XI JORNADAS INTERDISCIPLINARIAS

DE ESTUDIOS AGRARIOS Y AGROINDUSTRIALES

ARGENTINOS Y LATINOAMERICANOS

Buenos Aires, 5 al 8 de noviembre de 2019

Facultad de Ciencias Económicas – Universidad de Buenos Aires

**TÍTULO**

**Análisis del impacto de las políticas comerciales proteccionistas en la cadena de carne avícola de Argentina, durante el período 2002-2015.**

Ejes temáticos propuestos: 12-Cadenas agroindustriales y relaciones intersectoriales. Concentración y transnacionalización agroalimentaria. Mercados y comercialización. Análisis de empresas agroindustriales. Aceite, biocombustibles y otras producciones agroindustriales.

**AUTOR**

Jaldo Alvaro, Mariana

Centro de Investigación en Economía y Prospectiva (INTA).

jaldoalvaro.mariana@inta.gob.ar

**RESUMEN**

El escenario generado por la devaluación de 2002, marcó el inicio de un nuevo período de expansión y modernización de la cadena de carne avícola en Argentina, que resultó en el incremento de 130% en producción y exportaciones crecientes. Este proceso, probablemente, inducido por un conjunto de políticas comerciales internas, implicaron la transferencia intersectorial desde el sector maicero hacia el agroindustrial, consecuencia de las acciones del Gobierno Nacional para beneficiar a los consumidores de pollo en el mercado local, mediante la reducción del gasto en ese rubro. El impacto fue un desacople entre el precio interno y el internacional en el mercado de commodities agrícolas. Esta coyuntura ¿significó protección para el sector avícola? Es la pregunta relevante de esta investigación que se intenta responder con la estimación del coeficiente de protección nominal (NPC); el coeficiente de protección efectivo (EPC); el coeficiente de subsidio efectivo (ESC); y el equivalente de subsidio al productor (PSE), metodología propuesta por The World Bank para analizar la intervención en el sector agropecuario. Además, se aporta con información importante relacionada al comportamiento del mercado y el grado de competencia de los participantes de la cadena de producción de carne avícola.

Palabras clave: industria avícola, políticas, distorsiones, transferencia intersectorial.

**Introducción**

El proceso de integración y coordinación vertical entre productor e industria, que hasta la actualidad caracteriza la Cadena de Carne Avícola (CCA), fue motor que ubico al sector de protagonista y testigo de eventos políticos y cambio tecnológico, marcando un sendero de crecimiento irregular, transitando por momentos de rentabilidad y competitividad positivos, y otros en que un simple cambio de política comercial pareció ubicar al sector en una posición vulnerable, generando una situación menos deseable.

En la década de 1990, los cambios institucionales y contexto macroeconómico propiciaron de oportunidad para incorporar alta tecnificación y capitalización por inversión en activos específicos, tales como construcción de plantas de faena con estándares de calidad internacionales, incrementos en capacidad de volumen de faena, mejor genética (en línea pesada), y mayor eficiencia de engorde (tasa de conversión de alimento en carne); sumado a que se eficientizaron las estructuras organizacionales en torno a los contratos (productor-industria). De resultado se obtuvo un nuevo perfil productivo, que pasó de la organización doméstica a la industria integrada e integradora. El gráfico 1 es una síntesis de integración vertical, representado por proveedores, producción primaria y etapa industrial.

Gráfico 1. Integración vertical de la cadena avícola para la producción de carne



Fuente. Elaboración propia en base a datos del Ministro de Hacienda y Finanzas Públicas.

En el gráfico 2 se muestra la evolución de la producción desde 1980. Aquí se observa el importante resultado de la integración, la posible incidencia política y el comportamiento del mercado, que lograron un crecimiento progresivo en tres etapas. Una primera, marcada por la consolidación de la integración vertical que resulta en una tasa promedio anual de incremento en 20 mil toneladas (1980-1986); una segunda, caracterizada por la inversión y la tecnificación, que logra incrementar la tasa promedio anual a 47 mil toneladas (hasta 2000); y una tercera etapa, cuya apertura comercial impulsa un extraordinario aumento de la producción a una tasa promedio anual de 134 mil toneladas hasta 2012, para luego descender en los dos últimos años de estudio, sin modificar la tendencia.

Gráfico 2. Evolución de la producción de carne avícola argentina (miles de toneladas), entre 1980-2015.



Fuente. Elaboración propia en base a datos de la Secretaria de Agroindustria.

Con foco en la tercera etapa, resulta interesante para el análisis propuesto observar que, a partir de la devaluación de 2002, se inicia un período de expansión ininterrumpida con un incremento de 130% en producción y exportaciones crecientes. Dicho comportamiento podría explicarse en cierta medida, por el efecto de la implementación de los derechos a la exportación en 2003[[1]](#footnote-1); la reimplementación en 2005, del reintegro a la exportación de productos avícolas[[2]](#footnote-2); la transferencia de subsidios compensatorios a los establecimientos faenadores durante 2007-2011[[3]](#footnote-3); y los cupos a la exportación de maíz[[4]](#footnote-4).

Para evidenciar la incidencia de estas políticas, en lo que respecta transferencia de recursos desde el sector maicero hacia el avícola, a continuación mediante cálculos matemáticos, se estima el coeficiente de protección nominal (NPC); el coeficiente de protección efectivo (EPC); el coeficiente de subsidio efectivo (ESC); y el equivalente de subsidio al productor (PSE). Además, se aporta con información importante relacionada al comportamiento del mercado y el grado de competencia de los participantes de la cadena de producción de carne avícola.

Se considera oportuno definir, que un subsidio puede ser cualquier asistencia o incentivo gubernamental, en efectivo o especie, hacia sectores privados -productores o consumidores- del cual el Gobierno no recibe a cambio compensación equivalente. Esta definición incluye operaciones que le permiten al productor percibir retornos más altos que aquellos posiblemente percibidos en un mercado competitivo (subsidio a los productores), y a los consumidores recibir bienes o servicios por debajo de su valor económico de mercado (subsidios al consumo). Además, existen distintos tipos de subsidios, aquellos que se reflejan en el presupuesto a través de pagos directos y son definidos como subsidios explícitos o directos; y los subsidios implícitos o indirectos que no se reflejan en el presupuesto[[5]](#footnote-5).

Hacia el interior de la cadena, según a la autora la estructura empresarial hasta 2015 estuvo conformada por 4121 granjas y 54 empresas, con un nivel de procesamiento de 840 millones de cabezas faenadas de las cuales, aproximadamente el 20% se produjo en establecimientos no autorizados por SENASA[[6]](#footnote-6). La estimada para el Índice Herfindahl-Hirschman (HHI), es de 465, representando una industria no concentrada[[7]](#footnote-7). A pesar del bajo valor de HHI, el grupo líder con mayor participación en el mercado estaría representado por 4 firmas, Avícola Capitán Sarmiento, Granja Tres Arroyos, Rasic Hnos. y Aves Soychú, cuya característica común es la integración vertical, con gran cantidad de granjas vinculadas y que, mediante contratos, se convierten en virtuales prestadores de servicios de cría y engorde[[8]](#footnote-8).

Por otro lado, el mercado avícola funciona de acuerdo a un modelo de competencia perfecta al corto plazo, en donde los agentes económicos se comportan como tomadores de precios o bien, algunos de los participantes tienen poder de mercado, especialmente cuando se trata de producto tan homogéneo como es el pollo broiler, para el que todos los oferentes proveen de un bien idéntico que se termina comerciando al mismo precio. Esto implica un supuesto de equilibrio parcial que limita al mercado a la ausencia de poder de mercado, solo en el corto plazo. Además, se supone que las empresas participan independientes, pero actúan de manera conjunta, es decir, como si fueran una única empresa monopolista, monopsonista o líder en precios o en cantidades. Aquí se puede inferir que este grupo, mediante el instrumento “acuerdo de precios”, no compite para incrementar los beneficios conjuntos, lo que puede traer aparejado una reducción en los volúmenes comerciados respecto de los que regirían en una situación de competencia entre sí, entonces el mercado pasa a generar un excedente menor para los demandantes, que no llega a compensarse con el aumento en el excedente de los oferentes[[9]](#footnote-9).

**Marco teórico y antecedentes**

La transferencia de rentas impulsadas por el Estado, desde un sector competitivo hacia otro menos competitivo, estuvo presente durante largos períodos en las políticas sectoriales de sucesivos gobiernos argentinos, ya sea, en pos de estos o del desarrollo regional. Pero este es un escenario de alternativa al crecimiento desequilibrado que pone en riesgo la competitividad de los sectores involucrados, ya que limita la participación de la producción de bienes y servicios que cumplen con los parámetros de la competencia internacional, que generan divisas con su comercio para mantener y mejorar el nivel de vida de los ciudadanos, y al mismo tiempo conduce al sector receptor de recursos hacia una productividad que puede ser sostenida durante un tiempo, pero de dudosa sustentabilidad a largo plazo (Krugman, 2004).

Ya en 1873, David Ricardo había postulado los principios básicos de la teoría de ventaja comparativa, que luego, Heckscher (1919) y Ohlin (1933), representaron matemáticamente. El concepto propuso que las naciones exportasen bienes que hacen uso intensivo de los factores abundantes e importasen aquellos que hacen uso intensivo de los factores escasos (Tugores Ques, 2002; Steinberg, 2004).

En 1960, se construye una disciplina que complementa la teoría clásica. Se trata de la teoría de la organización industrial, que observa el funcionamiento, no explicado con el método basado en ventajas comparativas. Esta disciplina es la parte de la economía que estudia la estructura y poder de los mercados, en especial, lo que se refiere a las empresas que actúan en estos y la influencia de las políticas públicas sobre dicha estructura y funcionamiento. Su aporte radica en superponer distintas realidades de flujos comerciales nacionales e internacionales, en dotaciones de recursos o desarrollo tecnológico de los productos; las ganancias surgen del aprovechamiento eficiente de esas diferencias (Steinberg, 2004; Coloma, 2005). Pero para Krueger (1990) en el caso del Estado participar como asignador, puede generar mayores desviaciones en la distribución y la transferencia de los recursos con uso deficiente, resultados improductivos y nuevas fallas, pero esta vez, adjudicadas a este, a diferencia de una situación cuyo sistema se aplique bajo la doctrina de laissez faire.

De acuerdo con Chang (2012), casi todos los países recientemente desarrollados han adoptado alguna forma de estrategia de promoción de industria naciente cuando estaban en posiciones retrasadas. En muchos países, la protección arancelaria fue un componente clave de esta estrategia. Argentina hasta 2015, fue uno de los pocos miembros de la OMC que ha vuelto a adoptar políticas altamente proteccionistas. Después de 2003, las barreras sobre las importaciones comenzaron a aumentar pero el proceso se aceleró a partir de la implementación del control de cambio a fines de 2011 (Baracat y otros 2013).

Son numerosos los estudios que intentan medir el impacto de las políticas económicas con intervención, que separan los precios agrícolas de productos e insumos, de los precios de oportunidad o sociales que habrían prevalecido en ausencia de tales medidas. Entre estos, se encuentra a Reca (1980), cuyo trabajo corresponde a la serie de documentos publicados por The World Bank[[10]](#footnote-10), en los que se estima los coeficientes de protección nominal y efectiva, y la transferencia de recursos para el caso argentino de siete productos agrícolas, entre estos maíces, trigo, carne vacuna, arroz, sorgo, algodón y lana, para el periodo 1970-75. Entre los resultados encuentra que los altos impuestos aplicados a los granos implicaron redistribución hacia al gobierno y consumidores, en niveles que no justificaron la intervención en las políticas de precios.

Sturzenegger (1990-91) con interés en la misma época (1965-85) mide la incidencia de las políticas comercial y cambiaria en los precios agrícolas en Argentina. Para el estudio utiliza un modelo intuitivo basado en *rent seeking*, en el que compara protección a nivel finca y precios, con y sin intervención. Según este autor, las fuerzas que determinaron la aplicación de esta política fueron el gobierno, la presión de los agricultores y de las industriales. Según el autor, el gobierno hace referencia a la rama ejecutiva y se supone que sus integrantes buscan servir sus intereses particulares; asimismo existen grupos que ejercen presión para mejorar su posición relativa y en consecuencia, reducen la autonomía del poder ejecutivo en la toma de decisiones. Coincidiendo con Reca, identifica la fuerte discriminación que recibió el sector agropecuario, especialmente en la Región Pampeana. El autor amplía su análisis en 2007, extendiendo el periodo de estudio a 2005.

En lo que respecta al sector de interés, un análisis completo de la concentración en la faena de aves, a partir del cálculo de índice de Herfindahl-Hirschmann (HHI) realiza Maggi (2006) para el periodo 1992-2004; obtiene valores de concentración entre 0.05 y 0.06 que indican en principio, un bajo grado de concentración en la industria.

Aportan al conocimiento del sector estudios de cadena tales como la descripción de cambios estructurales en gobernanza entre 1970-2008, realizado por Senesi y Palau (2008); el Informe Sectorial del Ministerio de Hacienda y Finanzas (2016); el documento de Ybran et al. (2018) que analiza la CCA en el norte santafesino; y los boletines de divulgación de la Secretaria de Agroindustria (ex MINAGRO) y CAPIA (2014-15-16) con datos estadísticos.

**Metodología y datos empleados**

Existe consenso de la dificultad en conocer con precisión y transparencia el nivel y alcance de la protección al comercio externo y la imposición sobre las exportaciones, debido a la variedad de instrumentos de política y medidas administrativas que dificultan su cuantificación y comparación internacional. Es en esta dificultad, donde reside la importancia de la metodología utilizada para calcular las tasas de protección relativa en Argentina (Colomé, 2016).

Para estimar y analizar el nivel de protección que recibió la CCA, como desprotección del sector maicero, que abarca un periodo 2000-2015, se utiliza el siguiente conjunto de coeficientes propuestos por The World Bank (1980).

1. **Coeficiente de protección nominal (NPC):** relación entre el precio al productor nacional y el mercado mundial o el precio de frontera.



Donde:

i: se refiere al precio de carne de pollo.

NPC: coeficiente de protección nominal del commodity i.

Pid: precio interno del commodity i

Pib: precio de frontera del commodity i.

1. **Coeficiente de protección efectiva** **(EPC**): estima los efectos de las medidas de protección, en los productos comercializados y en los insumos. Es decir, la relación entre el valor agregado expresado en los precios del mercado interno y de frontera.



Donde:

EPCi: coeficiente de protección efectiva del commodity i.

aij: cantidad de j necesaria para producir una unidad de producto i.

Pdi, j: precio interno de producto/insumo para el commodity i o el insumo j

Pbi, j: creció de frontera del producto/insumo para el commodity i o insumo j.

j=1…k: corresponde al maíz, como insumo directo.

1. **Coeficiente efectivo de subsidio (ESC):** se calcula modificando el numerador de la ecuación (EPC) por la suma de la diferencia entre el derecho a la exportación (DEX) y los precios de los bienes no comerciados efectivamente pagados, y lo que se considera valor de los subsidios implícitos.



Donde:

ESCi: Coeficiente eficiente de subsidio del commodity i.

S: subsidio implícito, entendido como transferencia intersectorial entre el insumo j y la mercadería i. Su magnitud se consigue por la diferencia del precio FOB y el interno de maíz, entre 2000-2007. A partir de 2008, por la implementación de los ROEs, la estimación se realiza sobre el precio FAS y el precio interno.

T: Impuesto menos reintegros sobre las exportaciones de i.

1. **Coeficiente de recursos internos (DRC):** se obtiene calculando el costo de las divisas de bienes usados como insumos en bienes locales y el costo de las divisas obtenidas por las exportaciones. Los bienes finales comercializados son evaluados a precios de frontera; los bienes no comercializados (insumos comercializados), en precios de frontera y precios internos. Los DRC pueden ser considerados como el costo de los recursos nacionales y los ingresos netos en divisas.



Donde:

DRC: coeficiente de costo de recursos internos del commodity i

MPPyj:producto marginal del factor j en su mejor uso alternativo (y)

y: mejor uso alternativo

Pby: precio de frontera de y.

Pbi: precio FOB e interno de i. Para el cálculo se utilizan los precios correspondientes al comercio de pollo entero eviscerado.

j: 1, 2…k: insumos de bienes transados directamente e indirectamente derivados de bienes no transados, después de su descomposición.

j: k+1, k+2,…j: insumos de factores primarios no transados, incluyendo a aquellos obtenidos como resultados de la descomposición de bienes no transados.

Consideraciones

* Para el cálculo, se usa de referencia los precios de frontera, factor realista disponible que proporcionan un indicador uniforme de comparación. En general, los precios de frontera representan los costos de oportunidad más apropiados para países tomadores de precios; proveen de estimación de las pérdidas netas de bienestar y de las transferencias resultantes de las desviaciones del libre comercio, que pueden o no ser compensadas por contra ventajas.
* La protección nominal, único cálculo que se realiza en el mercado local de carne de pollo entero, tanto para comercio mayorista como minorista.
* Un NPC = 1 indica que no hay distorsión en los precios de salida, un NPC> 1 un subsidio y un NPC <1 un impuesto.
* En la estimación de EPC, ESC y DRC, cómo índice de conversión de alimento aij, se usa el valor sugerido para la producción de pollo tipo broiler de 1,75[[11]](#footnote-11).
* Un resultado de EPC> 1 expresa incentivos positivos para producir el producto o realizar la actividad en cuestión, y viceversa; un EPC <1 indica que las medidas de protección discriminan al producto o actividad. Además, un EPC <0 significa una pérdida absoluta de divisas en la economía. Es importante señalar que, más allá del resultado de EPC, no es necesariamente un incentivo/desincentivo real del sector, solo un potencial.
* El ESC es el EPC ajustado por subsidios.
* En la estimación de DRC se escoge la exportación de maíz, como mejor actividad alternativo para j.
* El coeficiente de costo de los recursos domésticos DRC es una adaptación de la metodología de evaluación de proyectos para la evaluación de políticas a nivel nacional.
* El coeficiente de recursos internos, único cálculo que se realiza en el comercio de carne de pollo entero eviscerado, tanto para mercado nacional como internacional.

Para el cálculo se dispone la serie de datos de INDEC, correspondiente a volumen anual exportado y precio FOB promedio de carne avícola; datos AACREA para precio interno y FOB de maíz; datos de la Bolsa de Comercio de Rosario para el precio FAS. Para datos del mercado local, se dispone de la serie de ex -MINAGRO en precio mayorista e IPCVA en precio minorista de carne de pollo.

**Resultados**

La Tabla 1 presenta los resultados obtenidos del cálculo de NPC, EPC, ESC y DRC. En el análisis cuantitativo se observan diferencias que resultan de interés, en lo que respecta protección efectiva para el comercio mayorista y minorista. El primero, muestra desprotección para los primeros cuatro años; a partir de 2004 y manteniéndose hasta 2015, los valores inferiores a 1, expresan incentivos al sector primario avícola, con protección a la industria. En contraste, se demuestra que el comercio minorista solo estuvo protegido entre 2008-2010 y 2012-2013.

En 2004, con un valor de EPC=1 se persive la ausencia de transferencia intersectorial, situación que luego se revierte, para iniciar un proceso positivo con protección efectiva en la actividad destinada a generar valor agregado a largo plazo. En consecuencia, hubo pérdidas de divisas.

Según Reca (1980) las intervenciones que afectan los precios de los productos no comerciables, a menudo no pueden distribuirse de manera realista en los diversos productores afectados. Por lo tanto, el impacto promedio de la intervención en el EPC calculada, determina hasta qué punto la imposición de los productos agrícolas es compensada o gravada con el precio de los insumos.

Las observaciones de ESC son similares a los valores hallados en EPC. Entonces, no resultó un indicador presiso para identificar el alcance del subsidio implícito al sector de carnes desde 2008 con la intervención del mercado maicero.

Los DRC se pueden interpretar como relaciones entre el costo de un dólar ganado o ahorrado a través de la producción nacional y una tasa de cambio contable. Los valores observados, correspondientes a un DRC muy alto indican, por supuesto, que la exportación de maíz es la mejor alternativa, con una fuerte ventaja comparativa, en contraste a la producción nacional de carne de pollo.

Se confirma que, mientras los resultados sean mayor a 0, especialmente con valores tan elevados conseguidos, la productividad de la avicultura para siguiente mejor alternativa es mínima, en exportación y abastecimiento local. Las revisiones en los precios internacionales seguirían apoyando tales conclusiones.

Tabla 1.Evolución anual del coeficiente de protección nominal y efectiva, coeficiente efectivo de subsidio y coeficiente de costo de los recursos domésticos para el sector agroindustrial avícola, durante el periodo 2000-2015



NPC1: mercado mayorista. NPC2: mercado minorista.

DRC1: mercado internacional. DRC2: mercado nacional.

Fuente. Elaboración propia.

A continuación, se comparten los gráficos 3 y 4 realizados en base a los datos utilizados en variables precios internos y de frontera, para el comercio de maíz y de pollo entero eviscerado.

Gráfico 3. Evolución del precio nacional e internacional de maíz (usd/t), durante 2000-2015.

Gráfico 4. Evolución del precio nacional e internacional de pollo entero, eviscerado (usd/t), durante 2000-2015.

****

Fuente. Elaboración propia en base a datos de INDEC e IPCVA.

Es importante aclarar que el análisis cuantitativo desarrollado, excluye el subsidio directo como pago de compensaciones al uso de maíz, que recibió el sector entre 2007-2011 según Res.ME 746/2007.

**Comentarios finales**

A pesar de las objeciones teóricas de larga data y evidencias de numerosas experiencias, los políticos aun en estos tiempos, siguen considerando conveniente distorsionar los precios agrícolas. En los países desarrollados más ricos, esto a menudo toma la forma de apoyo para precios agrícolas e ingresos, como sucede en Francia, a diferencia de países en desarrollo, en que los precios de la agricultura se mantienen con mayor frecuencia por debajo de los niveles económicos, en nombre de fomentar el desarrollo industrial a través de alimentos. Aunque muchos subsidios son fácilmente identificables, otros son incorporados en la estructura de precios de manera que sea difícil para aquellos que están siendo gravados, reconocer el elemento de transferencia. Además de la simpleza administrativa, la redistribución a través del mecanismo de manipulación de mercado también tiene la virtud política de la despersonalización.

El aporte de la metodología propuesta, si bien presenta limitaciones e inconvenientes, aplicada con discreción, puede visibilizar algunos de las consecuencias generadas sobre la competitividad de los sectores y las transferencias de bienestar de la agricultura a los consumidores e inter-sectores.

Suponiendo que la política de precios continuará siendo utilizada para servir tanto a la distribución como a los objetivos de producción, el problema al que se enfrentan *the think tank* es proponer políticas conjuntas de precios y subsidios, que alcancen un adecuado equilibrio entre los objetivos de eficiencia productiva y distribución del ingreso en el horizonte temporal correspondiente.

De esta proposición eje se desprende, a su vez, una premisa central. Lo importante no es estar a favor o en contra de las retenciones, sino comprender la necesidad de una política integral que apunte a múltiples objetivos en forma consistente con las políticas macroeconómicas y sociales, sobre todo de lucha contra la inflación y la pobreza. En base a la evidencia presentada en este trabajo, que cuantifica los impactos en la dinámica del comercio internacional de Argentina de las políticas tributarias  implementadas a partir de 2003 (derechos de exportación) y acentuadas desde 2008 con intervenciones directas en el comercio internacional de maíz (cupos discrecionales de exportaciones), queda claro que el saldo neto sobre el bienestar (*welfare*) ha sido negativo, dado que el total de las rentas generadas y transferidas a los actores de la CCA y el beneficio de precios más bajos para los consumidores del mercado interno representan una fracción de los costos de ineficiencia por la asignación subóptima de recursos, que alejó a la cadena de maíz de la frontera de posibilidades productivas. Por lo tanto, la recomendación obvia en el campo de las políticas comerciales según las recomendaciones de la OMC, sería dejar sin efecto las que fueron implementadas en el período bajo análisis. En realidad, esa decisión ya fue tomada a partir de diciembre de 2015 y el impacto registrado en los años subsiguientes en la cadena de maíz ha sido muy significativo. En el período 2002/2003-2014/2015 el área promedio sembrada con maíz fue de 3 millones 594 mil hectáreas. El promedio de las tres campañas subsiguientes (2015/16-2017/2018), fue de 6 millones 340 mil hectáreas (un incremento del 76%). En cuanto a la producción, en el período 2002/2003-2014/2015, el promedio fue de 22 millones 180 mil toneladas. Para el período 2015/2016-2017/2018, fue de 44 millones 248 mil toneladas (un aumento de prácticamente el 100%). En todos los casos, la fuente es la base de datos de La Secretaria de Agroindustria.

Un segundo corolario es que el proceso político a través del cual se deciden e implementan, es crucial. En particular, en el mercado argentino luego de la devaluación de febrero de 2002 redujo fuertemente la participación de las importaciones con respecto a la producción, principalmente como resultado de la restricción impuesta por el incremento del tipo cambio real. Asimismo, en el período que va de enero de 1993 a enero de 2002 el promedio de participación de las importaciones de carne de pollo alcanzó aproximadamente el 5.5% de la producción nacional. Entre 2002-2003 aumentan hasta 21 mil toneladas, valor que se mantiene irrelevante en el consumo aparente de 700 mil toneladas para el mismo año y finaliza en tan solo 1,2 mil toneladas promedio en 2015. Las importaciones pueden introducir mayor competencia en el mercado y limitar la conducta colusiva de las empresas locales y el posible ejercicio de poder.

**Bibliografía**

- Alimentos Argentinos. Disponible en: http://www.alimentosargentinos.gob.ar/contenido/revista/html/38/38\_07\_Carnes\_Produccion\_avicola.htm

- Baracat, E., Finger, J., Leon, R. and Nogués, J. (2013). Sustaining Trade Reform: Institutional Lessons from Argentina and Perú. World Bank. Disponible en:

http://issuu.com/world.bank.publications/docs/9780821399866?mode=embed&layout=http://ski

- Castro, L. y Díaz Frers, L. (2008). Las retenciones sobre la mesa. Del conflicto a una estrategia de desarrollo. Documento de Trabajo Nº 14. CIPPEC.

- Chang, H. (2012). 23 cosas que no te cuentan sobre el capitalismo. Ediciones Random House Mondadori. ISBN: 8499921361, 9788499921365. Pg. 320.

- Coloma, G. (2005). Economía de la Organización Industrial. Temas Grupo Editorial Srl I.S.B.N: 9509445096. Pg: 382.

- Krueger AO. (1990). The political economy of controls: American Sugar. Chapter 5 in Empirical Studies in Institutional Change. Lee J. Alston, Thrainn Eggerstsson and Douglass North eds. Cambridge University Press, 1996.

- Krugman, P. (2004). El internacionalismo moderno. La economía internacional y las mentiras de la competitividad. Ed. Crítica, Barcelona. Pg 168.ISBN: 84 8432 516 4.

- Lema, D. y Brescia, V. (2007). Modelización De La Estructura y Conducta Del Mercado Aviar Argentino. XXXVIII Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Agraria. Mendoza, Argentina.

- Jaldo Alvaro, DM. (S/F) Cadena de carne avícola en Argentina. Una estimación de la magnitud y la distribución de las rentas generadas por políticas comerciales en el sector cerealero (1980-2015). Tesis presentada en opción al grado de Magíster en Economía Aplicada. Pontificia Universidad Católica Argentina. Tesis en etapa de evaluación.

- Maggi, C. (2006). Cadena de carne de pollo análisis de la concentración de plantas de faena de aves. Mimeo, SAGPyA.

- MINAGRI (2010) SECTOR AVÍCOLA Informe final preliminar. Disponible en: http://catalogo.inet.edu.ar/files/pdfs/info\_sectorial/avicola-informe-sectorial.pdf

- Reca, L. (1980). Argentina Country Case Study of Agricultural Prices and Subsidies. World Bank Staff Working Papers Nº 386, B.C.R.A. Nº 31, 1ª parte.

- Rodrik, D. (1995): Trade policy and industrial policy reform. Jere Behrman and T. N. Srinivasan, eds. Handbook of Development Economics, vol. 3B, Amsterdam: North Holland.

- Rodrik, D. (2011). La paradoja de la globalización. Democracia y el future de la economía mundial. Antoni Bosch editor, S.A. Edición en español. ISBN:978-84-95348-61-6.

- Senesi, S. y Palau, H. (2008). Coordinación del agronegocio avícola en la Argentina. Perturbaciones y adaptación organizacional. XXXIX Reunión de la AAEA. ISSN: 1666-0285. Montevideo, Uruguay.

- SSPE. Sub-Secretaria de Planificación Económica (2016). Informes de cadenas de valor. Disponible en: http://www.economia.gob.ar/peconomica/docs/SSPE\_Cadena\_Valor\_Aviar.pdf

- Sturzenegger, A. (1990). Trade, exchange rate and agricultural pricing policies in Argentina. World Bank Comparative Studies, Washington DC: World Bank.

- Steimberg, F. (2004). La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica. [Versión electrónica]. Eumedonet. Universidad de Madrid. ISBN: 84-688-9697-7. Pp: 109.Recuperado en febrero de 2017 de: www.eumed.net/cursecon/libreria/

- Tugores Ques, J. (2002). Economía internacional, globalización e integración regional. 5ta Ed. Mc Graw Hill/Interamericana de España. Barcelona. ISBN: 84-481-3614-4.

- Ybran, RG., Lacelli, GA. y Gallard, EA. (2018). La Cadena Avícola de carne en el norte santafesino. INTA Ediciones.1era Ed. Santa Fe.

**Base de datos consultados**

- Base de datos del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA). Disponible en: http://apps.fas.usda.gov/psdonline/psdquery.aspx

- Base de datos de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAOSTAT). Disponible en: http://faostat.fao.org

- Información del Ministerio de Industria. Disponible en: http://www.industria.gob.ar

- Información de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires. Disponible en: www.bolsadecereales.com

- Información de la Cámara Argentina de Productores Avícolas. Disponible en: http://www.capia.com.ar

- Base de datos de comercio internacional (países y sectores) http://www.indexmundi.com/es/

- Base de datos de importaciones y exportaciones de Indec. Disponible en: http://www.indec.gob.ar/

- Base de datos de AACREA. Disponible en: http://intranet.aacrea.org.ar/series

- Información de la Centro de Empresas Procesadoras Avícolas. Disponible en: http://www.aviculturaargentina.com.ar

- Sistema Integrado de Información Agropecuaria (SIAA), MAGyP. Disponible en: www.siia.gov.ar

- Información de la Dirección Porcinos, Aves de Granja y No Tradicionales del MAGyP. Disponible en: http://www.agroindustria.gob.ar/sitio/

- Información del Registro Nacional de Multiplicadores e Incubadores Avícolas del MAGyP. Disponible en: http://www.minagri.gob.ar/site/ganaderia/renavi/index.php

- Información del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria. Disponible en: http://www.senasa.gov.ar

- Información de Foreign Trade Information System. Disponible en: http://www.sice.oas.org

- Información de International Trade Centre. Disponible en: http://www.intracen.org/

- Base de datos de pago de compensaciones (ex ONCCA). Disponible en: https://serviciosucesci.magyp.gob.ar/principal.php?nvx\_pagina=compensacionesrp.php&m=214

- CAPIA. Cámara Argentina de Productores Avícolas. Disponible en: www.capia.com.ar

- CEPA. Centro de Empresas Procesadoras Avícolas. Disponible en: www.aviculturaargentina.com.ar

1. Res. ME 11/2002. En la lista de afectados con esta norma, se encontraron los productos avícolas y de maíz, cuya tasa de exportación fue de 5% y 20%, respectivamente. [↑](#footnote-ref-1)
2. Res.ME 654/2005. Se reestablece el reintegro a la exportación de productos avícolas, fijando una tasa de 3,4% para el comercio de carne sin trocear congelados y 2,7% para trozos y despojos congelados. [↑](#footnote-ref-2)
3. Res.ME 746/2007. Según datos de la ex Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario (ONCAA), los productores del sector recibieron 600 millones de dólares aproximadamente en compensación a la compra de granos para alimento avícola con destino al mercado local. [↑](#footnote-ref-3)
4. Res.ME 543/2008. A partir de 2008, las exportaciones de maíz quedan sometidas a un sistema de encajes o cupos (ROEs) que sólo posibilitaba la exportación del remanente al stock necesario para satisfacer el consumo interno. [↑](#footnote-ref-4)
5. Gruenberg et al., (2007). [↑](#footnote-ref-5)
6. La autora según datos de SENASA y CEPA. [↑](#footnote-ref-6)
7. Una industria con un HHI menor a 1.000 se considera no concentrada, entre 1.000 y 1.800 moderadamente concentrada, y con un índice superior a 1.800 es concentrada. En el caso de considerar el valor de C4, aquellos que corresponden a superiores al 60% estamos en presencia de un mercado de alta concentración, alcanzado entre las cuatro empresas con mayor poder. [↑](#footnote-ref-7)
8. Jaldo Alvaro, DM. (S/F). Cadena de carne avícola en Argentina. Una estimación de la magnitud y la distribución de las rentas generadas por políticas comerciales en el sector cerealero (1980-2015). Tesis presentada en opción al grado de Magíster en Economía Aplicada. Pontificia Universidad Católica Argentina. Tesis en etapa de evaluación. [↑](#footnote-ref-8)
9. Ídem [↑](#footnote-ref-9)
10. A este trabajo acompañan otros estudios que aplican el método y objetivo para observar el efecto de las intervenciones en la producción agropecuaria de Egipto, Kenia, Pakistán, Tailandia y ex Yugoslavia, para el mismo periodo. [↑](#footnote-ref-10)
11. Carlos Sinesi. Gerente de CEPA. Comunicación personal, febrero de 2019. [↑](#footnote-ref-11)