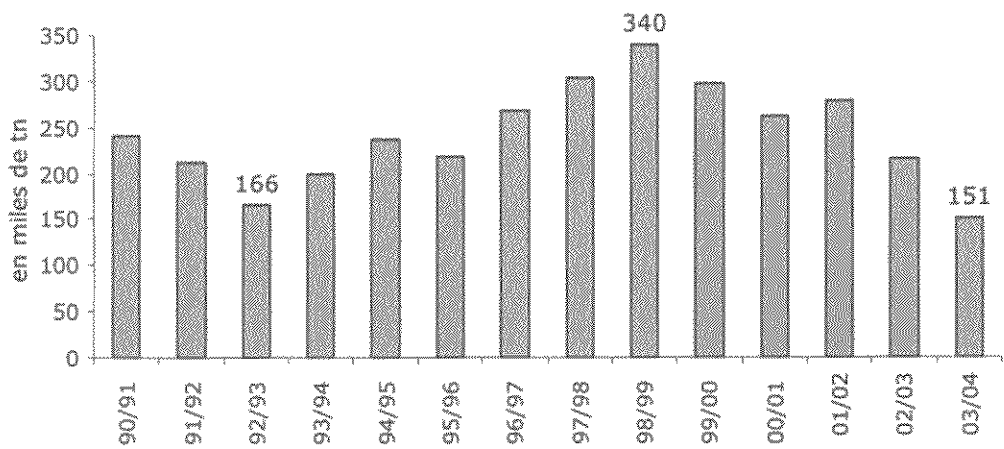
La región productora de porotos de Argentina se ubica en el Noroeste del país (NOA), abarcando las provincias de Salta, Jujuy, Tucumán, Catamarca y Santiago del Estero. Esta región puede dividirse en una zona principal, comprendida desde el norte de Salta hasta el sur de Tucumán, incluyendo el oeste de Santiago del Estero y el sudeste de Catamarca; y dos zonas secundarias ubicadas en el Valle de Lerma, en Salta, y en el Valle de Jujuy y de Siancas – Lavayén.

La producción de porotos secos de Argentina en los últimos quince años se ubica en torno a las 240 mil toneladas por año, con fuertes oscilaciones. En efecto, se pueden diferenciar tres períodos según la tendencia de los volúmenes producidos. El primero, desde 1990 a 1993 se caracteriza por una contracción en los niveles de producción. A partir de 1993 la producción creció sostenidamente hasta alcanzar su pico máximo en 1999, con 340 mil toneladas, record histórico para el país. Desde allí se inicia el tercer período caracterizado por una



disminución en los niveles de producción, llegando a las 150 mil toneladas en el último año, el menor valor registrado en todo el período (Ver Gráfico Nº 3.1.1 y Tabla Nº 3.1.1). Cabe destacar que Argentina ocupa una posición de relativo peso en la producción mundial de porotos secos, ubicándose en el décimo tercer lugar dentro de los principales productores, según el promedio de los últimos ocho años.

Gráfico Nº 3.1.1: Producción de poroto secos de Argentina

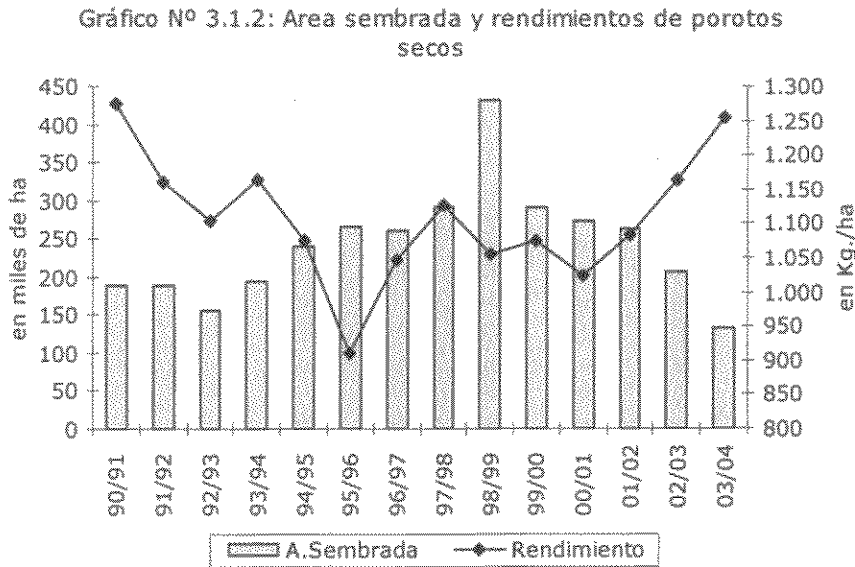


Fuente: GUS, sobre la base de datos de SAGPyA

El mismo comportamiento evidencia el área dedicada al cultivo de este producto, donde el promedio en los últimos quince años, es de aproximadamente 240.000 hectáreas. Estas cifras muestran que los rindes promedio del período son de 1.000 Kg./ha, aunque en los últimos tres años éstos se incrementaron, alcanzando los 1.200 Kg./ha en el último año (Ver Gráfico Nº 3.1.2).

Uno de los factores que explican la disminución en la superficie cultivada con porotos es el avance de la siembra de soja. Si bien se recomienda la rotación de cultivo con esta oleaginosa, junto al maíz, para utilizar de manera sustentable el suelo, su alta rentabilidad ha generado una puja en la obtención de tierras cultivables y está desplazando al cultivo del poroto en la región.

Asimismo, existen características intrínsecas al cultivo que provoca fluctuaciones en los rendimientos. En este sentido, el poroto es exigente en disponibilidades de nutrientes; es sensible a la falta o al exceso de humedad del suelo; es sensible a las temperaturas bajas o extremadamente altas, especialmente en la floración; y también es muy propenso a sufrir plagas.



Fuente: GUS, sobre la base de datos SAGPyA

La variedad de mayor producción en la región es el poroto *común*, blanco y negro, mientras que en cantidades menores se siembran porotos *Ovales*, *Cranberrys*, *Colorados*, *Carioca* y *Adzuki*. Esto se debe a que su región de adaptación se corresponde con la zona productora del NOA, la que abarca zonas sub-húmedas a muy húmedas, donde se presentan precipitaciones medias anuales superiores a 600 mm. Sin embargo, existe una pequeña zona productora semiárida, que corresponde a las zonas secundarias, donde el *Mungo* y el *Caupí* encuentran sus condiciones de desarrollo óptimas. Por otro lado, la región de Tafí del Valle en Tucumán reúne las condiciones óptimas de cultivo para el poroto Pallar, que requiere un área de clima templado con estación fresca. Asimismo, el poroto de Lima se desarrolla en las mismas condiciones que el poroto *común*. Por lo tanto, las razones que explican la fuerte concentración de la producción en porotos *negros* y *blancos* no se encuentra en limitaciones del suelo o clima de la región

La cadena productiva del Complejo consta de tres nodos, estos son producción, procesamiento y exportación. En el primer caso conviven tres tipos de productores: 1) los pequeños, que son entre 200 y 300 y poseen hasta 800 hectáreas; 2) los productores asociados con exportadores, que son entre 15 y 20 y cuentan con hasta 2.500 hectáreas; y 3) los productores exportadores que poseen más de 2.500 hectáreas. En esta etapa se realiza el cultivo y secado del producto, para luego colocarlo, generalmente, en bolsas de 60kg.

La etapa de procesamiento en la Argentina es relativamente simple, ya que sólo se procede a limpiar el poroto, clasificarlo por tamaño, lustrarlo y finalmente empacarlo en bolsas de 25 Kg. o 50 Kg., de acuerdo a la exigencia del consumidor. Este eslabón es algo más Complejo para los porotos blancos que para los negros, ya que el mercado es más exigente y se requiere una clasificación adicional por peso. La mayor parte de los subproductos de este eslabón son porotos embolsados, aunque en menor medida se obtienen porotos enlatados remojados en agua y sal y harina de porotos. Los actores en esta parte del proceso productivo son unas 70 plantas procesadoras, donde las de mayor tamaño son propiedad de los exportadores, mientras que las medianas trabajan a façon para pequeños exportadores o productores independientes.

Por último, el nodo de exportación está compuesto por exportadores integrados, que actúan en los dos eslabones últimos de la cadena y por exportadores asociados con productores, que son los que manejan el mayor volumen.

### 3.2 Comercio exterior

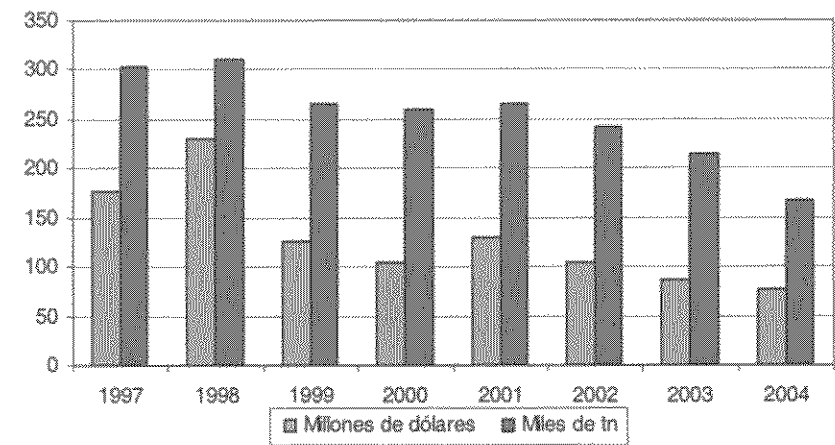
A diferencia de la mayoría de los principales países productores, Argentina posee un consumo interno anual muy bajo, equivalente a sólo 120 gramos por habitante, contra 19 y 14 kilos de Brasil y México, respectivamente. Este bajo nivel de consumo se traduce en apenas el 2% de su producción. Por lo tanto, el principal destino de la producción nacional es el mercado externo, que representa entre el 85% y el 90% del total. Del 10% a 15% que queda en el país, un 60% se dedica a semilla, un 25% se considera poroto de descarte y el 15% restante se destina a consumo interno.

La falta de mercado interno hace que las importaciones de este producto sean poco significativas, alcanzando en promedio 1,5 millones de dólares para el período 1997 – 2004. El 39% del total corresponde a poroto *común*, la mayor parte destinado a semilla, el 24% a poroto procesado, el 16% es poroto *congelado*, mientras que el restante 23% se divide entre *Mungo*, *Adzuki* y los *demás porotos secos* (Ver Tabla Nº 3.2.1).

Por el contrario, las exportaciones son significativas alcanzando, durante el período 1997 – 2004, 130 millones de dólares anuales en promedio. Cabe destacar que en 1997 y 1998 se alcanzaron valores muy superiores al promedio,

con un pico máximo de 230 millones de dólares en 1998. A partir de ese año, la tendencia es claramente negativa, con disminuciones anuales promedio del 15%, totalizando apenas 77 millones en 2004 (Ver Gráfico N° 3.2.1 y Tabla N° 3.2.3). Si bien el comportamiento de las exportaciones medidas en volumen refleja la misma tendencia, la tasa es mucho menor. Como se verá más adelante, esto está explicado por la fuerte contracción en los precios de exportación, principalmente del poroto *negro*. Si bien en términos estadísticos no son significativos, es importante resaltar que Argentina tiene capacidad exportadora en todos los productos del Complejo ya que a lo largo del período analizado siempre se registran envíos al exterior en cada uno de ellos.

Gráfico N° 3.2.1: Exportaciones argentina del Complejo de Porotos

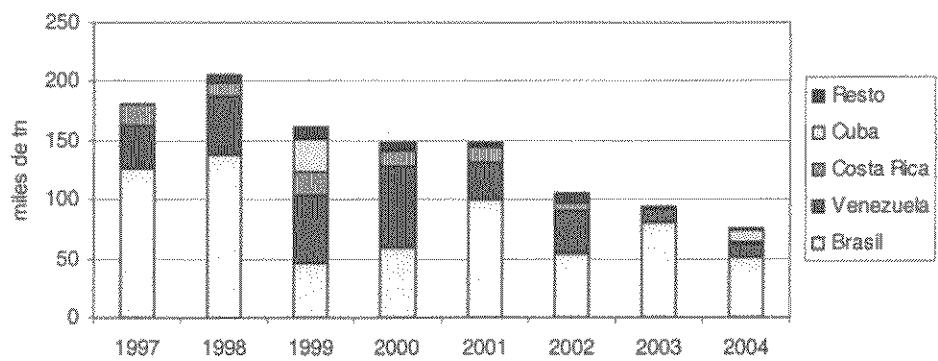


Fuente: GUS, sobre la base de datos del INDEC

La elevada concentración de la producción de porotos *comunes* se traduce en que el 99% de las exportaciones corresponden a esta variedad, principalmente porotos *negros* y *blancos*. El primero es el principal producto exportado, representando, en promedio, el 49% del total, seguido por el poroto blanco y los demás porotos comunes, con el 45% y el 6% respectivamente. Cabe destacar que Argentina es el primer exportador mundial de poroto *alubia* (o *blanco*). Las exportaciones de porotos de primera calidad se destinan a consumo final, mientras que los de segunda calidad se utilizan como insumo industrial.

Las exportaciones de poroto *negro* se destinan principalmente a países de Latinoamérica. En efecto, Brasil es el principal destino de este producto en la mayoría de los años del período considerado, seguido por Venezuela, Costa Rica y Cuba. (Ver Gráfico N° 3.2.2).

Gráfico Nº 3.2.2: Exportaciones de poroto negro de Argentina, por destino

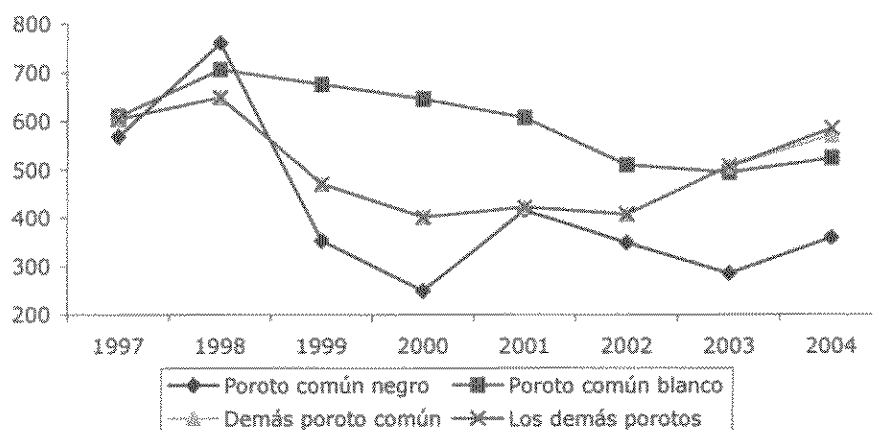


Fuente: GUS, sobre la base de datos del INDEC.

La importancia de Brasil como destino de las exportaciones de porotos *negros* explica varios factores que otorgan volatilidad a las principales variables del Complejo. En este sentido, y como fue mencionado en el punto 2.5, Brasil tiene una demanda de importación de porotos inestable relacionada a la necesidad de cubrir su demanda interna por faltantes de producción doméstica. Por lo tanto, el precio de exportación del poroto *negro* está inversamente relacionado con los niveles de producción del vecino país (Ver Gráfico Nº 3.2.3 y Tablas Nº 3.2.4).

La inexistencia de un mercado interno con peso no permite aislar, al menos en parte, los efectos negativos que supone depender de un mercado tan inestable como el de Brasil. Esta volatilidad en la demanda externa se traduce en la falta de estabilidad de la superficie cultivada y, por lo tanto, de los niveles de producción obtenidos. Por ejemplo, en 1998 Argentina tuvo un récord de exportaciones, generado por la demanda creciente de Brasil hasta ese año. Esto provocó que en 1999 se alcance el record de producción, con un notable incremento de tierras destinadas al cultivo de porotos. Asimismo, el poroto negro llegó a representar el 74% de la producción total del Complejo cuando históricamente se había ubicado en torno al 50%. Sin embargo, la devaluación brasileña de ese año y la mayor producción de ese país provocaron un aumento de los costos de comercialización y una caída abrupta de los precios de exportación, con una retracción del 45% en las exportaciones argentinas. Esto generó una fuerte contracción en el área destinada a cultivo en el siguiente año, provocando la retirada de productores ocasionales.

Gráfico N° 3.2.3: Precios FOB del poroto común - En u\$/Tn



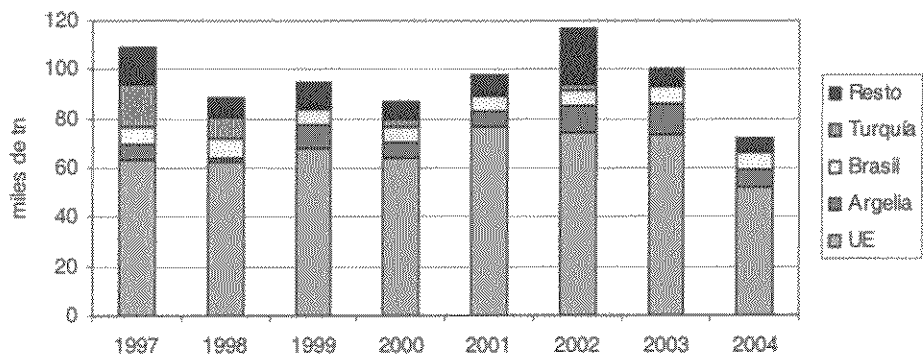
Fuente: GUS, sobre la base de datos INDEC.

Si bien los factores mencionados anteriormente generaron una caída del peso de Brasil como destino de exportación de porotos *negros*, las cifras de los últimos años confirman que la *Brasil dependencia* sigue intacta para este producto, alcanzando el 68% en 2004. Por lo tanto, y dado que Brasil continúa siendo un mercado demandante de porotos en función de sus faltantes internos, es esperable que la inestabilidad observada se mantenga en el tiempo, en la medida que las exportaciones del sector no logren mayor diversificación en sus destinos.

Contrariamente, y de acuerdo a lo que se observa en el Gráfico anterior, el precio del poroto blanco es más estable. Durante los años 1999 y 2003 se evidencia una tendencia decreciente, con una reducción del 30%, a pesar que en el último año el precio logra ascender un 6%. Esta situación se explica debido a que el poroto blanco se destina en un 70% a la UE, mercado de alto poder adquisitivo, exigente en calidad y más estable que el latinoamericano. El resto se destina a Brasil, Argelia, Turquía, e Israel (Ver Gráficos N° 3.2.4 y Tablas N° 3.2.5).

Por último, es importante destacar que el precio de exportación de las demás variedades de porotos secos han evidenciado una tendencia creciente desde el año 2001, donde el precio se ha incrementado entre un 35% y un 40%.

Gráfico N° 3.2.4: Exportaciones de poroto blanco de Argentina, por destino



Fuente: GUS, sobre la base de datos del INDEC.

3.3 Sesgo anti-comercio

En los últimos años, Argentina ha intensificado sus esfuerzos para mejorar su desempeño exportador. En este sentido, el sector público ha ampliado los frentes de negociación comercial con otros países o bloques económicos al mismo tiempo que ha incrementado la actividad de promoción comercial. Asimismo, el sector privado ha desarrollado procesos de reconversión e inversión para orientar una parte cada vez más importante de su producción hacia el mercado externo.

Sin embargo, las empresas aun deben enfrentar diferentes obstáculos y dificultades si desean exportar, que se transforman en mayores costos, con la consiguiente disminución en competitividad frente a sus competidores. De esta manera se entiende por sesgo anti-exportador a todas aquellas trabas, procedimientos y fallas de intervención que obstaculizan la fluidez y el costo de las operaciones de comercio exterior. Dependiendo del grado, el sesgo anti-exportador reduce la rentabilidad de las operaciones de comercio exterior afectando, por tanto, su número.

En Argentina se puede citar a los siguientes como elementos que conforman el sesgo anti-exportador: los altos fletes marítimos, las deficiencias y la escasa inversión en infraestructura, tanto en obra nueva como en mantenimiento, la falta de crédito y la desinformación respecto a las líneas existentes, los problemas de información asimétrica de las economías regionales,

las retenciones a las exportaciones, y los impuestos provinciales distorsivos y no reembolsables, como por ejemplo ingresos brutos.

Una forma de cuantificar el sesgo antiexportador es mediante la siguiente expresión:

$$S_i = \left\{ \frac{1 + a_i}{(1 + re_i - de_i)} \right\}$$

donde:

$re_i$  : reintegro recibido por el exportador por el producto i

$de_i$  : derecho de exportación o retención que tributa el exportador del producto i

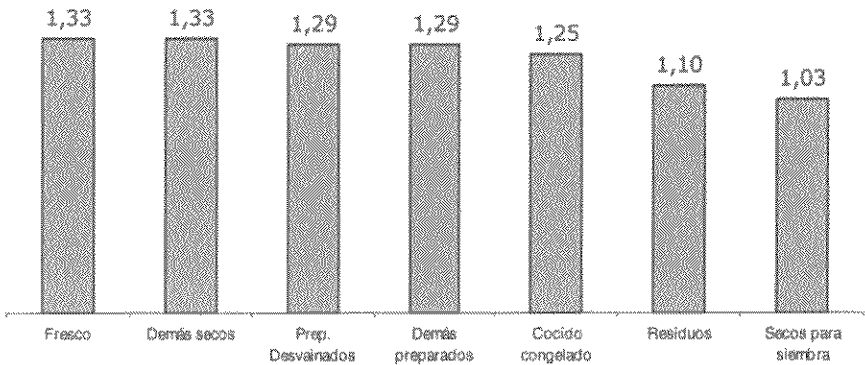
$a_i$  : arancel de importación del producto i

De esta forma, el arancel y la retención constituyen un desincentivo a exportar, ya que el primero sirve como parámetro para fijar precio en el mercado interno y el segundo es un impuesto que disminuye el margen de ganancia del exportador. Por el contrario, el reintegro constituye un incentivo para exportar, ya que es una devolución por los impuestos abonados en el mercado interno. Por lo tanto, a mayores valores de este indicador menores incentivos enfrenta el productor para destinar su producción al mercado externo.

A partir del cálculo de este indicador se obtiene que los porotos *frescos*, los porotos *secos no destinados a siembra* y los porotos *preparados*, son los que mayor sesgo antiexportador enfrentan. La situación desfavorable de los dos primeros productos se debe, principalmente, al valor de las retenciones, que duplican a las aplicadas en el resto de los casos. Por lo tanto, la estructura actual de aranceles y derechos claramente perjudica a los productos de mayor exportación del Complejo, esto es, los porotos secos, donde se encuentran incluidos los porotos blanco y negro (Ver Tabla Nº 3.3.1 y Gráfico Nº 3.3.1).



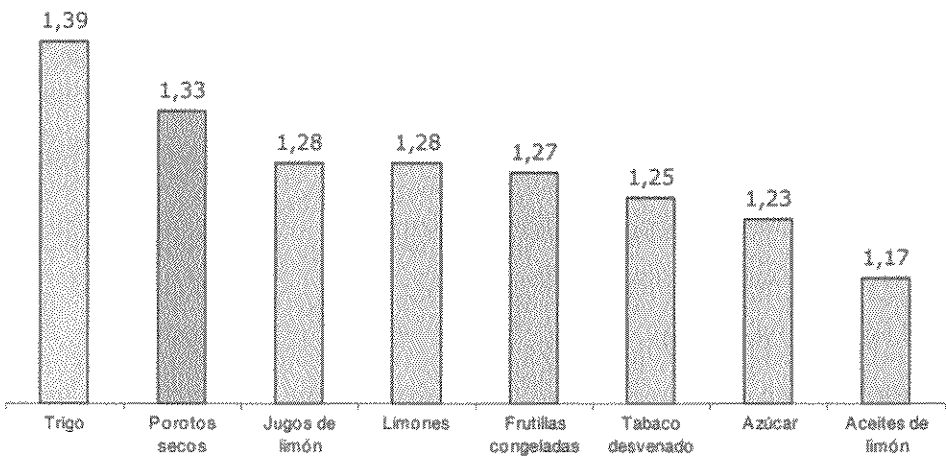
Gráfico N° 3.3.1: Sesgo antiexportador del Complejo de Porotos



Fuente: GUS, sobre la base de datos INDEC y Aduana.

¿Enfrentan los principales productos exportados por la provincia el mismo sesgo anti-exportador? Los resultados obtenidos indican que, a excepción del trigo, los principales productos exportados por la provincia enfrentan un menor sesgo antiexportador que el que enfrentan las exportaciones de porotos secos, principales productos dentro del Complejo (Ver Gráfico N° 3.3.2 y Tabla N° 3.3.2). En gran parte, esto está explicado porque las exportaciones de porotos secos enfrentan un derecho de exportación superior en cinco puntos porcentuales.

Gráfico N° 3.3.2: Sesgo antiexportador de los principales productos de exportación de Tucumán



Fuente: GUS, sobre la base de datos INDEC.

### *3.4 Resultados de encuestas al sector productivo*

Una de las herramientas utilizadas para el relevamiento de información, principalmente cualitativa, fue la realización de dos consultas. La primera, destinada a actores externos al país, principalmente embajadas y consulados de Argentina en cada uno de los mercados seleccionados. La segunda, destinada a los actores relevantes del Complejo de Porotos que residen en el país, principalmente en la Región del NOA. A continuación se presenta el contenido de cada una de ellas, los remitentes, como así también las consideraciones generales acerca de los resultados obtenidos.

#### *3.4.1 Encuesta a actores externos*

Para obtener información de los mercados externos, se realizó una encuesta a las representaciones diplomáticas de nuestro país en cada uno de los mercados seleccionados. En particular, se tomó contacto con los responsables de las Secciones Económicas y Comerciales de tales representaciones. Dado que para la mayoría de los mercados seleccionados se contactó a más de una representación el total de encuestas enviadas ascendió a 45. En la Tabla Nº 3.4.1.1 del Anexo B se presenta el listado completo de las representaciones consultadas así como también la respuesta obtenida de cada una de ellas.

El objetivo de la consulta fue solicitar a los funcionarios destacados en cada país, estudios sectoriales e información de organismos locales tanto privados como públicos que posean información relevante a los fines del estudio. En este sentido, la encuesta fue orientada al relevamiento de la siguiente información:

- Precios de los productos del Complejo, en las distintas etapas de comercialización;
- Variedades consumidas;
- Caracterización del consumidor y modalidades de comercialización;
- Informes locales del Complejo;
- BNA.

Al finalizar el trabajo, y luego de haber enviado la encuesta a las 45 representaciones en el exterior, han respondido la solicitud 18 representaciones,

esto es 42% del total de encuestas enviadas. Las respuestas obtenidas giran en torno a los siguientes ejes temáticos:

- Estadísticas de comercio
- Aranceles aplicados
- Datos macroeconómicos e información referida a cómo opera comercialmente el sector
- Información cualitativa referida a la caracterización de la cadena de comercialización, hábitos de consumo, marcas y packing
- Perfiles de Mercado del Complejo de Porotos
- Links a páginas locales de organismos oficiales y sectoriales de Legumbres
- Listados de Importadores

La información tanto cuantitativa, como cualitativa obtenida de las respuestas de las representaciones consultadas ha sido incorporada al presente trabajo.

#### *3.4.2 Encuestas y entrevistas a actores relevantes del sector*

Uno de los instrumentos utilizados para el relevamiento de información del presente trabajo fue entrevistas a referentes del sector. A tal fin se ha tomado contacto con representantes de todos los eslabones de la cadena del Complejo del Poroto, así como también funcionarios gubernamentales de distintas áreas.

Como resultado de ello se han concretado 15 entrevistas. Las mismas fueron realizadas tanto en la Ciudad de Buenos Aires como en San Miguel de Tucumán y Salta. La información suministrada por los entrevistados fue incorporada al trabajo de investigación en cada uno de los capítulos correspondientes, así como también en las conclusiones finales del trabajo.

Otra de las herramientas utilizadas para relevar las BNA que enfrentan las exportaciones del Complejo en los mercados seleccionados, como así también las barreras internas y el sesgo anti-exportador, fue la encuesta al sector privado.

Es importante destacar que se procuró abarcar a todos los actores de la cadena de valor del poroto, teniendo en cuenta desde investigadores y experimentadores genetistas, asesores productivos, productores,

comercializadores, exportadores, operadores integrados (productores y exportadores) y funcionarios públicos, como así también asociaciones o cámaras del sector.

Para la selección de estos actores se tuvo en cuenta las siguientes fuentes: 1) la Aduana: se seleccionaron ejecutivos de las principales empresas exportadoras argentinas de todas las posiciones arancelarias del Complejo de Porotos. 2) el CFI: se utilizó la base completa de empresas registradas en este organismo; 3) Cámaras, Asociaciones, Centros de Investigación y Funcionarios Públicos: se seleccionaron las distintas organizaciones referentes de cada uno de los eslabones del Complejo. En el Anexo B se presentan los 55 actores consultados (Tabla Nº 3.4.2.1) como así también la encuesta realizada. Cabe destacar que el 11% respondió la encuesta.

A continuación se presentan las principales conclusiones obtenidas a partir de esta encuesta.

*a) Ranking de los principales destinos de los exportadores encuestados:*

- Unión Europea
- Brasil
- Venezuela
- Costa Rica
- Argelia
- Puerto Rico
- Israel
- Grecia
- Cuba
- Norte de África

*b) Barreras no Arancelarias denunciadas:*

El país más denunciado en cuanto a la aplicación de BNA fue Venezuela, seguido por México. En el primero se denunciaron Licencias de Importación, tanto automáticas como no automáticas y cuotas para la liquidación de divisas, las cuales serían otorgadas en forma discrecional a través de su organismo de gobierno CASA.

Para el caso de México, los encuestados denunciaron que el gobierno de este país no emite Licencias de Importación para los productos argentinos. Esta restricción fue corroborada con funcionarios de la Cancillería argentina, que llevan las negociaciones comerciales con México. En efecto, se confirmó que

mediante el ACE 6 firmado entre Argentina y México se otorgó a la Argentina una preferencia del 100% para la mayoría de las posiciones arancelarias del Complejo, pero con la condición de que sean ingresados los productos mediante una Licencia de Importación otorgada por el gobierno mexicano. El problema surge porque en el Acuerdo firmado no se establecieron los mecanismos por los cuales se emitirían las licencias.

Por otro lado, otro de los encuestados denunció que entre los motivos por los cuales el mercado mexicano está cerrado para los productos argentinos se encuentra la falta de cumplimiento de los contratos por parte de los operadores argentinos. En este sentido, en la década de 1990, se entregaron partidas de porotos negros "brotados" cuando los contratos entre los operadores argentinos y los mexicanos establecían que los productos debían ser "libres de brotados".

A continuación se presenta una tabla con los principales BNA informadas:

Tipo de BNA	Mercado
Licencias automáticas de importación	Venezuela
Licencias no automáticas de importación	Venezuela, Cuba, México
Precio mínimo disponible	Unión Europea
Obstáculos técnicos (requisitos de embalaje, etiquetado, envasado, etc)	Venezuela, México
Prohibición total	México

c) *Barreras internas y Sesgo anti-exportador:*

Relevancia ALTA
Retenciones a las exportaciones
Venta y exportación en negro
Falta de adecuación a la demanda
Concentración de empresas exportadoras

Relevancia MEDIA
Falta de información de mercados
Falta de coordinación de políticas públicas
Costo de transporte interno
Falta de políticas públicas
Demoras en el reintegro de IVA
Competencia desleal

Costo del Puerto
Trámites aduaneros
Impuestos
Falta de semillas de calidad
Falta de coordinación del sector

Relevancia BAJA
Financiamiento
Condiciones fitosanitarias

*d) Posible creación de una asociación que agrupe la cadena de valor del sector:*

Respecto a la pregunta si creían conveniente la creación de una asociación en la que se vean representados todos los eslabones de la cadena de valor del Poroto, la mayoría de los encuestados respondió afirmativamente. En este sentido, señalaron, en distintos grados, la importancia de la coordinación entre todos los eslabones de la cadena para maximizar los beneficios de todos los actores, ya que dentro de la cadena a veces existen intereses contrapuestos.<sup>31</sup>

Algunos encuestados opinaron que sería conveniente la creación de una asociación de esta naturaleza, aclarando que sería indispensable que el alcance de la misma sea regional, abarcando a todo el NOA, y no sólo provincial.

Otros denunciaron el gran problema que genera la falta de precios de referencia, o la ausencia de una pizarra a nivel local, agregando que sería necesario que algún ente u organismo la instrumente.

Asimismo, señalaron que sería importante que las actuales asociaciones y cámaras se fusionaran o logaran actuar en forma coordinada, para mejorar el grado de competitividad de cada eslabón y de la cadena en su conjunto.

*3.5 Problemas y factores limitantes del sector*

Como se mencionó anteriormente, no se pretende realizar en este trabajo un análisis exhaustivo de la situación productiva del Complejo en Argentina. No obstante ello, en todas las fuentes consultadas surgió,

<sup>31</sup> Cabe destacar que ninguno respondió en contrario, sino que dejaron sin responder la pregunta.

inevitablemente, la mención a distintos problemas que condicionan el desarrollo del sector. Por lo tanto, se mencionan a continuación los principales problemas o limitantes que afectan la competitividad y el desarrollo del sector, que han surgido a partir del presente trabajo.

A los fines de una mejor presentación, se los ha clasificado de acuerdo a si son exógenos o endógenos al sector, de acuerdo a si el problema o limitante es consecuencia del comportamiento de los agentes o depende de variables que no están bajo su control. Naturalmente, la clasificación de algunos problemas en estas dos categorías puede no ser tan precisa. Por ejemplo, el bajo consumo interno que se registra en Argentina se considera como un problema exógeno al sector ya que responde más a factores culturales que a una práctica directa de los actores del mismo. No obstante, existen mecanismos, como las campañas publicitarias, que pueden ser impulsados por el sector para incentivar un aumento del consumo.

Entre los principales problemas o factores limitantes exógenos al sector, se encuentran los siguientes:

1. Alta sensibilidad a las variaciones en las condiciones climáticas;
2. Alta propensión a sufrir fungosis y plagas;
3. Consumo per capita interno muy bajo;
4. Costos de transporte muy altos. Esta limitante resta competitividad al Complejo, debido a las pocas alternativas de transporte con que cuenta el productor / exportador, debido, principalmente a la falta de infraestructura (ferrocarril) y a los costos de combustible.

Entre los principales problemas o factores limitantes endógenos al sector, se pueden mencionar los siguientes:

1. Alta concentración de la producción en porotos negros y blancos.  
Los principales motivos que explican esta concentración son:
  - a. Bajo presupuesto destinado a la investigación y adaptación de nuevos germoplasmas y, por lo tanto, escasa oferta de semillas de color agro climáticamente adaptadas;
  - b. Falta de información de los precios internacionales de nuevas variedades;
  - c. Falta de información respecto a las nuevas tendencias mundiales y preferencias de los consumidores, fuera de los mercados con los que tradicionalmente opera Argentina;

- d. Arraigada costumbre de sembrar la misma variedad año tras año;
  - e. Alta aversión al riesgo de parte de los productores ante la alternativa de experimentar con nuevas variedades;
  - f. Habitual reutilización de las semillas para siembra
  - g. Falta de visión de largo plazo de los operadores de comercio exterior, con miras a desarrollar mercados no tradicionales;
  - h. Ausencia de políticas públicas que impulsen la diversificación.
2. Alta concentración en los mercados de exportación.
  3. Altas proporciones de descarte (10% para el poroto negro y 15% para la alubia), lo que genera aumentos en los costos de procesamiento por mayores costos laborales para el picoteo o selección manual. Adicionalmente, se puede mencionar como ejemplo el caso de los porotos Adzuki en Japón que, al momento de ser reclasificados por el importador japonés en el puerto de destino, se generan caídas de la producción, que para el caso de Argentina rondan el 20%, mientras que las caídas de la producción de Estados Unidos no llegan al 5%;
  4. Poca capacidad de acopio para mantener la producción cuando los precios internacionales no son muy favorables. Esto implica, especialmente para los pequeños y medianos productores, poco poder de negociación.
  5. Inadecuado manejo del suelo. Generalmente, los suelos son tratados de manera no sustentable, generando su abandono al poco tiempo. Esto implica una mayor expansión hacia áreas cada vez menos productivas, aumentando los costos por mayor utilización de agroquímicos para mantener rindes adecuados. Asimismo, las características topográficas y climáticas de la región hacen que los suelos del NOA sean muy propensos a la erosión hídrica. A pesar de ello, se estima que sólo en el 20% de la superficie destinada al cultivo en el NOA se aplican prácticas para evitar este problema.
  6. Desplazamiento del cultivo de porotos por soja. La mayor rentabilidad obtenida por este producto en los últimos años,



explicada principalmente por un aumento en sus precios internacionales, generó una expansión hacia zonas productoras de porotos.

7. Escasa incorporación de tecnología en el proceso productivo, debido al difundido uso de prácticas convencionales para siembra y cosecha de porotos. Factores como la falta de maquinaria por la competencia que existe con la cosecha de la soja, el mayor costo del contratista por una menor capacidad de trabajo y la escasa dimensión de las parcelas del sur, hacen que no se emplee la cosecha directa como técnica habitual de este cultivo.
8. Escasa incorporación de tecnología en la producción de semillas, debido a que, generalmente, los productores re-utilizan sus propias semillas. La toma de conciencia entre los productores de la importancia en el uso de semilla de calidad es escasa, por lo cual no es posible mantener bajo control la sanidad, uniformidad, calidad y los rendimientos del cultivo. En muchos casos, las condiciones en las que el productor almacena las semillas no es la adecuada, por lo cual se expone a factores que pueden afectar la sanidad o el rendimiento del cultivo.
9. Elevada proporción de "bolsa blanca" o semilla ilegal. Este factor está estrechamente vinculado con el anterior. Se estima que esta práctica representa alrededor del 30% del negocio de semillas. Estas prácticas funcionan como un gran desincentivo para la investigación en nuevas variedades, tanto a nivel estatal como privado.<sup>32</sup>
10. No existe un mecanismo de información de precios que permita brindar mayor transparencia al sector. Esto se traduce en gran incertidumbre no sólo cuando se comercializa el producto, sino también cuando se decide la siembra entre distintas alternativas.

---

<sup>32</sup> Existen varios proyectos en estudio con el fin de abordar este problema. El Instituto Nacional de Semillas (INASE) se encuentra trabajando en la adhesión de Argentina al convenio internacional de UPOSV de 1991, mediante el cual cada país adherente se compromete a limitar el uso propio de semilla. Por otro lado, existen algunas propuestas, con iniciativa privada y estatal, respecto a la creación de un mecanismo que permita el cobro de regalías, que permitan financiar e incentivar la investigación de nuevas variedades. Sin embargo, los actores no han logrado aún crear un consenso que permita la solución del problema.

11. Finalmente, y no por ello menos importante, la falta de asociación y cooperación entre los actores del sector es importante. Si bien han existido varios intentos para solucionar este problema, los resultados obtenidos no han sido satisfactorios. Por ejemplo, la Cooperativa Agrícola de Rosario de la Frontera cerró en 1992, luego de 25 años de funcionamiento, como consecuencia de problemas comerciales. Esta Asociación contaba con 500 asociados, entre pequeños y medianos productores, del sur de la provincia de Salta. Si bien hoy existe la Asociación de Productores de Legumbres del NOA, ésta sólo cuenta con aproximadamente 100 asociados. Recientemente la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (SAGPyA), junto al sector privado y a instituciones vinculadas al sector legumbres, han creado el Foro Federal de Legumbres. En este marco, entre otras cosas, se llevó a cabo, sin resultados exitosos, un programa interinstitucional de mejoramiento genético y adaptación de nuevas variedades de legumbres, en el que participan el INTA Cerillos y la Estación Experimental Obispo Colombres de Tucumán. El propósito fue presentar un proyecto en la Secretaría de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva (SECyT), con el fin de obtener un subsidio de investigación.

Por último, uno de los principales problemas o limitantes que afectan la competitividad y el desarrollo del sector es elevado peso que representa la economía informal (mercado en negro) dentro del sector<sup>33</sup>. Cabe destacar que este problema se verifica, con distintos grados, en todos los eslabones de la Cadena. Estas prácticas afectan de forma directa el desarrollo y la competitividad del sector, al no permitir el establecimiento de reglas claras para cada uno de los agentes que lo conforman, condición necesaria para el desarrollo sustentable de cualquier sector. Por ejemplo, esto se traduce en menores niveles de inversión en investigación y desarrollo de nuevas variedades. Un aspecto central de este problema es que involucra a un gran conjunto de actores: al propio sector; gobiernos provinciales, no sólo de las provincias productoras, sino también de aquellas provincias por donde se transportan los productos; gobierno nacional;

---

<sup>33</sup> Dado que este problema se caracteriza por ser tanto endógeno como exógeno, es tratado en forma separada.

dependencias nacionales, como la Aduana y Gendarmería; organismos de control, entre otros. Por lo tanto, en la medida que estas prácticas vayan ganando peso en la actividad del sector o permanezcan en el tiempo, mayores deberán ser los esfuerzos necesarios para su erradicación.

Si bien la complejidad del problema requiere de un importante esfuerzo y compromiso conjunto de los actores relevantes, entendemos que los beneficios esperados de cualquier acción tendiente a impulsar el desarrollo y competitividad del sector no serán plenos si no se actúa sobre este problema.

## 4. LINEAMIENTOS Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICA

En este capítulo se presentan algunos lineamientos o recomendaciones de políticas públicas tendientes a impulsar el desarrollo del Complejo de Porotos, agrupados de acuerdo a: 1) la selección de mercados y productos prioritarios en el ámbito externo; 2) las recomendaciones en materia de negociaciones internacionales; y 3) lineamientos de política interna sobre el sector.

### 4.1 Mercados y productos prioritarios

Los resultados de la caracterización del comercio realizados en los puntos anteriores permiten clasificar el grado de prioridad de cada mercado, para cada una de las variedades del Complejo, según distintos criterios:

- 1) según el nivel y la estabilidad en sus precios de importación;
- 2) según el tamaño y dinamismo de su comercio; y
- 3) según el nivel de concentración de mercado.

La clasificación que surja de estos tres criterios permitirá identificar, para cada producto, los mercados más importantes según las variables consideradas en cada uno de ellos.

La selección del grado de prioridad de mercados según estos criterios tiene la ventaja de obtener un ordenamiento individual de mercado a partir de variables significativas como son los precios, el tamaño de mercado y el grado de concentración. No obstante, su desventaja es que el ordenamiento que surge a partir de cada uno de ellos no es uniforme. Por lo tanto, y ponderando en partes iguales los resultados de aplicar cada uno de estos criterios, se construye un ranking general que permite obtener una clasificación única del grado de prioridad de cada mercado.

En el Anexo Metodológico se presentan las consideraciones metodológicas para la construcción de cada uno de estos criterios como así también para la elaboración del ranking general de mercados prioritarios.

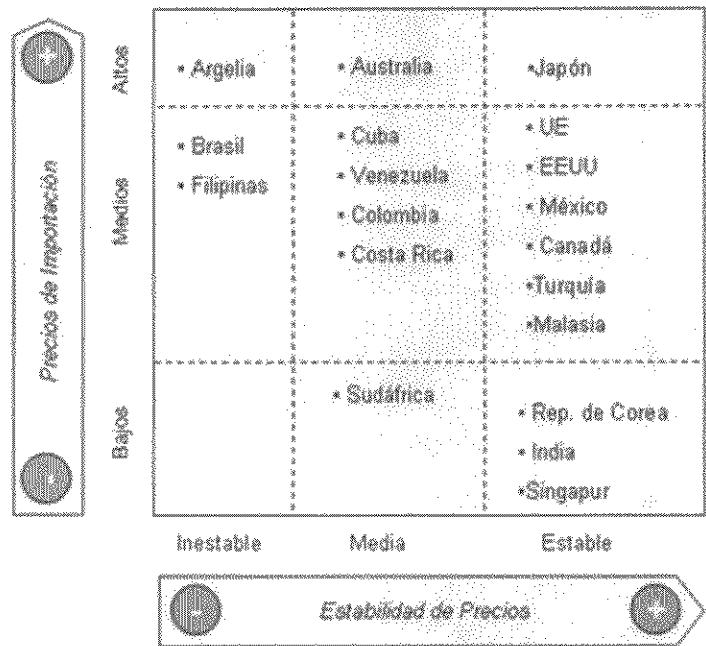
A continuación se determina el grado de prioridad de cada uno de los mercados seleccionados, según los tres criterios mencionados anteriormente y el ranking general. Cabe destacar que este análisis sólo se realiza para porotos secos, ya que el peso del resto de los productos en las exportaciones del sector no es relevante.

4.1.1 Porotos Comunes

Según el criterio de niveles y estabilidad de precios, la clasificación del grado de prioridad de mercados es la siguiente:

- ⇒ El principal mercado que surge de este análisis es Japón, ya que registra los mayores precios y los más estables.
- ⇒ En segundo lugar se ubican Australia con precios altos y variación media y UE, Estados Unidos, México, Canadá, Malasia y Turquía, con precios medios y estables.
- ⇒ En tercer lugar se encuentran Argelia, con precios altos pero inestables; Cuba, Venezuela, Colombia y Costa Rica, con niveles y variación de precios medios; y República de Corea, Singapur e India, con precios bajos pero estables.
- ⇒ Por último, los mercados menos atractivos según este criterio son Sudáfrica, con precios bajos y cierta variación; y Filipinas y Brasil, con precios medios e inestables (Ver Diagrama N° 4.1).

Diagrama N° 4.1: Clasificación de mercados, según niveles y estabilidad de precios de poroto Común

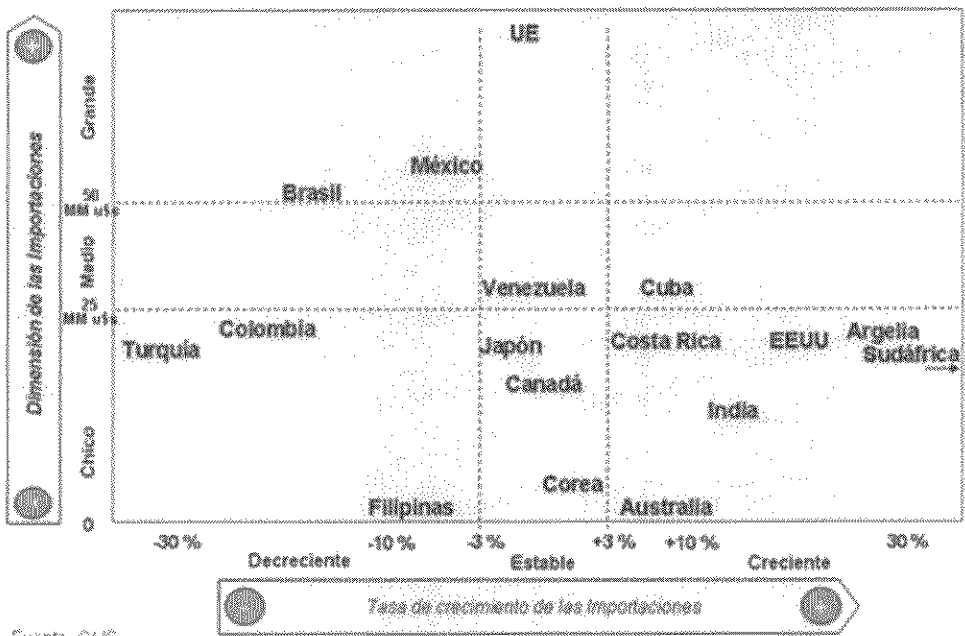


Fuente: GUS

Por su parte, la clasificación de mercados prioritarios según el criterio de tamaño y dinamismo de comercio es la siguiente:

- ⇒ Los mercados más relevantes son la Unión Europea (229 millones de dólares), por ser grande y estable, y Cuba, por ser mediano y creciente.
- ⇒ En segundo lugar se ubican México, Brasil, Venezuela, Costa Rica, Estados Unidos, Argelia, Sudáfrica, India y Australia.
- ⇒ En tercer lugar aparecen como menos prioritarios Japón, Canadá y Corea Republicana, por ser chicos pero estables, seguidos por Colombia, Turquía y Filipinas, por ser mercados chicos y en contracción (Ver Diagrama N° 4.2).

Diagrama N° 4.2: Clasificación de mercados, según tamaño y dinamismo de Poroto Común



Fuente: GUS

Según el criterio de niveles de concentración de proveedores los mercados son clasificados del siguiente modo:

- ⇒ La UE, Japón, República de Corea, Colombia, Argelia y Turquía son los que presentan menores niveles de concentración.
- ⇒ Por su parte, los mercados de concentración media son Filipinas, Venezuela, Estados Unidos, Costa Rica, India, Malasia, Singapur y Australia.
- ⇒ Por último, los mercados con mayor nivel de concentración y, por tanto, mayor dificultad de acceso de un nuevo competidor, son Sudáfrica, Cuba, Brasil, Canadá y México.

Por último, el ranking general que surge de aplicar los criterios anteriores muestra que los principales mercados para la variedad *Común* son Japón, Argelia, UE y Estados Unidos, mientras que los mercados menos atractivos serían Filipinas, Sudáfrica, Turquía y Canadá (Ver Cuadro Nº 4.1.1). Es dable señalar que Brasil, principal destino de las exportaciones de poroto negro de la Argentina, ocupa el sexto lugar del ranking. Finalmente, cabe recordar que la clasificación de mercados menos prioritarios o no tan atractivos se realiza dentro del contexto de los principales mercados del Complejo.

Cuadro Nº 4.1.1: Ranking de mercados para Poroto Común, según criterios

Ranking	Mercado	Ranking general	Nivel y variación de precios	Tamaño y dinamismo de mercado	Concentración de mercado
1	Japón	0,33	0,45	0,05	0,50
2	Argelia	0,30	0,20	0,20	0,50
3	UE	0,27	0,30	0,30	0,20
4	EE.UU.	0,27	0,30	0,20	0,30
5	Australia	0,27	0,30	0,20	0,30
6	Brasil	0,25	0,05	0,20	0,50
7	Colombia	0,25	0,20	0,05	0,50
8	Rep. de Corea	0,25	0,20	0,05	0,50
9	México	0,23	0,30	0,20	0,20
10	India	0,23	0,20	0,20	0,30
11	Venezuela	0,23	0,20	0,20	0,30
12	Costa Rica	0,23	0,20	0,20	0,30
13	Cuba	0,23	0,20	0,30	0,20
14	Canadá	0,18	0,30	0,05	0,20
15	Turquía	0,18	0,30	0,05	0,20
16	Sudáfrica	0,15	0,05	0,20	0,20
17	Filipinas	0,13	0,05	0,05	0,30

Fuente: GUS

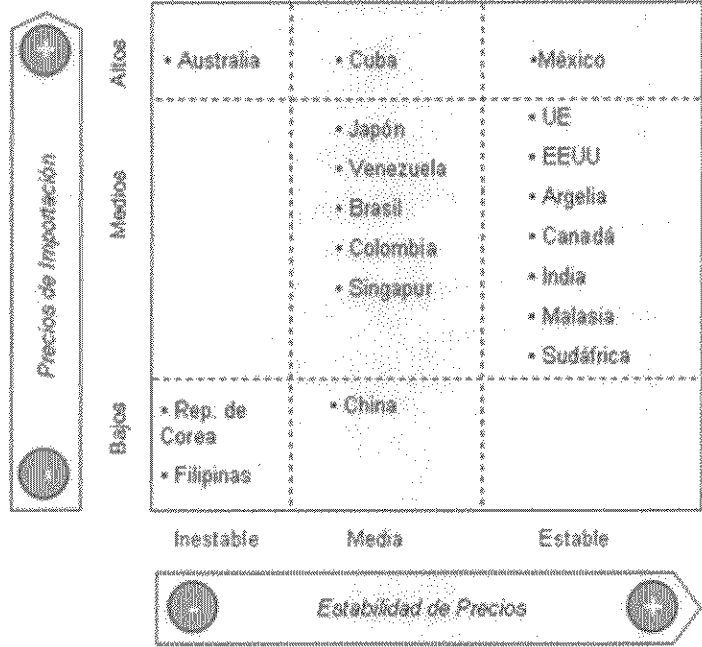
4.1.2 Porotos Mungo

Según el criterio de niveles y estabilidad de precios, la clasificación del grado de prioridad de mercados para esta variedad es la siguiente:

- ⇒ México es el principal mercado, ya que registra los mayores precios y los más estables.
- ⇒ En segundo lugar se ubican Cuba, con precios altos y variación media; y UE, Estados Unidos, Argelia, Canadá, Malasia, India y Sudáfrica, con precios medios y estables.

- ⇒ En tercer lugar se encuentran Australia, con precios altos pero inestables; y Japón, Venezuela, Brasil, Colombia y Singapur, con niveles y variación de precios medios.
- ⇒ Por último, los mercados menos atractivos son China, con precios bajos y cierta variación y Filipinas y República de Corea, con precios bajos e inestables (Ver Diagrama N° 4.3).

Diagrama N° 4.3: Clasificación de mercados, según niveles y estabilidad de precios de poroto Mungo



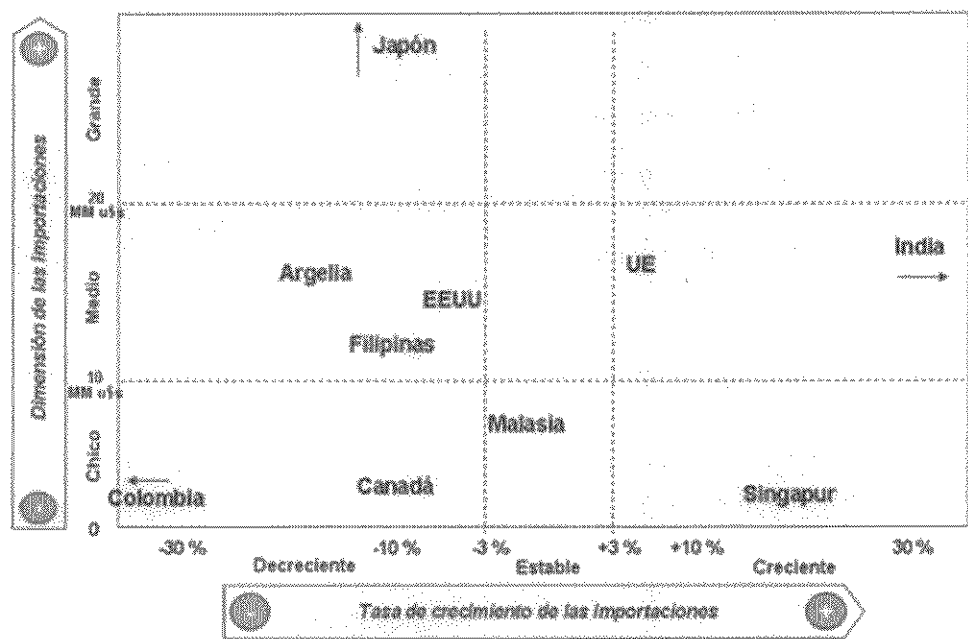
Fuente: GUS

Mientras que la clasificación de mercados prioritarios según el criterio de tamaño y dinamismo de comercio es la siguiente:

- ⇒ Los mercados prioritarios son la India y la UE, por ser de tamaño medio y tasa de crecimiento positiva.
- ⇒ En segundo lugar le siguen Japón, por ser un mercado grande y decreciente, y Singapur, por ser chico pero creciente.
- ⇒ En tercer lugar se ubican los mercados de Argelia, Filipinas, Estados Unidos, Malasia, Canadá y Colombia por tener un tamaño mediano o chico y una tasa de crecimiento estable o decreciente (Ver Diagrama N° 4.4).



Diagrama N° 4.4: Clasificación de mercados, según tamaño y dinamismo de Poroto Mungo



Fuente: GUS

Por su parte, la clasificación de mercados según niveles de concentración de proveedores es la siguiente:

- ⇒ Estados Unidos, UE, Filipinas, Canadá y Argelia surgen como mercados prioritarios.
- ⇒ En segundo lugar, con niveles medios de concentración, se encuentran Australia, Malasia, Colombia, China, Sudáfrica, India y Singapur.
- ⇒ Por último, los mercados con mayor dificultad de acceso para esta variedad son Brasil, Cuba, Venezuela, Japón, México y República de Corea.

Por último, la construcción del ranking general tomando en cuenta los tres criterios anteriores, indica que los mercados más atractivos para la variedad *Mungo* son la UE y la India, seguidos por Estados Unidos, Canadá y Singapur. Por el contrario, los mercados de menor prioridad son Argelia y Colombia (Ver Cuadro N° 4.1.2).

Cuadro N° 4.1.2.: Ranking de mercados para Porotos Mungo, según criterios

Ranking	Mercado	Ranking general	Nivel y variación de precios	Tamaño y dinamismo de mercado	Concentración de mercado
1	UE	0,37	0,30	0,30	0,50
2	India	0,30	0,30	0,30	0,30
3	EE.UU.	0,28	0,30	0,05	0,50
4	Canadá	0,28	0,30	0,05	0,50
5	Singapur	0,23	0,20	0,20	0,30
6	Malasia	0,22	0,30	0,05	0,30
7	Japón	0,20	0,20	0,20	0,20
8	Filipinas	0,20	0,05	0,05	0,50
9	Argelia	0,18	0,30	0,05	0,20
10	Colombia	0,18	0,20	0,05	0,30

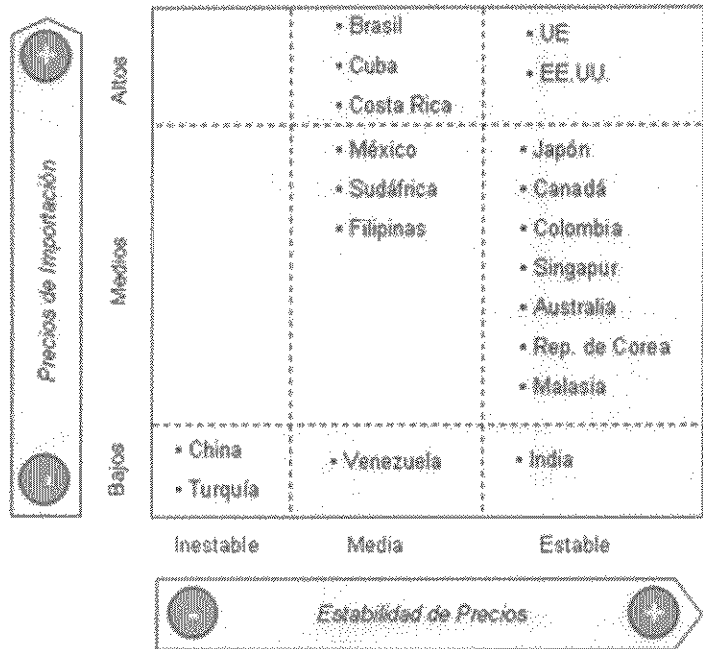
Fuente: GUS

4.1.3 Porotos Adzuki

De acuerdo al criterio de niveles y estabilidad de precios, la clasificación del grado de prioridad de mercados para esta variedad es la siguiente:

- ⇒ Los mercados más importantes son UE y Estados Unidos, al tener precios altos y estables.
- ⇒ En segundo lugar se ubican Costa Rica, Cuba y Brasil, con precios altos y estabilidad media; y Japón, Canadá, Malasia, Colombia, Singapur, Australia y República de Corea, con precios medios pero estables.
- ⇒ Luego, se encuentran México, Sudáfrica y Filipinas, con niveles y variación de precios medios, e India, con precios bajos pero estables.
- ⇒ Por último, los mercados menos atractivos son Venezuela, China y Turquía (Ver Diagrama N° 4.5).

*Diagrama Nº 4.5: Clasificación de mercados, según niveles y estabilidad de precios de poroto Adzuki*

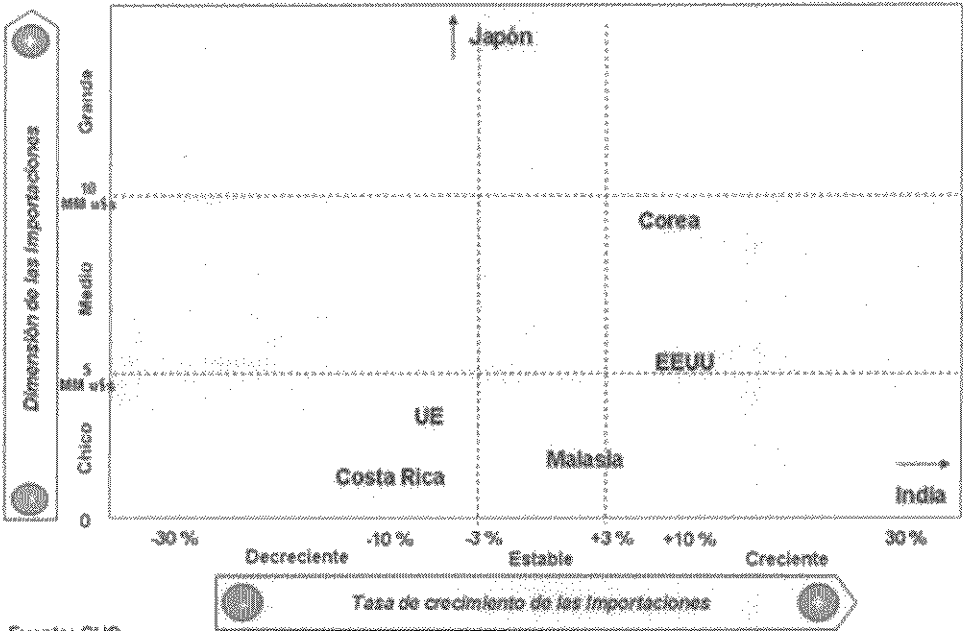


Fuente: GUS

Por su parte, la clasificación de mercados prioritarios según el criterio de tamaño y dinamismo de comercio es la siguiente:

- ⇒ Los mercados prioritarios para esta variedad son Japón, por ser de tamaño grande y estable; y Corea y Estados Unidos, por ser mercados medianos y crecientes.
- ⇒ Le siguen en importancia la India, por ser un mercado chico pero con una importante tasa de crecimiento.
- ⇒ En tercer lugar se ubica Malasia, por ser un mercado chico pero estable, seguido por la Unión Europea y Costa Rica, por ser chicos y en contracción (Ver Diagrama Nº 4.6).

Diagrama N° 4.6: Clasificación de mercados, según tamaño y dinamismo de Poroto Adzuki



Según el criterio de niveles de concentración de proveedores los mercados son clasificados del siguiente modo:

- ⇒ Sudáfrica, Brasil, la UE y Estados Unidos son los mercados con mayor facilidad de acceso, al registrar bajos niveles de concentración.
- ⇒ Por su parte, los mercados de concentración media son Venezuela, Turquía, India, Malasia, Canadá, China y Costa Rica.
- ⇒ Mientras que los mercados con mayor nivel de concentración son Japón, Colombia, Filipinas, Australia, México, Singapur, República de Corea y Cuba.

Por último, el ranking general que surge de aplicar los criterios anteriores muestra que los principales mercados para la variedad *Adzuki* son Estados Unidos y la UE, mientras que los menos atractivos son Costa Rica y Malasia (Ver Cuadro N° 4.1.3).

Cuadro N° 4.1.3: Ranking de mercados para Poroto Adzuki, según criterios

Ranking	Mercado	Ranking general	Nivel y variación de precios	Tamaño y dinamismo de mercado	Concentración de mercado
1	EE.UU.	0,42	0,45	0,30	0,50
2	UE	0,33	0,45	0,05	0,50
3	Japón	0,27	0,30	0,30	0,20
4	Rep. de Corea	0,27	0,30	0,30	0,20
5	India	0,23	0,20	0,20	0,30
6	Costa Rica	0,22	0,30	0,05	0,30
7	Malasia	0,22	0,30	0,05	0,30

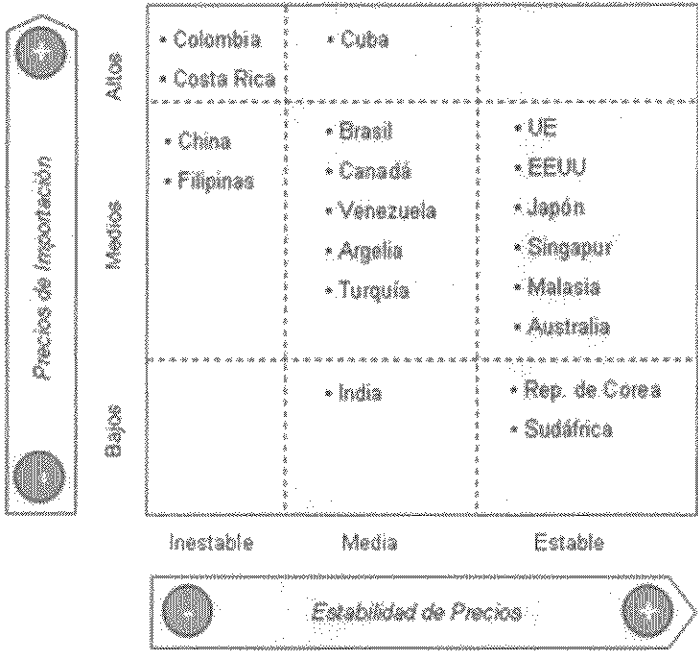
Fuente: GUS

4.1.4 Los demás porotos secos

Según el criterio de niveles y estabilidad de precios, la clasificación del grado de prioridad de mercados para esta variedad es la siguiente:

- ⇒ Los mercados más importantes son Cuba, con precios altos y variación media, y UE, Estados Unidos, Japón, Singapur, Malasia y Australia, con precios medios pero estables.
- ⇒ En segundo lugar se ubican Costa Rica y Colombia, con precios altos pero inestables; Brasil, Canadá, Venezuela, Argelia y Turquía, con niveles y estabilidad media de precios; y República de Corea y Sudáfrica, con precios bajos pero estables.
- ⇒ Por último, los mercados menos atractivos según este criterio son China, Filipinas e India (Ver Diagrama N° 4.7).

Diagrama N° 4.7: Clasificación de mercados, según niveles y estabilidad de precios de Demás Porotos Secos

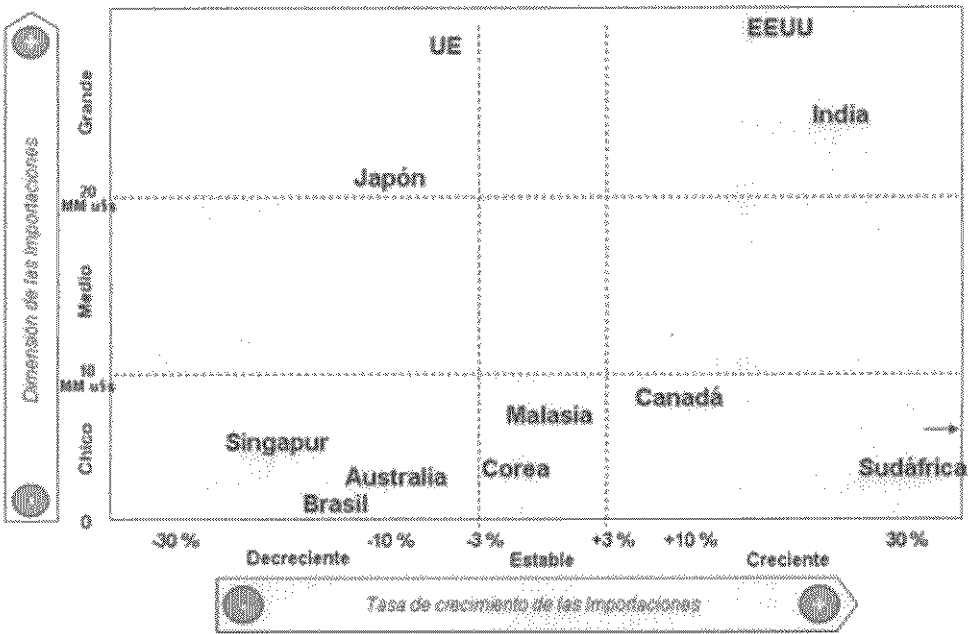


Fuente: GUS

Por su parte, la clasificación de mercados prioritarios según el criterio de tamaño y dinamismo de comercio es la siguiente:

- ⇒ Los mercados más importantes son Estados Unidos y la India, dada su dimensión y su tasa de crecimiento cercana al 20%.
- ⇒ Le siguen en un segundo agrupamiento la UE, Japón, por ser mercados grandes y en contracción, seguidos por Canadá y Sudáfrica, por ser mercados chicos pero crecientes.
- ⇒ En último lugar se encuentran Malasia, Corea, Singapur, Australia y Brasil por ser mercados chicos y con una tasa de crecimiento estable o negativa (Ver Diagrama N° 4.8).

Diagrama N° 4.8: Clasificación de mercados, según tamaño y dinamismo de demás Porotos Secos



Fuente: GUS

Mientras que la clasificación de mercados según niveles de concentración de proveedores es la siguiente:

- ⇒ Bajo este criterio los mercados prioritarios son la UE, Sudáfrica, Japón, Filipinas y Malasia.
- ⇒ En segundo lugar, con nivel medio de concentración se ubican Cuba, Brasil, India, Turquía, Estados Unidos, Venezuela, Argelia, Singapur y Canadá.
- ⇒ Mientras que los mercados con mayor dificultad de acceso son Australia, República de Corea, Colombia, Costa Rica y México.

Por último, los mercados prioritarios para *los demás porotos secos* según el ranking general son Estados Unidos, UE y Japón, mientras que los mercados menos atractivos son República de Corea, Australia y Brasil (Ver Cuadro N° 4.1.4).

Cuadro N° 4.1.4: Ranking de mercados *Demás Porotos Secos*, según criterios

Ranking	Mercado	Ranking general	Nivel y variación de precios	Tamaño y dinamismo de mercado	Concentración de mercado
1	EE.UU.	0,35	0,30	0,45	0,30
2	UE	0,33	0,30	0,20	0,50
3	Japón	0,33	0,30	0,20	0,50
4	Sudáfrica	0,30	0,20	0,20	0,50
5	Malasia	0,28	0,30	0,05	0,50
6	India	0,27	0,05	0,45	0,30
7	Canadá	0,23	0,20	0,20	0,30
8	Singapur	0,22	0,30	0,05	0,30
9	Brasil	0,18	0,20	0,05	0,30
10	Australia	0,18	0,30	0,05	0,20
11	Rep. de Corea	0,15	0,20	0,05	0,20

Fuente: GUS

4.2 Negociaciones internacionales

Si bien las negociaciones comerciales internacionales son llevadas a cabo por el Gobierno Nacional, el Gobierno de la Provincia de Tucumán, como así también el resto de los gobiernos provinciales, deben velar por la defensa de sus intereses provinciales, tanto en términos de protección de sectores sensibles como de promoción de sectores con potencial exportador. Por otra parte, debe tenerse en cuenta que el Poder Ejecutivo Nacional, a través de Cancillería y del Ministerio de Economía, es quien negocia estos acuerdos. En Cancillería, interviene la Secretaría de Comercio y Relaciones Económicas Internacionales, mientras que en Economía, la Secretaría de Industria, Comercio y Pymes. Por lo tanto, la Provincia tiene la posibilidad de participar en forma directa en estos procesos a través de las consultas previas que estas Secretarías realizan a los actores relevantes en el momento del armado de las listas de concesiones. No obstante este mecanismo de consulta, la Provincia debe tomar un rol activo en el seguimiento de las condiciones negociadas para maximizar los resultados esperados de estos procesos de negociación.

Cabe destacar que una estrategia general de negociación para el sector es ofrecer reciprocidad para todos los pedidos de acceso a mercados, es decir, exigir reducciones arancelarias para nuestras exportaciones ofreciendo como



contraparte mejores condiciones de acceso al mercado argentino. Esta estrategia de negociación sólo debería ser empleada con países o bloques no productores del Complejo. Por el contrario, cuando se esté negociando con algún competidor los productos del sector deberían, en caso que se admitan listas de exclusiones, ser excluidos, o formar parte de la lista de productos sensibles, esto es, retrasar su desgravación el mayor tiempo posible, para evitar el desplazamiento de nuestras exportaciones en el mercado de Brasil.<sup>34</sup>

A continuación, y a partir del análisis realizado en el capítulo anterior, se presentan las recomendaciones de política en términos de negociaciones internacionales, para cada uno de los mercados seleccionados.

### 1. Unión Europea

- ✓ Argentina se encuentra negociando un TLC con este bloque.
- ✓ En las listas de ofertas intercambiadas por los bloques en mayo de 2004, la UE ofrece acceso inmediato libre de aranceles para los porotos secos, productos donde el arancel general aplicado por el bloque es 0%, desgravación a 2 años para los residuos, donde hoy aplica un 5%, mientras que para el resto de los productos la desgravación ofrecida es a 8 y 10 años. Tal es el caso de los porotos congelados y de los frescos y preparados respectivamente. Para el caso del MERCOSUR, la oferta de acceso inmediato corresponde a los porotos secos para siembra, mientras que los preparados se ofrecen con desgravación a 10 años y el resto de los productos con acceso libre de arancel en 8 años. (Ver Tabla Nº 4.2.1 y Nº 4.2.2 del Anexo A)
- ✓ Dado que en porotos secos, principal producto exportado, los aranceles actuales son nulos, sólo se pueden conseguir mejoras en el resto de los productos de Complejo.
- ✓ En este caso, se recomienda negociar aranceles nulos para el resto de los productos, o al menos, iguales a los aplicados a China.

---

<sup>34</sup> Dado los bajos niveles de consumo interno, el impacto sobre el mercado interno por mayores niveles de importación no sería significativo.

- ✓ Se debe prestar atención a los resultados de las negociaciones en curso con países del África, del Caribe y del Pacífico, para obtener un trato al menos tan bueno como el que reciban estos países.
- ✓ Para evitar el desplazamiento potencial de nuestras exportaciones en el mercado de Brasil, se sugiere incluir a todos los productos del sector en la lista de sensibles o, al menos, a porotos secos negros.

## 2. Japón

- ✓ Argentina no está negociando ningún acuerdo con este país.
- ✓ Dado que Japón está analizando negociar acuerdos con importantes competidores del Complejo, como China y Tailandia, es necesario prestar atención a los avances y resultados de los mismos.
- ✓ Hasta tanto se inicien negociaciones bilaterales con Japón, se recomienda que Argentina solicite la inclusión de porotos secos, no destinados a siembra, en las listas de productos con preferencias unilaterales. En la actualidad sólo están incluidos algunos porotos para siembra.

## 3. Estados Unidos

- ✓ Argentina, a través del MERCOSUR, se encuentra negociando un TLC con este país en el marco del ALCA proceso que se encuentra paralizado hace aproximadamente un año.
- ✓ En las listas de oferta intercambiadas en el marco del ALCA, en febrero de 2003, este país ofrece acceso inmediato para productos cuyo arancel es menor al 1%, desgravación a 10 años para los porotos congelados Lima y Nesi, desgravación a 15 años para los frescos Nesi y desgravaciones a 5 años para el resto de los productos. Por su parte, el MERCOSUR ofrece desgravación inmediata para los porotos secos para siembra, desgravación a 5 años para los residuos, a 15 años para porotos congelados, preparados y comunes negros no destinados a siembra, mientras que el resto de los productos

obtendrían desgravación en un plazo de 10 años.<sup>35</sup> (Ver Tabla Nº 4.2.3 y Nº 4.2.4 del Anexo Estadístico)

- ✓ Bajo esta negociación se sugiere exigir el ingreso libre de aranceles para igualar las condiciones otorgadas a principales competidores, como Canadá y México.
- ✓ No obstante, la mayoría de los productos del Complejo ingresan con arancel cero por estar incluidos dentro del SGP.
- ✓ Dado que estas preferencias son unilaterales, se debe prestar atención a que los productos del sector sigan recibiendo este tratamiento hasta tanto se logre la firma de un TLC.
- ✓ Para evitar el desplazamiento potencial de nuestras exportaciones en Brasil, se recomienda incluir a todos los productos del sector en la lista de sensibles o, al menos, a los porotos secos negros.

#### 4. México

- ✓ Argentina posee un acuerdo de preferencias fijas con este país (ACE Nº 6). Por otro lado, bajo el marco del MERCOSUR, se encuentra negociando un TLC con México, aunque los avances en este proceso no han sido significantes. Asimismo, estos países integran la negociación del ALCA, proceso que se encuentra paralizado hace aproximadamente un año.
- ✓ En las listas de oferta intercambiadas en el marco del ALCA, en febrero de 2003, este país ofrece acceso inmediato para los porotos preparados, desgravación a 5 años para los frescos, congelados, comunes para siembra y demás secos, mientras que el resto de los productos tendrían desgravación a 15 años por considerarse sensibles. (Ver Tabla Nº 4.2.5 del Anexo Estadístico)
- ✓ No obstante ello, se recomienda exigir la eliminación de las licencias previas de importación para porotos secos, principal obstáculo para la exportación de estos productos ya que el arancel negociado bajo el ACE Nº 6 es nulo. Dado que los resultados obtenidos hasta ahora no han sido satisfactorios, se

---

<sup>35</sup> La oferta realizada por el MERCOSUR es válida para todos los países que integran la negociación del ALCA.

recomienda la evaluación de otros mecanismos de negociación alternativos para la remoción de esta barrera.

- ✓ Para el resto de los productos se debe exigir la eliminación de los aranceles para igualar las condiciones de acceso de Estados Unidos y Canadá, principales competidores en este mercado.
- ✓ Dado que México es uno de los principales exportadores mundiales del Complejo, se debería evitar el desplazamiento potencial de nuestras exportaciones en el mercado de Brasil, excluyéndolos de la negociación en caso que se admitan listas de exclusiones, o incorporándolos en la lista de sensibles, al menos, a porotos secos negros.

#### 5. Brasil

- ✓ Argentina tiene ventajas de acceso a este mercado frente a sus principales competidores, especialmente Estados Unidos, Canadá y China, quienes enfrentan el arancel general.
- ✓ Es necesario estar atento a todas las negociaciones que está llevando a cabo el MERCOSUR, especialmente con países competidores del Complejo, como Estados Unidos, México, la UE, India, y otros países del ALCA, con el objeto de minimizar el desplazamiento potencial de nuestras exportaciones a Brasil en manos de tales competidores.
- ✓ En el caso de la India, si bien el acuerdo de preferencias fijas firmado recientemente excluye a los productos del Complejo, está previsto que en un futuro se avancen las negociaciones hacia la conformación de un TLC, lo que exigirá prestar especial atención a esta negociación.

#### 6. Canadá

- ✓ A través del MERCOSUR, Argentina se encuentra negociando un TLC con este país en el marco del ALCA proceso que se encuentra paralizado hace aproximadamente un año.
- ✓ En las listas de oferta intercambiadas en el marco del ALCA, en febrero de 2003, este país ofrece desgravación a 5 años para los porotos congelados y preparados, desgravación a 10 años para algunos frescos, mientras que el resto de los

productos tendrían acceso inmediato libre de aranceles. (Ver Tabla Nº 4.2.6 del Anexo Estadístico)

- ✓ Si bien nuestras exportaciones enfrentan aranceles nulos en algunos productos, se debe exigir el ingreso libre de aranceles para todos los productos del Complejo para igualar las condiciones otorgadas a principales competidores, como Estados Unidos y México.
- ✓ No obstante, la mayoría de los productos del Complejo ingresan con arancel cero por estar incluidos dentro del SGP.
- ✓ Dado que estas preferencias son unilaterales, se debe prestar atención a que los productos del sector sigan recibiendo este tratamiento hasta tanto se logre la firma de un TLC.
- ✓ Dado que Canadá es un exportador de peso, se debería negociar la inclusión en la lista de sensibles, al menos, de porotos secos negros, para evitar el desplazamiento potencial de nuestras exportaciones en Brasil.

#### 7. India

- ✓ A través del MERCOSUR, Argentina acaba de firmar un acuerdo de preferencias fijas con este país. Sin embargo, los productos del Complejo fueron excluidos de la negociación.
- ✓ Dado que el objetivo de este acuerdo es avanzar hacia la firma de un TLC, se deberá prestar atención a este proceso para exigir mejores condiciones de acceso.
- ✓ Asimismo y dado que India es uno de los principales exportadores del mundo, en la negociación del TLC se debería incluir a los productos del sector como sensibles, para evitar el desplazamiento potencial de nuestras exportaciones en Brasil.
- ✓ Si bien la India no ha firmado aún un TLC, está analizando negociar acuerdos con importantes competidores del Complejo, como Myanmar, Tailandia y China. Por lo tanto, es necesario prestar atención a los avances y resultados de los mismos.

#### 8. Cuba

- ✓ Argentina es el único país, entre los principales proveedores de este mercado, que recibe un trato preferencial.

- ✓ No se esperan modificaciones en el corto plazo, ya que Cuba no está negociando ningún acuerdo.
- ✓ Dado que las importaciones del país las realiza la empresa estatal ALIMPORT, los esfuerzos por mayor acceso deben concentrarse más en aspectos de relaciones gubernamentales, como, por ejemplo, convenios de cooperación entre los gobiernos nacionales que incluyan el comercio de productos del Complejo.

#### 9. Venezuela

- ✓ Argentina ha firmado recientemente el ACE Nº 59 con los países de la CAN, entre los que se encuentra Venezuela, logrando que en un período de trece años se ingrese libremente a este mercado. Mientras tanto, negoció una cuota hasta el 2011 de 25.000 toneladas por año para porotos negros secos, con un arancel intra cuota decreciente.
- ✓ En el corto plazo, se espera que Venezuela junto a los demás miembros de la CAN, inicie negociaciones para la firma de un TLC con la UE. Asimismo, este país integra la negociación del ALCA.
- ✓ En la medida que este país avance con la firma de nuevos acuerdos, se recomienda prestar atención a las concesiones otorgadas a terceros países, para solicitar compensaciones en caso de que nuestro país sufra pérdidas relativas en las condiciones de acceso.

#### 10. Argelia

- ✓ Argentina no tiene acuerdos comerciales firmados con este país.
- ✓ Estados Unidos ha manifestado su intención de negociar un TLC con Argelia.
- ✓ A través del MERCOSUR, Argentina ha proyectado para 2005 identificar oportunidades de cooperación con este país y estrechar las relaciones bilaterales con el mismo. Dada la importancia de este mercado, se recomienda solicitar a las autoridades nacionales el mayor dinamismo posible en esta negociación.

- ✓ Por lo tanto, es muy importante estar alerta a las condiciones de acceso que negocien estos proveedores, de modo de obtener al momento de negociar con este país un tratamiento al menos tan bueno como el que reciban nuestros competidores. Sólo la UE tiene acceso preferencial a este mercado para algunos productos.

#### 11. Colombia

- ✓ Al igual que en el caso de Venezuela, Argentina firmó, por medio del ACE Nº 59, el ingreso libre de aranceles en un período de trece años.
- ✓ En el corto plazo, se espera que Colombia firme nuevos acuerdos comerciales con competidores del Complejo, como Estados Unidos, Canadá, la UE y países del ALCA.
- ✓ Se recomienda prestar atención a las concesiones otorgadas a terceros países, en caso que estas negociaciones avancen, para solicitar compensaciones en caso de que nuestro país sufra pérdidas relativas en las condiciones de acceso.

#### 12. China

- ✓ Argentina no ha firmado acuerdos comerciales con China. Si bien se han iniciado tratativas para la construcción de lazos comerciales, no se esperan avances en términos de desgravaciones arancelarias en el corto plazo.
- ✓ En la medida que estas negociaciones avancen, es necesario prestar atención a las condiciones negociadas por otros competidores, como los países miembros del ASEAN.
- ✓ Dado que Argentina negocia en el marco del MERCOSUR y que China es el principal exportador de porotos del mundo, en cualquier negociación con este país se debería solicitar la exclusión de estos productos en caso que se admitan listas de este tipo, o su incorporación en la lista de sensibles, para evitar el desplazamiento potencial de nuestras exportaciones en Brasil.

13. Sudáfrica

- ✓ Por medio del MERCOSUR, Argentina está negociando un acuerdo de preferencias fijas, como paso previo para la firma de un TLC.
- ✓ En las listas de oferta intercambiadas en diciembre de 2004, SACU excluyó a todos los productos del Complejo, mientras que el MERCOSUR sólo ofrece acceso inmediato para los porotos Mungo para siembra, producto donde el arancel general es 0%.
- ✓ Dado que Sudáfrica es uno de los principales exportadores de porotos del mundo, en cualquier negociación con este país se debería solicitar la exclusión de estos productos o su incorporación en la lista de sensibles, para evitar el desplazamiento potencial de nuestras exportaciones en Brasil.
- ✓ Es necesario que en esta negociación se exijan preferencias al menos iguales a las que obtuvieron sus competidores, como la UE y Zimbawe.
- ✓ Dado que Sudáfrica mantiene negociaciones con Estados Unidos y China, será necesario prestar atención a la evolución y los resultados de las mismas, para solicitar al menos las mismas condiciones en la negociación futura del TLC.

14. Singapur

- ✓ Dada la estructura arancelaria de este país, no es necesario realizar recomendaciones.

15. Costa Rica

- ✓ De los proveedores de peso, Argentina es el único que no tiene preferencias en este mercado.
- ✓ No obstante, como miembro del MERCOSUR, ha iniciado los contactos exploratorios para firmar un TLC con los países del Caribe, entre ellos Costa Rica. Por lo tanto, se recomienda solicita a las autoridades nacionales que esta negociación avance lo más rápido posible.
- ✓ Sin embargo, y dadas las negociaciones alcanzadas por Costa Rica con países competidores del Complejo (Nicaragua, Guatemala), en la medida que este acuerdo no se concrete en



el corto o mediano plazo, las exportaciones del sector enfrentarán una situación cada vez más desventajosa frente a sus competidores.

- ✓ Asimismo, es importante tener en cuenta cómo evolucionan los aranceles efectivos de Canadá y Estados Unidos para que, al momento de negociar un TLC y exigir mejores condiciones de acceso, Costa Rica asegure reducciones arancelarias mejores o al menos tan buenas como las que reciben estos países.

#### 16. Australia

- ✓ Dado que Australia sólo aplica aranceles (5%) en una sola posición arancelaria referente al sector, no es relevante realizar recomendaciones de política en este caso.

#### 17. República de Corea

- ✓ Argentina no está negociando ningún acuerdo con este país.
- ✓ Ningún competidor relevante posee trato preferencial para ingresar a este país en los productos del sector, ya que no existen acuerdos negociados, debido a la tradición de Corea de negociar en el ámbito multilateral.
- ✓ Actualmente, esta posición ha cambiado ya que ha firmado su primer acuerdo con Chile, y tiene en estudio TLCs con Japón y China, con la ASEAN, Estados Unidos, Canadá, la UE y MERCOSUR.
- ✓ Por tal motivo, es necesario observar la evolución de los mismos, para que, en caso de negociar como miembro del MERCOSUR, nuestro país exija condiciones de acceso al menos tan buenas como las otorgadas en posibles negociaciones previas.

#### 18. Malasia

- ✓ Argentina no está negociando ningún acuerdo con este país.
- ✓ Actualmente, Argentina enfrenta las mismas condiciones de acceso que Estados Unidos, Australia y Brasil.
- ✓ Dado que, como miembro del ASEAN, Malasia recibió una oferta de Estados Unidos para negociar un TLC bilateral, al mismo tiempo que ha firmado un acuerdo de cooperación con

Australia, es necesario prestar atención a la evolución de estos contactos.

- ✓ En caso de iniciar algún proceso negociador, se debería pedir condiciones de acceso al menos tan buenas como sus competidores, teniendo en cuenta que muchos de ellos ingresan libres de arancel en todas las posiciones (China y miembros del ASEAN).

#### 19. Turquía

- ✓ Argentina no está negociando ningún acuerdo con este país.
- ✓ Ningún competidor relevante posee trato preferencial para ingresar a este país en los productos del sector, ya que no existen acuerdos negociados, con excepción de la UE.
- ✓ Es necesario observar la evolución de la integración de este país a la UE, ya que a medida que Turquía se adapte a la PAC, se negociará la inclusión de los bienes agrícolas en la unión aduanera, actualmente vigente para los bienes industriales y agro procesados del bloque y este país, con acceso preferencial para el bloque.
- ✓ Asimismo, la integración mencionada invalidaría una negociación bilateral con Turquía, en la medida que el MERCOSUR avance en la negociación con la UE.

#### 20. Filipinas

- ✓ Argentina no está negociando ningún acuerdo con este país.
- ✓ Actualmente, Argentina enfrenta las mismas condiciones de acceso que Estados Unidos, Australia y Hong Kong.
- ✓ Dado que, como miembro del ASEAN, Filipinas recibió una oferta de Estados Unidos para negociar un TLC bilateral, al mismo tiempo que ha firmado un acuerdo de cooperación con Australia, es necesario prestar atención a la evolución de estos contactos.
- ✓ En caso de iniciar algún proceso negociador, se debería pedir condiciones de acceso al menos tan buenas como sus competidores, teniendo en cuenta que muchos de ellos ingresan libres de arancel (China y miembros del ASEAN).

#### 4.3 Lineamientos de política interna

- A partir de los problemas y factores limitantes del sector, detectados en esta investigación, se enumeran a continuación una serie de lineamientos que deberían guiar las acciones de los actores de todo el Complejo, así como del sector público tanto provincial como nacional.

##### Consumo per cápita interno muy bajo

Este problema debería comenzar a resolverse a partir del desarrollo de campañas públicas de concientización de las bondades del producto, sus cualidades nutritivas y sus distintas formas de preparación. Para el caso de los consumidores urbanos, más sofisticados, se debería resaltar, por ejemplo, el valor del producto por su bajo colesterol y su alto contenido de fibras y vitaminas. En el caso del resto del país, se debería resaltar el alto valor proteico. Por ejemplo, en las zonas más carenciadas a estos beneficios se le suma el bajo costo del producto. Mientras que para la región del sur del país, de climas fríos, debería impulsarse el consumo valorando, entre otras cosas, las cualidades energéticas.

Asimismo, un mecanismo de promoción del producto podría ser el aumento en las cantidades de consumo sugeridas en la canasta básica alimentaria, ya que actualmente sólo sugieren 2,8 Kg. por año para todas las legumbres secas: lentejas, porotos, arvejas y garbanzos. Ese hecho permitiría instalar en la opinión pública la importancia del producto y su bajo costo relativo, permitiendo así lograr que el mismo sea paulatinamente incorporado como una alternativa de consumo económica y nutritiva.

Una opción de implementación de estas campañas podría realizarse a través de un convenio entre los Gobiernos de las provincias del NOA y la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación. En este marco existe la posibilidad de negociar con Organismos Internacionales diversas líneas de crédito disponibles para realizar campañas de este tipo. Cabe destacar que en el marco del Foro Federal de Legumbres (2003) una de las primeras propuestas fue la de impulsar la difusión de las propiedades benéficas que poseen estos productos.

Otra opción de implementación de esta campaña sería la contratación de reconocidos Chef de la gastronomía argentina y de canales gourmet para que promocionen en sus programas recetas que contengan porotos.

Por último, otro mecanismo tendiente a aumentar los niveles del consumo interno estaría dado mediante la incorporación del poroto en las compras de alimentos del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación o de Organismos Provinciales que licitan periódicamente compras de alimentos para la ejecución de los distintos programas de seguridad alimentaria.

Si bien los resultados de estas acciones requieren de tiempo, el aumento del consumo interno es un factor relevante para el desarrollo del sector para limitar la alta dependencia de los mercados internacionales. Por ejemplo, si Argentina aumenta su consumo per cápita a 2 Kg. por habitante (volumen similar al de Canadá, Singapur o Italia) el consumo interno llegaría a las 37.000 toneladas, esto es, el 35% de la producción total de porotos secos de Argentina.

Por último, cabe destacar que por la naturaleza propia de este problema, toda política tendiente a resolverlo debería ser encarada en forma conjunta y coordinada por el sector.

#### Costos del transporte muy altos

Sobre este problema ya se han realizado numerosos estudios, entre ellos el reciente informe elaborado por la Fundación Producir Conservando y Prograno, por lo que el mismo se encuentra sobrediagnosticado.<sup>36</sup>

Las gobernaciones del NOA deben lograr que los ramales de los ferrocarriles finalmente sean concesionados con un marco de inversiones adecuadas que permitan aportar una oferta de transporte de carga adecuada, tanto en frecuencias como en tiempos y costos. Existen casos internacionales en los cuales los gobiernos estaduales negociaron condiciones ventajosas de transporte con respecto al resto de su país. Por ejemplo, el caso canadiense debería ser estudiado a fin de replicar en Argentina aquellos aspectos susceptibles de ser implementados. Canadá tiene situada su producción en los estados del oeste, y dado que la UE es su segundo mercado en importancia después de EEUU, esas entregas se realizan a través de sus puertos del Atlántico. Esto implica que gran parte de su oferta exportable debe atravesar a lo

---

<sup>36</sup> Potencial y Limitantes de la Producción de Granos en el Noroeste Argentino – NOA. (Marzo 2005)

ancho el territorio canadiense. Ante esta situación de desventaja internacional en la que se situaba Canadá por el sobre costo de sus fletes internos, el gobierno federal, y por expreso requerimiento de los estados productores de legumbres, al momento de renegociar los contratos de concesión de los trenes, obtuvo de parte de los operadores tratos preferenciales, con descuentos significativos en las tarifas de los productos provenientes de esas regiones.

Por último, la próxima inauguración del nuevo paso internacional de Jama dará un fuerte impulso al sector ya que se podrá despachar parte de la producción del NOA por esta nueva ruta, reduciendo los tiempos y costos de transporte especialmente para aquellas variedades que son destinadas a los mercados asiáticos. En este sentido, se recomienda trabajar en forma complementaria en términos de flujos comerciales con el resto de las regiones, tanto nacionales como internacionales, para disminuir los costos de logística y operación.

#### Alta concentración en los porotos negros y blancos

La alta concentración en dos variedades es uno de los problemas más importantes por los cuales el sector de porotos no logra crecer en forma sostenida, a diferencia de los principales competidores de Argentina.

Este problema debe abordarse desde un pensamiento sistémico, ya que una solución a largo plazo debe incluir a toda la cadena productiva.

Dado el bajo presupuesto destinado a la investigación y el desarrollo de nuevas variedades agro-climáticamente adaptadas se debe considerar modificar la Ley Provincial 5020 y sus modificatorias (Ley 5072, 5230 y 6597) mediante la cual se financia la Estación Experimental Agroindustrial Obispo Colombres. Actualmente esta ley no prevé el cobro de una tasa por la comercialización de Porotos, limitando los recursos destinados a la investigación y desarrollo hacia este sector.

Por otro lado el Centro Experimental Obispo Colombres debería evaluar la posibilidad de brindar a los productores un servicio rentado de consultorías específicas. De esta manera, los ingresos generados por estas consultorías podrían distribuirse entre los técnicos responsables de las consultorías y el Centro Experimental.

Además sería importante que el Laboratorio Experimental evalúe la posibilidad de realizar desarrollos específicos con el soporte de sponsors que co-

financien estos programas. Estos sponsors podrían tener el beneficio de recibir esas semillas adaptadas en forma exclusiva unos años antes de estar disponibles comercialmente para el resto de los productores.

#### Alta concentración en los mercados de exportación

Diversificando la producción se diversificarán los mercados. Aquí la clave de resolución pasa por la adaptación de la oferta exportable argentina a los requerimientos de los distintos mercados mundiales y por la ejecución de actividades de promoción comercial tendientes a penetrar en nuevos mercados.

En este sentido, la Dirección de Comercio Exterior, en la órbita de la Sub Secretaría de Industria y Comercio Exterior de la Gobernación de Tucumán podría evaluar la posibilidad del desarrollo de una Misión Comercial de Legumbres, coordinada con todo el NOA, en el marco de alguna exposición internacional. Tanto el Consejo Federal de Inversiones (CFI) como la Fundación Exportar disponen de programas específicos que co-financian este tipo de actividades de promoción.

#### Falta de transparencia de precios

Los gobiernos de la región del NOA, a través de los principales actores del Complejo, deberían impulsar el desarrollo de un mecanismo de información de precios de mercado que posibilite dar mayor transparencia y revertir esta situación. En este sentido se debería evaluar la posibilidad de montar un sistema de precios de pizarras, que no sólo tome información de precios en las distintas etapas internas en la comercialización del poroto, sino que además difunda entre los productores los precios internacionales a los que se comercializan las distintas variedades (Estados Unidos, UE, Brasil). Estos últimos se publican diariamente en páginas especializadas de Internet y en muchas de ellas su acceso es libre y gratuito.

#### Altas proporciones de descarte y poca capacidad de acopio

Una de las claves de resolución está en la obtención de líneas de financiamiento convenientes para los operadores de la cadena. En este sentido hay líneas de crédito específicas que maneja el BID a través del Ministerio de Economía de la Nación, como por ejemplo el Programa de Reconversión Empresarial (PRE) que otorga aportes no reembolsables de hasta 75.000 pesos a empresas que deseen mejorar su competitividad. Por otro lado, los Bancos

Provinciales del NOA y aquellos Bancos Nacionales con intereses en el fomento de actividades productivas deberían jugar un papel fundamental, canalizando fondos hacia el sector. Para ello hace falta un fuerte compromiso político, y la pericia necesaria para que estas inyecciones de capital sean exitosamente invertidas.

#### Desplazamiento del cultivo de porotos por la soja

Este problema está relacionado directamente con los rindes de producción y los precios por tonelada. Es decir, la rentabilidad de la soja vs. la de otros productos. Una vez más surge el tema de las variedades producidas de porotos, ya que si bien los precios internacionales del poroto común muchas veces no pueden competir con los de la soja, sí lo pueden hacer los de nuevas variedades o colores, cuya cotización internacional es mayor que las anteriores. Una adecuada estrategia de diversificación de variedades devolvería competitividad al sector con respecto a la soja.

#### Falta de financiamiento para el sector

Sería una herramienta sumamente útil para todo el sector el relevamiento y confección de un Mapa de Oportunidades de Financiamiento (MOF). Mediante esta herramienta se podrán relevar todas las oportunidades de financiamiento que existen en la Argentina, tanto de parte de los Organismos Públicos Nacionales y Provinciales como de los Organismos Internacionales (BID, Banco Mundial, BIRF, Naciones Unidas, CAF, etc.) a fin de difundir estas oportunidades a todos los actores del Complejo.

En este sentido, y a modo de ejemplo, el BID tiene disponibles líneas de crédito específicas y aportes no reembolsables para financiar desarrollos productivos de cooperativas y asociaciones agrarias orientadas a la exportación de alimentos. Otro ejemplo donde la Provincia puede obtener financiamiento es a través de los Fondos de Cooperación de la Unión Europea. Este organismo ha financiado a través de Gobiernos Provinciales y Nacional distintos programas productivos, sociales y de investigación por más de 39 millones de Euros. Casi ninguno de estos programas se desarrolla en Tucumán.

Cabe destacar que esta herramienta es útil no sólo para el Complejo de Porotos sino también para el resto de los sectores productivos. Por ello, la misma

debería actualizarse en forma periódica y ser difundida a través de boletines o publicaciones del gobierno.

Falta de asociación y cooperación entre los distintos eslabones del sector

A continuación se presentan dos posibles programas que pueden desarrollarse para resolver este problema. El primero traerá beneficios en el corto plazo mientras que el segundo en el mediano y largo plazo.

**1) Realización de un Caso Testigo:** Un primer lineamiento que surge aquí como posible alternativa de solución es la realización de un programa piloto, en el cual un grupo de productores trabaje en forma conjunta, sembrando una nueva variedad. El beneficio de esta alternativa es el aprovechamiento de economías de escala que supone la cooperación entre este grupo de productores. En la etapa de producción, por ejemplo, se podrán comprar semillas y todos los otros insumos necesarios que conforman el paquete tecnológico, obteniendo menores precios que si actúan en forma individual. Asimismo, podrán contar con el asesoramiento conjunto por parte de un Ingeniero Agrónomo. Luego, y en forma integrada hacia los eslabones siguientes, podrán procesar y clasificar su producción utilizando las mejores tecnologías disponibles, o incorporando nuevas si es necesario. Por último, el grupo contará con el asesoramiento de un experto en Comercio Exterior, quien no sólo buscará nuevos mercados o compradores sino también realizará la gestión comercial de exportación por cuenta y orden del grupo asociativo. De esta manera, los beneficios económicos de esas exportaciones serán repartidos entre los productores asociados.

El gobierno de la provincia tiene un rol activo que cumplir generando los incentivos económicos para que estos actores perciban el beneficio de trabajar en forma conjunta, por ejemplo, a través de la financiación de los costos laborales de los profesionales mencionados. Esto no significa que estos recursos provengan de las arcas de la provincia, ya que existen distintos programas que financian o subsidian este tipo de actividades. Por ejemplo, en la Argentina existen distintas líneas de crédito que financian este tipo de emprendimientos. A modo de ejemplo el BID tiene programas activos en Argentina que financian en forma de aportes no reembolsables hasta el 50% de los costos de gran parte de las actividades antes propuestas, como ser honorarios y viáticos de Ingenieros Agrónomos y de expertos en Comercio Exterior.



Cabe destacar que el éxito de este caso testigo impulsaría a otros productores a trabajar en forma conjunta entre los actores del Complejo, posibilitando a su vez, la reconversión hacia nuevas variedades. Por último, y dado el grado de desconfianza actual que existe entre los actores del sector, un aspecto central de esta propuesta es la correcta selección de los integrantes de este grupo.

**2) Creación de una Asociación que agrupe al sector:** Si bien la complejidad del problema del Complejo del Poroto requiere de un importante esfuerzo y compromiso conjunto de los actores relevantes, entendemos que los beneficios esperados de cualquier acción tendiente a impulsar el desarrollo y competitividad del sector no serán plenos si no se actúa sobre una solución a largo plazo.

Entendemos que la solución más apropiada para impulsar el desarrollo del Complejo de Porotos es la creación de una Asociación que convoque y represente en forma efectiva los intereses de todos los actores, trabajando en soluciones sistémicas y concretas.

Si bien esta asociación debe trabajar en la solución de todos los problemas del Complejo, es primordial que actúe pensando y planificando siempre en el largo plazo y en el beneficio de todos los actores involucrados, ya que se debe entender que no es posible proveer soluciones mágicas que remedien el problema en lo inmediato.

Aquí el foco deberá ponerse en el desarrollo de cada uno de los eslabones de la cadena y en su articulación de manera que la interacción entre ellos deje de ser competitiva para ser cooperativa. El juego actual de "suma cero", en el que unos ganan sólo si otros pierden, debe convertirse en un nuevo juego, de tipo "gano-ganas", donde todos se benefician. Todos los actores del Complejo deben entender que no se compete más con el campo de enfrente o entre productores y exportadores. El nuevo escenario internacional que enfrenta el sector exige de un nuevo espíritu de coordinación, ya que los verdaderos competidores se encuentran fronteras afuera de nuestro país.

Para su implementación es necesario evaluar detalladamente la situación de cada uno de los eslabones de la cadena y su interacción, a los fines de identificar los problemas o factores críticos que condicionan el desarrollo del sector. De este modo, será posible generar políticas de acción concretas tendientes a impulsar el crecimiento sostenido del sector. En este sentido,

también existen distintas alternativas de financiamiento tanto para realizar el estudio de la cadena de valor como para solventar su implementación y gerenciamiento, de manera de evitar, al menos en los primeros años, que los costos de la misma recaigan sobre los actores del sector.

Por último, es oportuno destacar que esta propuesta se sustenta en la presencia de casos exitosos tanto a nivel internacional como nacional. Por ejemplo se debería estudiar el caso de la Michigan Beans Association, para tratar de replicar o adaptar este tipo de esquemas coordinados de trabajo a nuestro país. También se deberían analizar aquellos casos en Argentina, como la Cadena de Valor del Vino, el Maíz o la Maquinaria Agrícola, donde el espíritu de cooperación que lograron imponer sus actores redundó en un mayor beneficio al sector en su conjunto.

El Complejo del Poroto debe organizarse, transparentarse, cooperar y diversificarse, o resignarse a desaparecer.

**Bibliografía**

Bayón, N., (2001), "La actividad del sector legumbres secas frente a la crisis actual", CFI, Diciembre.

Bayón, N., (2001), "Producción de legumbres: Caracterización del Sector Poroto", CFI, Agosto.

Bissada, M., (2002), "China Trade", CICILS/IPTIC Convention, Bariloche, Argentina, Mayo.

CCI, (2003), "Le marché français des haricots communs secs", Centre du Commerce International CNUCED/OMC, Genève.

CLERA, "Porotos Argentinos. Fuente de ingresos para las economías regionales del NOA".

CLERA, (2002), "Presentación Argentina", CICILS/IPTIC Convention, Bariloche, Argentina, Mayo.

CLERA, (2003), "Foro de perspectivas agropecuarias 2003", Seminario Outlook de la Agroindustria Argentina - El sector como motor de la economía, Julio.

Dirección de Vialidad de la Pcia. de Jujuy, (2004), "Jama. Corredor bioceánico para el desarrollo. Jujuy tiene salida", Abril.

Djoughri, D., (2002), "Pulses for human consumption", The CICILS/IPTIC Convention, Bariloche, Argentina, Mayo.

EEAOC (Estación Experimental Agroindustrial Obispo Colombres), "Ley 5020 y sus modificatorias leyes nº 5072, 5230 y 6597".

El Tribuno (2004), "Plan nacional para recuperar el sector de las legumbres", Salta, Diciembre.

Embajada argentina en Sudáfrica, (2005), "Perfil de Mercado – Producto: poroto negro y poroto blanco", Febrero.

Embajada de Argentina en Malasia, "Malaysia import statistics".

Embajada de la República Argentina en Japón, (2004), "Perfil de producto. Poroto común, seco desvainado".

Embajada de la República Argentina en Ottawa, Canadá, (2005), "Importaciones canadienses de productos derivados de porotos y garbanzos", Febrero.

Fundación Export-Ar, (2001), "Reino Unido. Situación y perspectivas de mercado", Junio.

ICEX, (2005), "El mercado de conservas vegetales y verduras congeladas en los Países Bajos", Instituto Español de Comercio Exterior, Notas Sectoriales, Enero.

Jara, A. y Franco, D., (2004), "Informe de Legumbres", Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos, Dirección Nacional de Alimentación, Septiembre.

MacKenzie, S. (2002), "Canada Dry Bean Summary", CICILS Convention, Bariloche, Argentina, Mayo.

Ministerio de Economía y Producción, (2003), "Poroto", Dirección Nacional de Programación Económica y Regional.

Oliverio, G., López, G. y Segovia, F. (2005), "Potencial y limitantes de la producción agrícola y ganadera del Noroeste argentino. Pcias. de Salta, Tucumán y Jujuy", Fundación Producir Conservando, PROGRANO, Marzo.

Pantanelli, A., (2004), "Legumbres secas, análisis de cadena alimentaria", SAGPyA, Marzo.

Pantarelli, A., (2004), "Legumbres: alternativas para el consumo", Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos, Dirección Nacional de Alimentación, Enero.

Pinckaers, M. (2005), "Belgium-Luxembourg agricultural situation. The Benelux horticulture market", USDA Foreign Agricultural Service.

Soria, F. y Fandos, C., (1999), "Relevamiento satelital de la Provincia de Tucumán. Determinación del área cultivada con poroto", CFI, Julio.

Steyn, D. (2002), "South African Dry Bean Industry", CICILS/IPTIC Convention, Bariloche, Argentina, Mayo.

Vizgarra, O. et al., (2002), "Avance Agroindustrial", Vol. 23 Nº 4, Estación Experimental Agroindustrial Obispo Colombres, Diciembre.

Vizgarra, O. et al., (2003), "Avance Agroindustrial", Vol. 24 Nº 4, Estación Experimental Agroindustrial Obispo Colombres, Diciembre.