

Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Estudios de Posgrado

**MAESTRÍA EN RELACIONES ECONÓMICAS
INTERNACIONALES**

TRABAJO FINAL DE MAESTRÍA

La aplicación de medidas ambientales y sanitarias de la
Unión Europea al comercio de infusiones latinoamericano
(1995-2015)

Noviembre, 2018

AUTOR: MARIA ESTHER KIM

TUTOR: CARLOS GALPERÍN

ABSTRACT / RESUMEN

En los últimos años se han profundizado los debates en relación a la aplicación de las medidas no arancelarias para la protección ambiental como una nueva forma de restricción encubierta al comercio por parte de los países desarrollados hacia aquellos en vías de desarrollo.

Por tanto, este trabajo se propone estudiar la aplicación por parte de la Unión Europea de dichas medidas vinculadas al té, café y yerba mate, y su impacto sobre las empresas exportadoras de América Latina para el periodo 1995-2015, y analizar si ha habido un mejoramiento efectivo en la calidad productiva de estas empresas.

Para ello, en base a una metodología cualitativa se han realizado entrevistas a especialistas y encuestas a empresas exportadoras latinoamericanas. De esta manera, el análisis propuesto discute con los teóricos si la aplicación de estas medidas vinculadas a la sostenibilidad ambiental genera una mejora de la calidad productiva de las empresas.

Entre los resultados, se destaca el hecho de que efectivamente las medidas no arancelarias han sido utilizadas como barreras no arancelarias al comercio; no obstante, su cumplimiento les permite emplear medidas de desarrollo empresarial ambiental, y en última instancia, a tener una evolución positiva en su calidad productiva en el mediano-largo plazo.

Palabras clave: medidas paraarancelarias, calidad productiva, barreras no arancelarias.

Índice

1. CONCEPTOS GENERALES	4
1.1 Introducción	4
1.2 Antecedentes históricos: el comercio agrícola y el medioambiente en la agenda internacional.....	6
1.3 Clasificación de las Medidas No Arancelarias	9
1.3.1. Medidas sanitarias y fitosanitarias.....	12
1.3.2. Medidas Técnicas	12
1.3.3. Medidas Ambientales.....	13
1.4 La relación entre economía verde y la competitividad de las empresas	15
1.5 Impactos de las medidas sanitarias, fitosanitarias y técnicas	19
2. MERCADO DE INFUSIONES LATINOAMERICANOS	23
2.1 Mercado de producción de infusiones.....	23
2.1.1 Café.....	24
2.1.2 Té	27
2.1.3 Yerba Mate	29
2.2 Comercio y competitividad latinoamericana en el mercado de infusiones.....	31
2.2.1 Café.....	31
2.2.2 Té	34
2.2.3 Yerba Mate	36
2.3 Desafíos y oportunidades para América Latina.....	40
3. MEDIDAS NO ARANCELARIAS APLICADAS	43
3.1. Legislación alimentaria de la Unión Europea	43
3.2 Unión Europea: límites a contaminantes y a residuos.....	47
3.3. Certificaciones de sostenibilidad e inspecciones fitosanitarias	53
3.3.1 Certificaciones	54
3.3.2 Inspecciones fitosanitarias.....	61
3.4. Etiquetas de los alimentos	62
3.5 Desafíos para los países exportadores	64
4. LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS	70
4.1 Metodología y Desarrollo	70
4.2 Principales Resultados.....	74
4.2.1. La percepción del nivel de restricción de las MNAs.....	77
4.2.2. Hacia una estrategia de sostenibilidad.....	82
4.2.3. Hacia una mejora de la calidad productiva.....	87
5. PALABRAS FINALES	90
6. BIBLIOGRAFÍA	93
7. ANEXOS	102

1. CONCEPTOS GENERALES

1.1 Introducción

En la última década se ha fortalecido el debate de la relación entre comercio internacional y medio ambiente como cuestión fundamental en la agenda internacional. Los objetivos de las políticas comerciales y ambientales divergen, y es posible preguntarse si existe posibilidad alguna de que se complementen. Por el lado de las políticas comerciales, sus objetivos están vinculados al aumento del flujo de los bienes y los servicios, el aumento de la riqueza, y la facilitación de acceso a los mercados mundiales; por otro lado, los objetivos de las políticas ambientales consisten en proteger y mantener los recursos naturales y la calidad del ambiente. Países desarrollados, particularmente la Unión Europea y los Estados Unidos, se han preocupado y han tomado acción frente a la problemática ambiental, adoptando políticas comerciales y asumiendo un rol de liderazgo en las negociaciones que se llevan a cabo en los foros internacionales respectivos. En un contexto en el que los aranceles se han ido reduciendo a lo largo de los años, han crecido notablemente las Medidas No Arancelarias (MNAs), en especial las medidas técnicas y sanitarias que a su vez tienen un mayor uso por parte de los países desarrollados (OMC, 2012).

El creciente uso de estas medidas despertó fuertes críticas por parte de los países en vías de desarrollo, particularmente los exportadores de bienes primarios afectados, ya que las nuevas exigencias han generado aumentos en los costos de las empresas exportadoras y, en algunos casos, con la consecuencia de no poder seguir exportando. Es necesario trabajar en el desarrollo de estrategias para que tanto los objetivos comerciales como los ambientales sean alcanzados, sin que esto perjudique necesariamente a las empresas o al medio ambiente.

En este sentido, como muchos académicos han afirmado, las políticas comerciales podrían generar barreras al comercio con fines proteccionistas, lo cual se encuentra prohibido según la Organización Mundial del Comercio (OMC). Así, ha aumentado la cantidad de los casos de diferencias presentados ante este organismo en los que países en desarrollo son los reclamantes y las Comunidades Europeas o Estados Unidos son los demandados, por medidas que afectan a las importaciones de algún producto agrícola.

Por otro lado, algunos académicos afirman que estas medidas comerciales pueden tener un efecto positivo sobre las empresas exportadoras, ya que mejorarían su capacidad productiva y podrían volverse más competitivas en el mercado mundial.

Por este motivo, en este trabajo se intentará responder a la pregunta de qué han hecho las empresas exportadoras de los productos agrícolas de los países en desarrollo ante la aplicación de dichas medidas. ¿Han modificado su estrategia empresarial para orientarse

hacia el desarrollo ambiental (cumpliendo con los requerimientos ambientales, introduciendo o mejorando las tecnologías utilizadas, o reduciendo el uso del agua)? En caso de que se hubiesen aplicado dichos cambios, ¿han conducido a un mejoramiento de la calidad productiva, esto es, su productividad y competitividad?

Para esto, es necesario analizar las decisiones adoptadas por las distintas empresas exportadoras para enfrentar estas restricciones, y estudiar si efectivamente a partir de estas medidas ha mejorado su capacidad productiva o si, por el contrario, los costos han sido demasiado altos, dejando fuera del mercado a muchas empresas.

Siguiendo el planteo del problema, se desprende un objetivo general para este trabajo. El objetivo es analizar si la aplicación de las MNAs ambientales y sanitarias adoptadas por la Unión Europea ha conducido a modificaciones en las estrategias empresariales y, en última instancia, a cambios en la calidad productiva de las empresas exportadoras de infusiones de Latinoamérica.

Asimismo, se identifican los siguientes objetivos específicos:

- En primer lugar, estudiar el mercado de producción y de exportación de los países latinoamericanos de café té y yerba mate –que se registran en el capítulo 09 del Sistema Armonizado de clasificación arancelaria, así como también su competitividad internacional.
- En segundo lugar, identificar las medidas no arancelarias –específicamente, los requerimientos ambientales y sanitarios– de la Unión Europea relacionados con los distintos productos analizados.
- Por último, explorar las acciones estratégicas de las empresas latinoamericanas exportadoras de infusiones a partir de la implementación de las medidas identificadas en el punto anterior, haciendo énfasis en si ha habido un mejoramiento efectivo de la calidad productiva en base a dichos cambios.

De este estudio, es posible desprender tres hipótesis preliminares:

La primera hipótesis es que la aplicación de estas medidas ha sido restrictiva del comercio.

La segunda hipótesis es que la percepción de los costos de cumplimiento depende el tamaño de la empresa.

La tercera hipótesis es que aquellas empresas que logran cumplir con las MNAs y orientan sus estrategias hacia un desarrollo más sostenible pueden mejorar su calidad productiva en el mediano-largo plazo y, además, hacerlo independientemente de su tamaño.

1.2 Antecedentes históricos: el comercio agrícola y el medioambiente en la agenda internacional

La verdadera preocupación por el medio ambiente comenzó en la década de 1960 y cobró mayor importancia a partir de la Conferencia sobre el Medio Humano de las Naciones Unidas en Estocolmo, 1972. Este evento ambiental concluyó con la posibilidad de planificar el desarrollo de manera tal de no alterar el medio ambiente (Occhipinti, 2016). A partir de entonces, se generó una oleada de iniciativas nacionales e internacionales en respuesta a la degradación ambiental (IISD-PNUMA, 2014¹). Por ejemplo, fue a partir de la Conferencia de Estocolmo que se creó el Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA), el cual se encargaría de las cuestiones ambientales –administrando convenios importantes, lanzando numerosos acuerdos internacionales y regionales-. De esta manera, podemos observar que la cuestión ambiental se ha vuelto fundamental tanto para la política internacional, lo que conduce a que los países –desarrollados y en vías de desarrollo– le otorguen mayor relevancia tanto en su agenda nacional como en su política exterior.

Ante la necesidad de avanzar con el programa medioambiental internacional, la ONU constituyó la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo en 1985, la cual publicó el Informe Brundtland –también conocido como “Nuestro futuro común”. En él se destaca la imposibilidad de lograr un crecimiento económico sostenido sin un medio ambiente sostenible, por lo que es necesario el reconocimiento de la protección del ambiente como “*cimiento sobre el que descansa el desarrollo económico y social a largo plazo*”, elevando el desarrollo sostenible a la categoría de “ética global” (Pardo, 1998). Siguiendo al IISD-PNUMA (2014), este informe se convirtió en la base para la revisión de todas las actividades ambientales internacionales de la ONU en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo de 1992 en Brasil –conocida como Cumbre Tierra o Eco 92. De esta manera, se amplió la base organizativa vinculada a los temas del desarrollo sostenible y medio ambiente, surgiendo documentos como la Declaración de Río, el Convenio de Biodiversidad y la Agenda 21 (Occhipinti, 2016).

Dos décadas después tendría lugar la Conferencia de Río+20 (2012), donde los países miembros resolvían adoptar *medidas urgentes* para lograr el desarrollo sostenible. Para lograrlo, se adoptó un nuevo paradigma de desarrollo: el de la “economía verde”. Este es considerado uno de los elementos más importantes, ya que contribuiría a erradicar la pobreza y a lograr el crecimiento económico sostenible (Documento Final, 2012). Así, una economía

¹ IISD: International Institute for Sustainable Development (Instituto Internacional para el Desarrollo Sustentable)

verde generaría nuevas oportunidades para el crecimiento, el desarrollo sustentable, y para el comercio.

Asimismo, este documento sostiene la importancia del rol del comercio internacional en el potenciamiento del desarrollo y el crecimiento económico sostenido. Siguiendo al IISD, antes de esta Conferencia, el debate entre el comercio exterior y medio ambiente estaba enfocado en la preocupación de los países en desarrollo de que los países desarrollados utilizaran esta política verde para aplicar medidas proteccionistas, particularmente sobre los productos primarios que exportan. El Documento Final de esta Conferencia fortaleció este debate, ya que incluyó *“las oportunidades que las medidas relacionadas con la economía verde pueden generar en los países en desarrollo en cuanto a desarrollo, acceso y creación de mercado, empleo y sostenibilidad”*. No obstante, ¿han presentado efectivamente una oportunidad en los países en vías de desarrollo? ¿O han sido las negociaciones un logro de los países desarrollados para contar con un pretexto para proteger ciertos sectores de su economía nacional?

Es importante destacar que, aunque los países desarrollados han instado al mundo a liberar sus economías y hacer más justo el comercio, la agricultura siempre ha sido una cuestión difícil de tratar en los espacios de discusión del comercio mundial (Obregon *et al.*, 2010). Así, al observar los avances en las negociaciones internacionales sobre el comercio agrícola –sector fundamental para los países en vías de desarrollo, en las diversas reuniones los países se han tropezado con dificultades para lograr un consenso e incluirla.

Inicialmente, esta cuestión había sido excluida debido a una exención dictada en 1955 en la que los Estados Unidos propusieron suprimir de sus negociaciones el sector agropecuario por los subsidios que le proveían a los campesinos nacionales –y así mantener los precios de los productos agrícolas internos en niveles superiores al precio del mercado mundial, para lo que impedían la entrada de productos extranjeros a precios más bajos que los internos, lo cual generaba fuertes rivalidades entre este país y la Unión Europea.

Por ende, la inclusión de esta cuestión y el logro del Acuerdo sobre la Agricultura a partir de la Ronda Uruguay de 1986 fue fundamental. Hasta entonces, nunca se había intentado revisar las normas comerciales relativas a esta materia (FAO, 1995). Fue en la década de 1980, en un contexto de fuerte competencia exportadora, que resultaba necesario introducir las reformas agrícolas. Debido al auge de los productos básicos y la ampliación de mercados durante la década de 1970, cayó considerablemente la demanda en los países en desarrollo, los cuales se encontraban en una situación de crisis económica y deuda externa. La

contracción de estos mercados, junto con el aumento de las caídas de los ingresos y el costo de las subvenciones generaron una fuerte caída de los precios de los productos agrícolas –el más bajo de los últimos cincuenta años, intensificando de esta manera los conflictos comerciales vinculados a la agricultura. Así, siguiendo a Obregon *et al.* (2010), la discusión de esta cuestión en la Ronda de Uruguay resultaba inevitable dado que hacia la década de 1980 los países de la OCDE se habían vuelto sumamente distorsionadores y los países del grupo Cairns² se comprometieron a que no se concluyese la Ronda hasta no lograr un acuerdo sobre esta cuestión.

En este contexto de presión por las reformas agrícolas, era claro que había dos grupos: por un lado, se encontraban aquellos países que, en términos de la FAO, buscaban una “reforma radical”, para lo que planteaban una reducción de los aranceles, la limitación o la eliminación de los subsidios internos y a las exportaciones, y la eliminación de las excepciones especiales del sector agrícola. Por otro lado, estaban los “partidarios de la liberalización del comercio”, quienes consideraban que los países deben tener derecho a adoptar políticas agrícolas nacionales según sus condiciones nacionales, aunque deberían modificarse gradualmente en el tiempo para reducir los efectos negativos en el comercio. Así, era suficiente una liberalización moderada y gradual, y no querían que las normas internacionales limitaran las políticas nacionales relacionadas al comercio interno o externo adoptadas para el sector.

Finalmente, en los resultados de la Ronda Uruguay las reformas tuvieron un mayor peso que la liberalización. Entre los cambios principales se encontraron: en primer lugar, el proceso de arancelización, esto es, el cambio de todos los obstáculos a la importación en aranceles. En segundo lugar, la reducción de los aranceles vigentes y de los resultantes de la arancelización, lo que condujo a “*una disminución sustancial en las tarifas a la importación de productos agrícolas e incremento del comercio [...]*” (Obregón *et al.*, 2010:17).

Esto implicaba que los productores nacionales de los países desarrollados se vieran amenazados por la competencia de los productos importados. Sería ingenuo pensar que permitirían esto, y de hecho, buscaron nuevos métodos para proteger sus economías. Así, aunque los aranceles y otras medidas arancelarias fueron disminuyendo a lo largo de los años, los gobiernos de estos países continuaron protegiendo los sectores donde sus empresas

² Se refiere al grupo de países productores y exportadores de productos agrícolas y alimentos, quienes se reunieron por primera vez en la ciudad de Cairns, Australia.

Actualmente constituido por veinte países: Argentina, Australia, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Filipinas, Guatemala, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Pakistán, Paraguay, Perú, Sudáfrica, Tailandia, Uruguay y Vietnam.

estaban perdiendo competitividad mediante la aplicación de las medidas no arancelarias. En palabras de Obregon *et al.*, éstas *“fueron el nuevo mecanismo que encontraron los países desarrollados para seguir protegiendo sus productos agropecuarios [...]”*. De este modo, las medidas no arancelarias se convirtieron en las barreras al comercio más importantes, al mismo tiempo que la cuestión medioambiental cobraba una creciente relevancia. Hacia la década de 1990, el avance de la aplicación de las medidas paraarancelarias restrictivas del comercio en las importaciones mundiales era inevitable.

De acuerdo a Martínez (2014), se coincide en las investigaciones que el comercio agrícola está mucho más restringido que el de las manufacturas, por lo que las barreras no arancelarias tendrían un mayor impacto en el sector agroalimentario que en el manufacturero. Asimismo, dado que en los países en desarrollo la agricultura tiene un fuerte peso en las exportaciones nacionales, enfrentan una mayor restricción para el acceso a mercados.

1.3 Clasificación de las Medidas No Arancelarias

Primeramente, es importante definir y clasificar las medidas no arancelarias y aclarar cuáles se analizan en este trabajo. De acuerdo a la UNCTAD (2012), las Medidas No Arancelarias (MNAs) son todas aquellas medidas de política –distintas de los aranceles aduaneros ordinarios que pueden tener repercusiones económicas en el comercio internacional de bienes, modificando de esta manera los precios, los volúmenes de las transacciones, o ambas. Sarquis (2002) también las define como *“todas aquellas medidas (diferentes del arancel) que impiden el libre flujo de mercancías entre los países”*. Según la autora, pueden ser cuantitativas o cualitativas, formales o informales, legítimas o ilegítimas. Así, podemos identificar entre ellas: el contingente arancelario, las restricciones sanitarias y fitosanitarias, las licencias de importación, las salvaguardas, los derechos compensatorios, los etiquetados, los requisitos técnicos, los trámites aduaneros exclusivos, y los acuerdos preferenciales con terceros países.

Particularmente, este estudio se enfoca únicamente en aquellas medidas relacionadas al medioambiente adoptadas por la Unión Europea para productos agrícolas. Entre éstas se destacan las medidas sanitarias y fitosanitarias y los reglamentos técnicos. En adición a ellos, se tomarán en cuenta aquellos requerimientos “voluntarios” de los consumidores, las cuales se conocen como “normas de sostenibilidad voluntarias”.

Debido a que estas medidas pueden ser utilizadas con el objetivo de proteger el mercado doméstico y obstaculizar el flujo del comercio, es necesaria una clasificación común y global

para poder lograr un análisis adecuado de su aplicación, su armonización en distintos sectores y países, y una documentación correcta de las regulaciones que las empresas deben cumplir (Intracen, s.f.)³. Para esto, técnicos de ocho organizaciones internacionales –FAO, FMI, Centro de Comercio Internacional, OECD, UNCTAD, UNIDO, Banco Mundial, OMC prepararon un sistema de clasificación de estas MNAs en el 2008, con revisiones en los años 2009 y 2012. Esta Clasificación Internacional de las MNAs presenta una estructura tal que están organizadas en capítulos de acuerdo al ámbito de su aplicación o su naturaleza. Así, esta clasificación incluye tanto las medidas técnicas como las no técnicas -entre ellas las medidas sanitarias y todas aquellas relacionadas al medio ambiente- y otras utilizadas como instrumentos de política comercial. De esta manera, observamos el cuadro donde se muestra la organización de la clasificación de dichas medidas:

Cuadro 1: Clasificación Internacional de Medidas No Arancelarias (UNCTAD, 2012).

Versión de 2012

3

Clasificación de medidas no arancelarias por capítulos

Importaciones	Medidas técnicas	A MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS (MSF) B OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO (OTC) C INSPECCIÓN PREVIA A LA EXPEDICIÓN Y OTRAS FORMALIDADES
	Medidas no técnicas	D MEDIDAS ESPECIALES DE PROTECCIÓN DEL COMERCIO E LICENCIAS NO AUTOMÁTICAS, CONTINGENTES, PROHIBICIONES Y MEDIDAS DE CONTROL DE LA CANTIDAD ESTABLECIDOS POR MOTIVOS DISTINTOS DE LAS MSF Y OTC F MEDIDAS DE CONTROL DE LOS PRECIOS, INCLUIDOS CARGAS E IMPUESTOS ADICIONALES G MEDIDAS FINANCIERAS H MEDIDAS QUE AFECTAN A LA COMPETENCIA I MEDIDAS EN MATERIA DE INVERSIONES RELACIONADAS CON EL COMERCIO J RESTRICCIONES A LA DISTRIBUCIÓN K RESTRICCIONES RELACIONADAS CON LOS SERVICIOS DE POSVENTA L SUBVENCIONES (EXCEPTO LAS SUBVENCIONES A LA EXPORTACIÓN QUE SE INCLUYEN EN EL APARTADO P7) M RESTRICCIONES A LA CONTRATACIÓN PÚBLICA N PROPIEDAD INTELECTUAL O NORMAS DE ORIGEN
	Exportaciones	P MEDIDAS RELACIONADAS CON LAS EXPORTACIONES

Como se ha mencionado, en este trabajo se analizan las medidas técnicas (capítulos A y B), debido a la relación que mantienen con el comercio de infusiones latinoamericano. En

³ Obtenido de la página del Centro de Comercio Internacional (Intracen). Ver referencias.

particular, estos dos capítulos se refieren a las propiedades específicas de los productos, es decir, a sus especificaciones técnicas, características, su respectivo proceso de producción, además de los métodos de evaluación de la conformidad. El objetivo principal de estas medidas es garantizar la protección del medio ambiente, la salud animal y vegetal, asegurar la calidad y seguridad alimentaria, y la seguridad nacional. Por otro lado, los capítulos C al O están vinculados con los requisitos comerciales, tales como los trámites aduaneros, normas comerciales, políticas fiscales, y transporte, por lo que no serán considerados en este análisis.

1.3.1. Medidas sanitarias y fitosanitarias

El Capítulo A sobre las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) abarca todos aquellos reglamentos, leyes, procedimientos y prescripciones establecidos por los países, considerados necesarios para: 1) la protección de la vida y la salud de los animales o la preservación de los vegetales de los riesgos resultantes de la entrada, radicación o propagación de plagas, enfermedades y organismos portadores de enfermedades; 2) la protección de la vida y la salud de las personas y de los animales de los riesgos resultantes de la presencia de contaminantes, aditivos, toxinas u organismos patógenos en los productos alimenticios; 3) la protección de la vida y la salud de las personas de los riesgos resultantes de enfermedades propagadas por animales, vegetales, productos derivados de ellos, o plagas; 4) la prevención u limitación de otros perjuicios resultantes de la entrada, radicación o propagación de plagas (Anexo A, Acuerdo SPS). Esto comprende medidas relacionadas al producto final, procesos y métodos de producción, regímenes de cuarentena, disposiciones relativas a métodos estadísticos, procedimientos de muestreo y métodos de evaluación de riesgos pertinentes, y prescripciones en materia de embalaje o etiquetado⁴.

Es importante destacar que la aplicación de este tipo de medidas está permitida bajo ciertas circunstancias. Bajo el Acuerdo sobre la Aplicación de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) –negociado y firmado durante la Ronda Uruguay, se autoriza a los países a establecer sus propias normas en materia de inocuidad de los alimentos y control sanitario de vegetales y animales, siendo ellas redactadas, promulgadas e impuestas por los respectivos gobiernos, y se constituyen como obligatorias.

1.3.2. Medidas Técnicas

En la misma Ronda, también se firmó el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (Acuerdo OTC), el cual trata todas aquellas medidas que abarcan obstáculos no arancelarios al comercio: normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad, a excepción de las medidas abarcadas en el Acuerdo MSF (UNCTAD, 2012). En relación al “reglamento técnico”, se lo define como un documento *“en el que se establecen las características de los productos y métodos de producción con ellas relacionados, con inclusión de las disposiciones administrativas aplicables [...] y además “puede incluir prescripciones en materia de terminología, símbolos, embalaje, marcado o etiquetado aplicables a un producto, proceso o método de producción o tratar*

⁴ Obtenido del Anexo A del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, disponible en: <http://www.otcsea.gob.do/wp-content/uploads/2009/08/acuerdo-medida-sanitaria-fitosanitarias-omc1.pdf>

exclusivamente de ellas” (OTC, Anexo I). Con respecto a este último punto, se profundiza la definición, afirmando que pueden establecerse medidas que reglamenten la información escrita, el tipo, color y tamaño de letra que se utiliza en los embalajes y en las etiquetas, así como también el modo correcto de embalar mercadería, y la especificación del uso de materiales durante el respectivo embalaje. En cuanto a la “evaluación de la conformidad”, se lo define como la obligación de verificar el cumplimiento con alguna condición OTC. Para esto, pueden utilizarse varios métodos, tales como la inspección, procedimientos de muestreo, prueba, inspección, evaluación, verificación, garantía de conformidad, acreditación y aprobación.

Para evitar el uso abusivo de las medidas bajo ambos acuerdos, las medidas adoptadas deben cumplir con ciertos requisitos, tales como la notificación, la transparencia en la creación de las normas, el uso de las normas internacionales cuando corresponda, y la proporcionalidad. Adicionalmente, deben cumplir con el principio de no discriminación –requisito esencial-, lo que significa que no debe haber discriminación de manera arbitraria o injustificable entre los Miembros cuyas condiciones sean idénticas o similares, ni en su propio territorio ni en el de otros (OMC). Empero, a diferencia del Acuerdo OTC, las medidas adoptadas bajo el Acuerdo MSF deben estar basadas en principios científicos, es decir, en la evaluación de riesgos y en pruebas científicas (IISD-PNUMA, 2014). Dicho de otra manera, la aplicación de estas medidas no debe constituir una restricción “encubierta” del comercio internacional. Según el artículo 20 del GATT, la adopción de dichas medidas es permitida mientras que no *“constituya un medio de discriminación arbitrario o injustificable entre los países en que prevalezcan las mismas condiciones, o una restricción encubierta al comercio internacional”*. No obstante, en la práctica, al tratarse de la preservación de la vida humana, este tipo de medidas se encuentra en un *“renglón superior de prioridades”* respecto de otros acuerdos. Por tanto, permite, por ejemplo, que frente a la incertidumbre científica se adopten *temporalmente* medidas precautorias, según el “Principio de Precaución” del artículo 5, párrafo 7 del Acuerdo de MFS (Obregon *et al.*, 2010).

1.3.3. Medidas Ambientales

También ha cobrado importancia en las últimas dos décadas la aplicación de las “normas de sostenibilidad voluntarias”. Siguiendo al IISD-PNUMA (2014), a diferencia de las descritas anteriormente, estas normas son *voluntarias*, y no solamente son implementadas por los gobiernos, sino también por diferentes ONGs y el sector privado. De acuerdo al Foro de las Naciones Unidas sobre Normas de Sostenibilidad (UNFSS), estas son *“normas donde*

se establecen requisitos que deben cumplir los productores, empresarios, fabricantes, comerciantes minoristas o prestadores de servicios en relación con una amplia gama de parámetros de sostenibilidad, entre ellos, el respeto por los derechos humanos básicos, la seguridad y salud laboral, los impactos ambientales, las relaciones comunitarias, los planes de ordenamiento territorial, etcétera” (IISD-PNUMA, 2014:88). Por lo general, la aplicación de dichas normas es exigida por los compradores principales para obtener mejores niveles de calidad, impulsando una producción y un consumo más sostenible. Por ejemplo, el comprador puede requerir un etiquetado ecológico para proporcionar información sobre los impactos ambientales de determinado producto a sus consumidores, para lo que los proveedores o productores de dichos insumos deberán cumplir con él y así poder continuar comercializando en ese mercado.

En cuanto al Etiquetado Ambiental, Occhipinti (2016) detalla los tres tipos de etiquetado de la ISO Serie 14020, serie de normas creadas para evitar la puesta en desventaja de productores extranjeros, la exageración de los beneficios ambientales de los productos, y la discriminación injusta. El Etiquetado ambiental Tipo I es aquel que cuenta con la certificación de terceras partes sobre el producto seleccionado en base a determinados criterios ambientales, teniendo en cuenta las características funcionales del producto. El etiquetado ambiental Tipo II son autodeclaraciones –o declaraciones de primera parte-, en la que los productores comunican aspectos o atributos ambientales del producto mediante textos y símbolos sobre los mismos, en sus medios de marketing, etc. Por supuesto, estas declaraciones deben ser exactas, verdaderas, con información verificable y que no resulten en malas interpretaciones. Por último, el etiquetado ambiental Tipo III se refiere a aquellas declaraciones que cuentan con un análisis de *todo* el ciclo de vida del producto –de primera parte en las transacciones comerciales, y de tercera parte certificadas para los consumidores.

No es casual que los países que más inquietudes muestran ante estas etiquetas son aquellos en vías de desarrollo. De acuerdo a Lottici *et al.* (2016), esta preocupación se basa en cuestiones vinculadas a la información brindada sobre el producto, la percepción del consumidor y las políticas de los países que adoptan estos etiquetados. Así, con respecto al primer punto, aquellos atributos relacionados al impacto ambiental pertenecen a la categoría de “confianza”, esto es, que la información sobre los atributos que obtienen los consumidores solamente depende de aquella que les brinda el productor. Además, los autores sostienen que un factor importante es la forma en que el consumidor percibe el problema ambiental relacionado con el etiquetado. Dicho de otro modo, debido a la importancia que le otorgan

los países europeos al impacto ambiental, este factor tiene una influencia casi prioritaria al momento de sus compras. Por último, sostienen que la implementación de dichos etiquetados oculta un proteccionismo ambiental, ya que pueden afectar las condiciones de competencia del mercado. De esta manera, independientemente de si el impacto ambiental de los productos locales es mayor que el de los importados, la forma asumida por estos etiquetados puede favorecer a los primeros. Por estos motivos, los países en vías de desarrollo han expresado sus preocupaciones, principalmente ante la OMC, ya que la información brindada en los etiquetados puede afectar su competencia mediante la discriminación de sus productos.

1.4 La relación entre economía verde y la competitividad de las empresas

A partir de los puntos anteriores, es posible preguntarse: ¿cuál es el impacto que tiene la transición hacia una economía verde sobre la competitividad de las empresas exportadoras de los productos afectados por las MNAs?

Así como esta cuestión se ha vuelto relevante en la agenda internacional, también lo ha hecho en la academia, donde podemos encontrar autores que reafirman el impacto positivo de esta nueva economía verde sobre la competitividad de las empresas, mientras que otros aseguran que esta transición ha tenido mayormente efectos negativos sobre las mismas.

Hasta fines de la década de 1980, predominaba la visión tradicional sobre el impacto de una mayor protección ambiental en las empresas. Según esta, una mayor protección -traducida en regulaciones ambientales tales como mayores impuestos ambientales, estándares tecnológicos, entre otros- genera costos adicionales a las empresas, y reducen su competitividad. Con la aparición de la Hipótesis de Porter y de argumentos de notables analistas, se desafió la perspectiva tradicional, iniciando nuevos debates que continúan hasta la actualidad. De acuerdo a Porter *et al.* (1995) el nuevo paradigma de la competitividad es dinámica, basada en la innovación. En base a este supuesto se desprende su hipótesis principal, que es que regulaciones ambientales *bien* diseñadas pueden incrementar la competitividad mediante la estimulación de la innovación. Desde esta perspectiva, por lo general la polución implica un desperdicio de recursos, por lo que una reducción de la polución puede conducir a un mejoramiento de la productividad. Así, las regulaciones ambientales dan señales a las empresas sobre la ineficiencia de sus recursos y sobre las potenciales mejoras tecnológicas, ya que no siempre son conscientes de sus “fronteras de eficiencia”. Por tanto, este tipo de requerimientos podría ayudarlas a descubrir nuevas formas de innovación, tanto en la calidad como para ahorrar costos, mejorando de esta manera su

desempeño ambiental y superando los costos asumidos. Además, la regulación ambiental genera presión sobre las empresas –del mismo tipo que la que se genera ante la presencia de competidores fuertes, el aumento del costo de la materia prima o la demanda de clientes-, motivando de esta manera el progreso y la innovación. Siguiendo al autor, la innovación como consecuencia de estas regulaciones puede tener efectos positivos tanto en el producto afectado como en sus procesos de producción. Es decir, el producto puede transformarse en uno de mejor calidad, más seguro, de mayor eficiencia; con relación al proceso, puede haber una mejora en la productividad mediante el ahorro de ciertos materiales –reuso, reemplazo o reciclaje-, menor consumo de energía durante el proceso de producción, condiciones de trabajo más seguras, o una mejora de la utilización de los recursos, entre otros. De esta manera, las empresas pueden simplificar diseños, dejar de utilizar materiales costosos, y reducir sus tiempos de producción.

Por tanto, aplicar medidas para enfrentar el cambio climático puede ser oportuno para mejorar la productividad de las empresas latinoamericanas de infusiones. No obstante, existe una contradicción entre los objetivos establecidos de la FAO y lo que ocurre en la práctica. Dado que los países desarrollados aplican MNAs fuertemente estrictas y medidas “voluntarias” de sostenibilidad, las empresas latinoamericanas deben cumplirlas sin tener márgenes de flexibilidad, lo que conduce a que los costos de muchas de ellas sean considerablemente más elevados que sus ganancias en el corto-mediano plazo y, en algunos casos, a la pérdida de la competitividad en lugar de la mejora. En otras palabras, las MNAs no estarían siendo aplicadas con el objetivo de enfrentar conjuntamente el cambio climático y mejorar la productividad siguiendo el camino de la sustentabilidad. Más bien, los países desarrollados las aplican porque *“siempre tratarán de proteger sus economías y sus sectores más débiles de la competencia internacional. Pero sobre todo porque no existe una real intención de apertura total de los países industrializados, quienes se favorecen de esta situación donde se genera una liberalización de otros mercados, mientras se mantiene el propio”* (Obregon, 2010:26).

Por tanto, siendo el estudio de Porter la base para la profundización del debate entre medioambiente y competitividad empresarial, a la vez que obtuvo el apoyo de algunos académicos, despertó fuertes críticas en otros. De hecho, de acuerdo a Ambec *et al.* (2011), en la literatura hay mucha confusión respecto de lo que la Hipótesis de Porter dice. Por ejemplo, ante la afirmación de que la aplicación de regulaciones ambientales estimula la innovación, mejorando la productividad de las firmas –y en consecuencia su competitividad (Porter *et al.*, 1995)-, una de las críticas más importantes, basada en el supuesto de la

maximización de los beneficios es que las empresas no necesitan de la regulación para realizar innovaciones que incrementen las ganancias. Por el contrario, genera costos adicionales innecesarios que impiden la maximización de beneficios. Es decir, las regulaciones ambientales no necesariamente generan incentivos a las empresas para realizar este tipo de innovaciones (Chudnovsky *et al.*, 1997). Ante esto, Porter asegura que la regulación ambiental supera la inercia organizacional. En otras palabras, las decisiones de las firmas están en manos de un “*manager*”, quien pierde oportunidades de inversión porque son muy costosas y muy riesgosas, y prefiere ver las oportunidades que le generen ganancias en el corto plazo. En cambio, las regulaciones ambientales conducen a innovaciones en el presente con beneficios en el mediano-largo plazo, por lo que el encargado de la empresa no le pondrá prioridad y buscará posponerlas. Por tanto, “*by making those investments more profitable or requiring them, environmental regulations help the manager overcome this self-control problem, which enhances firm profits*” (Ambec *et al.*, 2011:5). Adicionalmente, Porter no deja de lado la cuestión de los incentivos. Por el contrario, aclara que las regulaciones deben estar acompañadas de incentivos de mercado, tales como impuestos de contaminación, sistemas de devolución de depósitos, y permisos negociables. Además se debe otorgar flexibilidad en la aplicación de estas medidas y reforzar la productividad de los recursos (Porter *et al.*, 1995:111). Continuando con esta línea, Ambec *et al.*, coinciden con los beneficios que tienen estas regulaciones ambientales afirmando que pueden conducir a una mejora de Pareto o una situación “win-win” “*by not only protecting the environment, but also enhancing profits and competitiveness through the improvement of the products or their production process or through enhancement of product quality*”. En otras palabras, los autores destacan que el autor no afirma que toda regulación necesariamente conlleva a la innovación, sino únicamente aquellas que están “*bien diseñadas*”.

Una segunda crítica a la Hipótesis de Porter es la ausencia de un marco teórico que avale su hipótesis en el plano conceptual. Por esto, Chudnovsky *et al.* (1997) brindan un marco teórico que permite interpretar a Porter de manera distinta, comprobando así, desde su visión, la factibilidad de la teoría, y dando lugar a la hipótesis “Porter II”. A diferencia de la teoría neoclásica, el evolucionismo sostiene que “*una buena parte del conocimiento tecnológico se puede caracterizar como tácito, específico, de difícil transferibilidad e imitación y no siempre completamente entendido; por ende, el cambio técnico es, muchas veces, acumulativo y "local"*” (Chudnovsky *et al.*, 1997:10). En este sentido, cada empresa puede emplear un cierto número limitado de técnicas, y para poder dominar otras necesitan un esfuerzo extra de investigación y desarrollo, de *learning by doing*, y de “*esfuerzos*

substanciales de aprendizaje”. Por tanto, siguiendo a los autores, las firmas cuentan con ciertas rutinas y operan con capacidades tecnológicas y organizacionales limitadas, por lo que sus posibilidades de innovar -además de sus estrategias y elecciones a tomar- se encuentran restringidas.

Un factor para destacar en este debate es el temporal. Como explican Ambec *et al.*, algunos autores realizan estudios de los impactos que tienen estas regulaciones en el corto plazo (tiempo 0), lo que implica que las empresas todavía no han tenido suficiente tiempo para innovar y realizar cambios. Por tanto, es necesario extender el plazo de análisis para poder ver el impacto que tienen las regulaciones ambientales sobre la productividad. Uno de los trabajos vinculado a esta temática es el de Dechezlepretre *et al.* (2014). A partir del análisis temporal del impacto de regulaciones ambientales en la productividad, empleo, comercio e innovación, concluyen que tienen impactos negativos en el empleo y en la productividad en el corto plazo. En cambio, en el largo plazo, estos efectos negativos tienden a reducirse, aunque también dependerá de otros factores, tales como las condiciones de mercado y la calidad de la mano de obra. Así, las regulaciones ambientales motivan la innovación en tecnologías limpias, a la vez que desalientan el desarrollo y la investigación en tecnologías convencionales.

En esta línea, también Sánchez *et al.* (2008) hacen una investigación cuantitativa sobre el impacto de las barreras técnicas al comercio en las exportaciones argentinas y el mercado laboral. Para esto, utilizan la encuesta nacional sobre la innovación de las empresas y su comportamiento tecnológico en distintos años: 1992, 1996, 1998 y 2001, es decir, en 9 años. Así, concluyen que los aumentos de los estándares pueden potencialmente restringir el comercio exterior y tienen un efecto negativo en el tamaño del sector exportador en los países en desarrollo. No obstante, esto puede presentar una oportunidad para aumentar la calidad productiva, ya que las empresas exportadoras mejoran el nivel promedio de calificación de los empleados. Es decir que, según estos autores, aunque es cierto que hay un impacto negativo en el total exportado, puede haber otros impactos positivos que les permitan superar los costos.

En conclusión, la visión tradicional de las implicancias que tienen las regulaciones sobre la competitividad de las empresas ha sido cuestionada desde la Hipótesis de Porter, la cual ha generado un debate más profundo que continúa hasta la actualidad. Así, las firmas efectivamente se encuentran limitadas o restringidas por su contexto nacional y sus capacidades organizacionales y tecnológicas por lo que no pueden implementar

innovaciones inmediatas, aunque sí pueden hacerlo en el mediano plazo. Por tanto, aunque la imposición de estas medidas o regulaciones ambientales puede tener efectos negativos en el total exportado en el corto plazo, en el largo plazo pueden mejorar la competitividad de las empresas al disminuir los costos de producción o al mejorar el producto, o la calidad productiva. Por esto, al realizar la entrevista a las empresas involucradas en la industria de las infusiones se tiene en consideración un plazo de 10 años, para obtener de esta manera un resultado más certero.

1.5 Impactos de las medidas sanitarias, fitosanitarias y técnicas

La mayoría de los trabajos que abarcan esta cuestión plantea que la aplicación de estos requerimientos ha generado una fuerte preocupación en los países en vías de desarrollo exportadores de los bienes afectados, ya que, desde su perspectiva, además de funcionar como una restricción encubierta al comercio tienen efectos negativos altamente costosos para las empresas nacionales. Como se ha mencionado, estos efectos negativos tienen lugar en el corto plazo, representando una desventaja para aquellas que no pueden cumplirlas.

En este sentido, Lottici *et al.* (2013), afirman que los países desarrollados buscan transferir a los países en desarrollo los costos de la implementación de sus obligaciones ambientales asumidas en el Acuerdo sobre la Agricultura de la Ronda de Uruguay de 1994 y otros acuerdos multilaterales de medio ambiente como el Convenio Marco sobre Cambio Climático, la Declaración de Río y el Convenio de Biodiversidad. De esta manera, sus empresas no pierden competitividad vis a vis estos países, y las medidas comerciales vinculadas al medioambiente afectan las exportaciones que provienen de los países en desarrollo. Además, siguiendo a estos autores, estas medidas que “protegen” al medio ambiente son utilizadas en realidad como argumento para limitar el comercio internacional, y cuentan con dos ventajas respecto de otros tipos de medidas: por un lado, pueden aplicarse con mayor discrecionalidad; por otro lado, tiene mayor legitimidad en los ciudadanos comunes. Estas medidas dificultan el acceso al mercado de los productos de los países en vías de desarrollo, ya sea porque al exportador le resulta costoso implementarlas, o porque no se toma en cuenta que el exportador podría cumplir con el objetivo de protección ambiental, pero de una manera distinta a la fijada por la medida requerida, o también porque se impone una metodología externa que no se adecúa a las circunstancias particulares del país exportador.

El debate académico sobre el nivel de restrictividad que la aplicación de las MNAs tiene sobre el comercio condujo a que diversos analistas estudiaran específicamente el impacto de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias y de las Medidas Técnicas sobre el comercio, en los que predomina el método del modelo gravitacional, complementado con el método de inventario. Principalmente, los Métodos Gravitacionales se basan en la idea de que los volúmenes de comercio dependen fundamentalmente del tamaño relativo de sus economías y de la distancia que los separa. Inspirados en la ecuación de gravedad de Newton, se utilizan generalmente para estimar los flujos bilaterales de comercio en un conjunto de países (Fossati *et al.*, 2014). En cambio, el modelo de inventario, según los autores, se utiliza para el análisis de la importancia de las medidas que pueden llegar a actuar como barreras comerciales.

Así, a través de un estudio de las exportaciones argentinas de manzanas y peras, D'Elia *et al.* (2013) afirman que dichas medidas tienen un efecto restrictivo sobre el comercio. Utilizando el modelo gravitacional para su investigación, concluyen que *“las exportaciones argentinas de estos productos hacia destinos que aplicaron MSF y OTC fueron, aproximadamente, un 25% menores de lo que habrían sido de no existir estas medidas”*.

En esta misma línea, Fossati *et al.* (2014) realizan un estudio del impacto de las medidas sanitarias y fitosanitarias y los reglamentos técnicos sobre las exportaciones argentinas del limón mediante el método del inventario y el modelo gravitacional. Este último se basa sobre la idea de que los volúmenes de comercio entre dos países dependen del tamaño relativo de sus economías y de la distancia que los separa. A fines de su análisis, los autores toman en consideración las exportaciones de los limones de la Argentina hacia terceros países. De acuerdo a las conclusiones alcanzadas por este método, observan resultados similares obtenidos en otros estudios, en los que se confirma el potencial restrictivo de las MNAs. De este modo, concluyen que *“las exportaciones argentinas de limón fresco hacia destinos que imponen este tipo de medidas habrían sido un 14% menores respecto de las ventas a aquellos países que no las implementaron [...]”*.

Como se ha mencionado en el apartado anterior, en el largo plazo es posible que las empresas logren superar los costos asumidos para generar una mejora en su competitividad a través de la innovación. Así, es posible preguntarse si los resultados en el largo plazo varían dependiendo del tamaño del mercado y de las firmas nacionales dentro del mismo. Según el Banco Mundial (2005), hay una preocupación a nivel internacional por los efectos que tiene el crecimiento de estas medidas sobre los países de menores ingresos, los cuales enfrentan

mayores limitaciones en sus capacidades y cuya competitividad en productos agrícolas puede ser afectada negativamente.

Disdier *et al.* (2009) hacen un estudio sobre el impacto de este tipo de medidas aplicadas por países del primer mundo -entre ellos la Unión Europea- sobre el comercio de productos tropicales de países en desarrollo, incluyendo a América Latina. En el mismo encuentran que la aplicación de las mismas ha tenido un efecto negativo sobre las exportaciones, pero que el mismo varía dependiendo del país exportador, siendo los más afectados los menos adelantados de África, Caribe y Pacífico, seguido por algunos países de América Latina. Esto también es afirmado por el informe de la OMC (2012), que sostiene que las medidas sanitarias y fitosanitarias, y los obstáculos técnicos al comercio afectan desproporcionalmente a los productos agropecuarios, siendo que *“los obstáculos de procedimiento son la principal fuente de dificultades para las empresas exportadoras de los países en desarrollo”* (Fossati *et al.*, 2014:5).

Asimismo, los estándares ambientales pueden tener un impacto en los países en vías de desarrollo al afectar a los pequeños emprendedores que componen su economía. Siguiendo al Banco Mundial (2005), el tamaño de la firma es una variable fundamental para determinar su capacidad de ser más proactivos y tener una “voz más ofensiva” ante la implementación de los estándares. Para las empresas más grandes, los costos unitarios son más bajos, tienen un mayor margen de negociación en lo que concierne a las nuevas regulaciones, y tienen un mejor acceso al capital. Al estudiar el caso de la horticultura, se afirma que *“SMEs are seen to be disadvantaged given the knowledge-intensity and/or economies of scale associated with certain standards-related functions”* (2005:103). En el caso de la producción de frutas y vegetales de Kenia, el Banco Mundial observa un cambio en la cantidad de pequeños exportadores. Mientras que hacia 1980 había más de cien exportadores registrados -la mayoría pequeños o medianos-, hacia 2005 se registraron unas veinte. Además, si bien es cierto que la proporción de pequeñas empresas que tienden al fracaso siempre fue alta, lo que ha marcado la diferencia en estos últimos años es la falta de entrada de nuevas al mercado, explicado, en parte, por los costos de las nuevas regulaciones. En este sentido, el aumento de los costos de los estándares que deben asumir las empresas hace daño a la competitividad de las empresas de menor tamaño.

No obstante, Banco Mundial (2005) también sostiene que el grado del efecto que tengan estas medidas dependerá no solamente de las condiciones iniciales, sino también de las estrategias y políticas adoptadas para enfrentar los desafíos y encontrar nuevas oportunidades a partir de ellas. En este sentido, siguiendo a Galperín (2013), los impactos

negativos tienen lugar cuando el exportador no logra cumplir con los requerimientos del mercado de destino, mientras que aquellas que sí logran cumplirlos pueden ver un incremento del comercio. El primer caso es más usual de observar entre las empresas exportadoras de menor tamaño, quienes ven dificultada la posibilidad de contar con los recursos para realizar los cambios necesarios para cumplir con los requerimientos. En palabras de Galperín, *“el impacto negativo aparece cuando el exportador no puede cumplir con el estándar del mercado de destino, lo cual beneficia a los productores de este país. A su vez, este impacto es mayor para las empresas exportadoras de menor tamaño dado que no suelen contar con recursos suficientes y es un costo más difícil de afrontar dada su escala de producción”* (2013:4).

Como es de suponer, es más común de observar que la aplicación de estas medidas tiene un impacto positivo entre empresas de mayor tamaño. Para confirmar esto, en el capítulo 4 de este trabajo se encuesta a las empresas por la percepción que tienen sobre los costos de la aplicación de este tipo de medidas implementadas por la Unión Europea en el mercado de infusiones, separándolas según su tamaño.

Por tanto, el impacto positivo puede tener lugar cuando el exportador efectivamente logra cumplir con los requerimientos sanitarios y fitosanitarios, y los reglamentos técnicos. Martínez (2014) hace una revisión de la aplicación de los acuerdos de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias y de Obstáculos Técnicos al Comercio, y a partir de su análisis y de las evidencias en la literatura, concluye que la imposición de los estándares para el sector agroalimentario no sería restrictiva para su comercio *“en la medida que las producciones nacionales pudieran adaptarse a los estándares de calidad”*. De este modo, los exportadores que cuentan con los recursos técnicos y financieros, una infraestructura adecuada y tienen estándares similares a los mercados de destino podrían ganar una mayor participación en el mercado (Galperín, 2013). Esto también es sostenido por Crivelli y Groschl (2012), quienes sostienen que, aunque las medidas sanitarias reducen la posibilidad de ingresar a un mercado y tienen un efecto negativo sobre el comercio, el cumplimiento de los estándares puede presentar una oportunidad para ganar participación en los mercados de esos productos.

El reto, entonces, radicaría en la mejora de los sistemas productivos, lo cual, nuevamente, requiere de la cooperación regional e internacional. Esta cuestión es abarcada en el capítulo 3 del presente análisis, en el que se hacen entrevistas a profesionales del área, y también en el capítulo 4 en la encuesta a las firmas, donde se les consulta su opinión sobre la relevancia de la intervención gubernamental y de la cooperación regional e internacional.

2. MERCADO DE INFUSIONES LATINOAMERICANOS

2.1 Mercado de producción de infusiones

Estudiar el mercado de producción y de exportación de los países latinoamericanos de infusiones es fundamental para conocer los potenciales que tienen para descubrir oportunidades de negocios, comprender las herramientas que tienen a su disposición, aumentar su capacidad de producción, y de esta manera, expandir sus mercados. Este análisis cualitativo buscará estudiar las tendencias de la industria de las tres infusiones –café, té, yerba mate. Por tanto, se estudiará la capacidad de producción y el consumo interno de estos países, para lo que se describirá la producción mundial anual de las infusiones. También se analizará el contexto internacional de este mercado, es decir, cuál es la comercialización mundial anual de las infusiones, principales demandantes y oferentes, y finalmente, las tendencias en el comercio exterior. En base a esto, podremos identificar la competitividad de Latinoamérica a nivel global, e identificar los actuales principales y potenciales destinos de sus exportaciones. Esto ayudaría a determinar si la aplicación de las MNAs de los países europeos afecta efectivamente a las exportaciones de Latinoamérica (por la relevancia de la interacción que mantienen ambas regiones en el comercio de este sector), y las estrategias que pueden tomar los países para superar los costos derivados de ellas, y expandir así su capacidad productiva y exportadora.

En términos generales, es importante destacar algunas tendencias mundiales con respecto a la agricultura:

- i. Según FAO (2017), entre 1990 y 2014 el PBI mundial creció un 2.6% anual, impulsado principalmente por los países de ingresos bajos y medianos (éstos tuvieron un crecimiento del 5.1% anual aproximadamente). Esto significó que hubo en ese periodo un auge de una “nueva clase media” a nivel global, y, por ende, un incremento en la demanda de alimentos.
- ii. Esto tuvo como consecuencia la necesidad de aumentar el nivel de producción: *“la producción agrícola creció más del triple entre 1969 y 2015”*, explicado por la expansión del uso de la tierra, el agua y otros recursos para fines agrícolas, y también por las nuevas tecnologías introducidas para mejorar la productividad (FAO, 2017: 20).
- iii. Este continuo crecimiento de la demanda ha creado la necesidad de incrementar la producción agrícola –alimentos, forraje y biocombustible– en un 50% más para el año 2050 de lo que se venía produciendo en el 2012. Para esto, desde la perspectiva de la FAO, es necesario mejorar el rendimiento agrícola en un contexto de creciente escasez de recursos, cambio climático y una creciente competencia por los recursos naturales, los cuales

contribuyen a la degradación del medio ambiente, y, por ende, con efectos negativos para la seguridad alimentaria.

iv. Como consecuencia del punto anterior, la utilización de los recursos naturales para la producción agrícola se ha visto fuertemente afectada, lo cual aumenta la necesidad, en términos internacionales, de un uso más sostenible de dichos recursos.

En este contexto, el hecho de que América Latina es la región que más produce alimentos en el mundo no es un dato menor (Smink, 2012). El rol de los países que la componen para incrementar la producción de alimentos es fundamental desde la perspectiva de las organizaciones internacionales, ya que evitaría las hambrunas que se estiman para el año 2050. Esto podría presentarles nuevas oportunidades, dada la importancia de sus producciones y exportaciones netas de materias primas.

No obstante, el desafío está, según estas organizaciones, en que este proceso debe venir acompañado de un uso sostenible de las tecnologías, dado que el cambio climático puede afectar de manera fuertemente negativa el rendimiento potencial de granos en la región (Nelson *et al.*, 2009). Por tanto, como se ha mencionado, esto podría conducir a una mayor pérdida en la productividad y a una reducción de la oferta frente a una creciente demanda. Es por este motivo que la FAO (2017) sostiene que el desarrollo sostenible es un desafío universal, y que todas las sociedades deben introducir cambios estructurales en la forma de producción y consumo, como así también en la mejora de la gestión de los recursos naturales.

2.1.1 Café

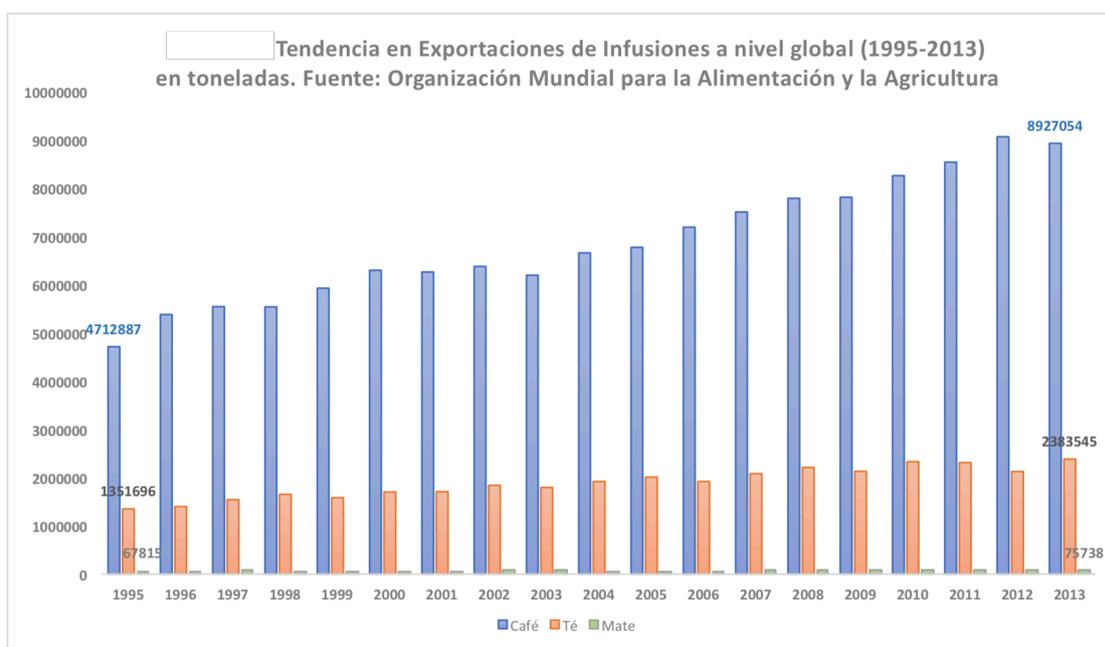
La producción de café representa una gran relevancia económica a nivel global por diversos motivos. En primer lugar, brinda fuente de trabajo a más de 20 millones de personas en el mundo; en segundo lugar, es fundamental en el mercado de las bebidas por ser un “elemento esencial” en la vida diaria de las poblaciones de diferentes partes del mundo; en tercer lugar, ocupa el segundo lugar después del petróleo en términos de USD comercializados a nivel internacional –genera unos ingresos mayores a los USD 15 mil millones para los países exportadores- (Brenes *et al.*, 2016).

En términos generales, se puede observar en la última década una expansión del mercado de esta bebida, explicado particularmente por los mercados emergentes y los mismos países exportadores. Al observar los datos provistos por la Organización Internacional del Café (OIC), podemos observar que mientras en el año 1994 se producían 93.217 millones de sacos de 60kgs de café a nivel mundial, en el año 2015 se produjeron unos 152,108 millones. Este incremento ha tenido lugar de manera constante a lo largo de las dos décadas. Siguiendo

Brenes *et al.* (2016), este crecimiento en el consumo se debe particularmente a la occidentalización, es decir, por la globalización que ha permitido un aumento del flujo del comercio internacional y de los medios de comunicación globales. Esto ha conducido, en consecuencia, a la expansión de las tendencias culturales occidentales hacia países de “reciente apertura a la globalización”.

De acuerdo al OIC, entre los mayores productores de café se encuentran (en orden): Brasil, Vietnam, Colombia, Indonesia, Etiopía e India. El primero de estos países se ha destacado por su liderazgo en la producción mundial de café desde la década de 1990, con un aumento de su producción de 28,192 millones de sacos de 60kgs en 1994 a unos 50,000 millones en 2015. A este hecho se debe destacar el importante crecimiento que ha tenido Honduras en los últimos años, convirtiéndose en el quinto productor de café a nivel mundial en el periodo 2016/2017 (IHCAF⁵, 2017). Así, se puede observar la importancia de América Latina en este rubro, representando entre América del Sur, Centroamérica y México más de 60% de la producción mundial para los últimos años (Gráfico no. 2). Si observamos la lista de los veinte mayores productores de café del mundo hacia el año 2015, podremos observar que diez son países latinoamericanos.

Gráfico 1: Tendencias en Exportaciones de Infusiones a nivel global en términos de toneladas. Años seleccionados: 1995 al 2015.

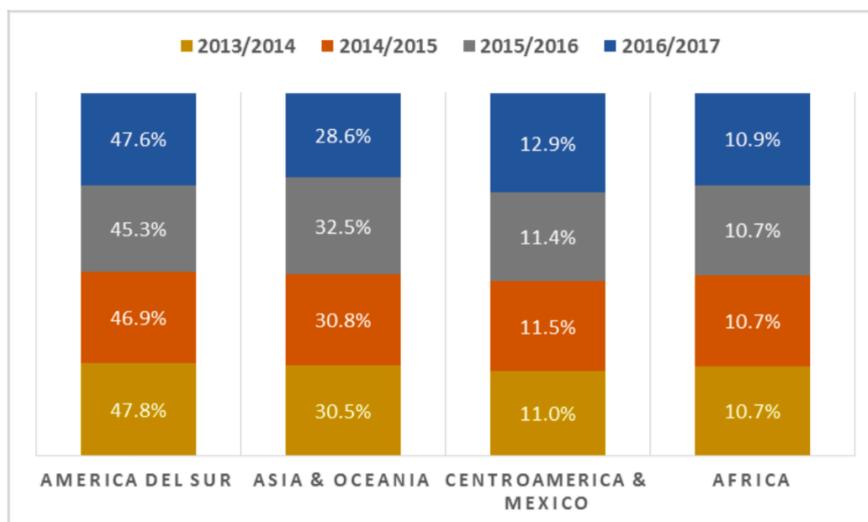


Fuente: elaboración propia en base a los datos del FAOSTAT (2018)

⁵ Instituto Hondureño del Café.

Gráfico 2: Participación de la Producción de café a nivel global por bloque de países en porcentaje.

Participación por Bloque de Países en Porcentaje



Fuente: Informe de la Cosecha 2016-2017 (IHCAFE)

En cuanto al consumo interno, según Brenes *et al.* (2016), Brasil se destaca por el fuerte aumento del mismo en los últimos años, siendo el segundo mayor consumidor de café del mundo después de Estados Unidos. Este último es el número uno a nivel país individual –en el año 2009 se consumieron 21,400 millones de sacos de 60 kgs., seguido por Brasil, y luego por Alemania, Japón e Italia (Quintero *et al.*, 2014). No obstante, si se analiza el año 2009 por regiones, es Europa quien representó el mayor porcentaje (36%) del consumo de café. Siguiendo a las autoras, Norteamérica representó un 19%, seguido por América del Sur (17%), Asia y Oceanía (15%), México y América Central (7%) y, por último, África (5%).

En lo que respecta a esta región latinoamericana, la producción del café es esencial para el desarrollo de vida de los agricultores, entre quienes se destacan los pequeños productores. En particular, este tema es central en América Central, dado que el café es uno de los principales cultivos de exportación agrícola, genera empleos para alrededor de 1.8 millones de personas, y gran parte del cultivo pertenece a los pequeños agricultores (Brenes *et al.*, 2016). Este cultivo es fundamental para las poblaciones rurales, siendo que el café se cultiva en zonas donde el índice de pobreza es muy alto –un 60% de las personas viven por debajo del umbral de pobreza-. De acuerdo a la IHCAFE (2017), unas 120.000 familias se encuentran inscritas oficialmente como pequeños productores de café en Honduras, en cuya actividad cafetalera se estima más de 1.1 millones de empleos en todas las actividades del cultivo. En este sentido, siguiendo a Brenes *et al.* (2016), una reducción en la producción del

café puede tener serias incidencias en la calidad de vida de estas personas, aumentando el desempleo estacional y la tasa de pobreza regional.

Existen varios factores socio-económicos que deben considerarse como una amenaza a la reducción de la producción de café. En primer lugar, la plantación de café es muy sensible a las condiciones climáticas, por lo que la continuidad del cambio climático puede afectar severamente los cultivos de café. Esto ya ocurre hoy, siendo que *“aunque la región se caracteriza por la variabilidad de las lluvias, hay creciente evidencia de que los cambios extremos de lluvia intensa y sequía y alza progresiva de la temperatura (especialmente la nocturna) están provocando efectos directos e indirectos en el cultivo del café, los cuales incluyen una mayor incidencia de enfermedades, degradación de suelos y la reducción de servicios ambientales como control de plagas y polinización. Los eventos extremos también deterioran la infraestructura, que es parte clave en las operaciones de procesamiento y transporte del producto”* (Brenes, 2016:12). En segundo lugar, se encuentra la inestabilidad de los precios, cuya variación incide en la producción de café. En caso de que los precios sean muy bajos, las ganancias de los agricultores serán muy bajas, impidiendo *“a los productores obtener ingresos necesarios para cubrir los gastos en el mantenimiento y la renovación de plantaciones, e incluso para cubrir sus necesidades básicas”* (Brenes et al., 2016:12). Esto, según los autores, fue lo que ocurrió durante la última década, lo que impulsó el abandono de los cafetales y la migración temporal de parte de estos agricultores en búsqueda de ingresos suplementarios.

Aunque es cierto que la industria continúa siendo de gran importancia económica en la región, y la producción de café ha aumentado, los dos factores mencionados explican el decrecimiento de la importancia de la producción del café como industria en los últimos años, introduciéndose en estos países otros cultivos más rentables. Por otro lado, es necesario también introducir el factor comercial, dado que la aplicación de las MNAs también puede tener un impacto importante en la producción de esta bebida.

2.1.2 Té

El té es la segunda bebida más consumida en el mundo después del agua. Procede de las hojas de *Camellia Sinensis*, cultivada en más de 50 países, aunque la producción se concentra en unos pocos (FAO, s.f.)⁶. Al observar los datos estadísticos de la FAO (Anexo no. 2), se destacan cuatro países productores, los cuales concentraron el 64% de la producción de esta bebida durante 1995 y el 75% hacia el 2015: China, India, Kenia y Sri Lanka (FAOSTAT).

⁶ Artículo de la FAO. Disponible en: <http://www.fao.org/in-action/smallholder-tea-producers-benefit-from-harmonize-safety-standards/es/>

El motivo por el cual China e India se encuentran en la punta de la pirámide es que la producción de este producto se remonta al siglo XIX en el caso chino, y hacia finales del mismo en India, momento a partir de cual comenzaron a extenderse las plantaciones de *Camellia Sinensis*, según la Asociación Española de Té e Infusiones.

A nivel de bloques, por tanto, Asia es la región líder y predominante, siendo que, a lo largo de las dos décadas, once de los veinte mayores productores de esta bebida corresponden a países asiáticos. Al analizar los datos de la FAO, se observa que la representatividad de esta región ha crecido levemente –de un 82% en 1995 a un 84% en 2015–, aunque es importante mencionar que esto se debe a un crecimiento exponencial de la producción en China, la cual ha pasado de concentrar un 21% de la producción mundial en 1995 a un 40% en el 2015, mientras que la representatividad del resto de los países de la región ha caído, inclusive en el caso de la India. Sin embargo, esto no significa que la producción en términos de cantidades ha caído; por el contrario, ha crecido. En términos generales, de acuerdo a la Dirección Nacional de Alimentos, la producción mundial del té presenta una tendencia positiva, siendo que entre los años 2000 y 2005 existió un crecimiento del 17% en el volumen total, vinculado a su vez con los récords obtenidos en las cosechas de China, Vietnam, Sri Lanka y Kenia en ese último año.

Por el lado de América Latina, es sabido que nuestra región representa un pequeño porcentaje de la producción a nivel global. Entre los países destacados, tanto Brasil como Argentina forman parte del subconjunto de mayores productores de té a nivel global, representando al mercado productor sudamericano. No obstante, se destaca la Argentina por sobre el país brasileño, representando el 2% de la producción global tanto en 1995, 2010 como 2015, según los datos obtenidos de la FAO.

Con respecto al consumo, al igual que el café, la demanda del té ha tenido una tendencia positiva en las últimas décadas, explicado por el crecimiento del PIB per cápita de los países emergentes –particularmente China-. En América Latina, actualmente Chile se posiciona como el principal consumidor latino de té, consumiendo más de un kilo de té por habitante anual.

A su vez, autores también destacan -tal como ocurre en la industria del café- la importancia de los pequeños productores de té. De acuerdo a FAO (s.f.) los pequeños productores han pasado a tener una creciente relevancia en la producción de esta bebida, la cual resulta atractiva por generar trabajos e ingresos durante todo el año con una exigencia relativamente pequeña. Argentina no es una excepción, ya que los pequeños productores y sus cooperativas representan una parte relevante en la producción e industrialización de té (Harmes-Liedke *et*

al., 2012). No obstante, un desafío que ha surgido para estos pequeños productores es la aparición de las MNAs. Según la FAO, las nuevas reglamentaciones “rigurosas” que limitan la cantidad de productos químicos que pueden quedar en las hojas de té recolectadas – “Límites Máximos para Residuos” (LMR)- impuestas por los países importadores resultan problemáticas para los productores. En palabras de la FAO:

“Los pequeños agricultores suelen emplear productos químicos menos caros, por lo general de marcas más antiguas, mientras que, en muchos casos, los fabricantes no han actualizado sus directrices sobre la manera de cumplir las normas modernas en materia de inocuidad. Así pues, los países importadores han calculado por su cuenta límites para los residuos, a menudo fijándolos muy por debajo de lo necesario para salvaguardar la inocuidad, con lo cual el cumplimiento por los pequeños productores resulta difícil. Asimismo, como los países importadores fijan sus propias normas en materia de LMR, los productores que exportan deben presentar en cada destino documentación que acredite el cumplimiento. Hasta los cultivadores que no sufren plagas y, en consecuencia, no utilizan productos químicos deben dedicar tiempo y dinero a reunir la documentación que acredite el cumplimiento” (FAO, s.f.)⁷.

Por tanto, la aplicación de estas medidas por parte de los países importadores ha tenido lugar sin un real entendimiento del sistema productivo ni otorgando flexibilidad, lo que ha tenido como consecuencia que muchos de estos productores se encuentren bajo mucha presión económica y social. De acuerdo a Liedke *et al.* (2012), los costos de producción de los pequeños productores son mucho más altos que sus ingresos por sus ventas de brotes de té; a su vez disminuye continuamente la rentabilidad de las chacras, por lo que deben abandonar la producción y hasta en algunos casos, vender sus terrenos. Al mismo tiempo, siguiendo a los autores, se encuentra el otro sector tealero, compuesto por las grandes empresas que aumentan sus hectáreas de producción de té, su productividad e innovan en la gestión de calidad (Liedke *et al.*, 2012: 71).

2.1.3 Yerba Mate

La producción de la yerba mate se distribuye a nivel global en tres países únicamente: Argentina, Brasil y Paraguay. De acuerdo a diversas fuentes, Argentina es el principal productor, seguido por Brasil y luego por Paraguay. En un inicio, era Paraguay quien

⁷ Artículo de la FAO. Disponible en: <http://www.fao.org/in-action/smallholder-tea-producers-benefit-from-harmonize-safety-standards/es/>

ocupaba el primer lugar; sin embargo, *“diversas guerras por motivos geopolíticos y comerciales que golpearon la explotación y distribución de la yerba mate, harían que Paraguay perdiera su trono histórico para cederle el récord de producción a uno de sus vecinos: Argentina”* (BBC, 2017). A su vez, Argentina, Uruguay y Paraguay explican el 90% del consumo mundial, explicado por la tradición y la identidad que se encuentra en la bebida. Como puede observarse, entonces, esta bebida representa en la Argentina un símbolo identitario, y debido a su superficie y su rendimiento, le es posible suplir el mercado interno y tener un excedente para exportar. (Velarde, 2011). Así, según el informe del BBC (2017), es el país que mayor superficie tiene de cultivos de yerba mate, con un total de 165 mil hectáreas, seguido de Brasil (85 mil) y Paraguay (35 mil), logrando producir en los últimos cinco años (2013-2017) unas 777 mil toneladas de hoja verde.

La producción argentina de la yerba mate se encuentra fundamentalmente en las provincias de Misiones y en Corrientes, aunque en la primera se concentra el 90% (Rau, 2009). En estas provincias, el clima subtropical permite que las condiciones sean aptas para el cultivo, donde el Estado Nacional aplicó un programa de colonización agrícola a partir del año 1926. Es importante resaltar nuevamente la producción pequeña y mediana, sobretudo la explotación agrícola familiar. Desde entonces, de acuerdo al autor, en Misiones se ha incrementado la producción a un ritmo de entre 6.000 y 25.000 toneladas anuales, traducido en un aumento de unas 5.000 hectáreas por año.

Esto permitió que en la década de 1930 se equipare el volumen de la creciente oferta de la yerba mate con la demanda. No obstante, la crisis económica mundial generó una ruptura del sistema multilateral del comercio mundial, y, además, provocó una caída en los precios internacionales de los productos agrícolas, lo que tenía como consecuencia una posible crisis en la rentabilidad de la producción (Magán, 2008). Fue así como se creó la Comisión Reguladora de la Yerba Mate, la cual regularía el incremento de la producción; asimismo, dentro de la misma Comisión se formó el Mercado Consignatario, el cual estaría *“destinado a intermediar el oligopsonio regulando los niveles de precio de la materia prima”* (Rau, 2009:55), con lo cual el mercado estuvo regulado de esta manera hasta principios de los años '90s. A su vez, en estos años comenzaba a tener lugar un conflicto grave con los productores brasileños de la industria, quienes hasta entonces habían sido los “dueños” del mercado consumidor argentino, al mismo tiempo que los productores locales pedían protección al gobierno nacional. Por tanto, una de las misiones fundamentales de estas instituciones reguladoras, era la de *“dar cabida en el mercado a la yerba mate de ese origen y, a la vez, ordenar la producción nacional, amenazada por una incipiente sobreproducción”* (Magán, 2008:3).

Así, luego de varias décadas caracterizadas por la tradicionalidad en la industria, en la década de 1990 puede observarse un desarrollo fundamental de innovaciones, entre ellas, las yerbas mates compuestas y saborizadas. De acuerdo a Velarde, las yerbas mates compuestas son “*yerbas combinadas con distintas hojas, como el cedrón, menta, melisa, poleo, entre las principales y las saborizadas incorporan esencias de cítricos, miel e inclusive edulcorantes naturales o sintéticos*” (Velarde, 2011:7).

No obstante, fue también en esta década que se disolvieron las dos entidades reguladoras mencionadas anteriormente, por lo que hacia 1996 podía observarse un nuevo descenso de los precios como consecuencia de la desregulación de la industria. De acuerdo a Rau, hacia fines de los años 90 el precio de la hoja verde de la yerba mate había descendido hasta casi un tercio de su valor. Hacia los primeros años de los 2000s, junto con la nueva ola emergente de protestas y procesos de acción colectiva, surgieron grupos de pequeños y medianos productores que organizaban protestas, formaban asociaciones y conformaban espacios de reflexión, discusión sobre los objetivos comunes, instrumentos, articulación de actores, etc. Siguiendo al autor, como resultado, a partir del 2003 con la asunción del presidente Néstor Kirchner nuevamente se establecieron dispositivos institucionales para la regulación de la industria; por ejemplo, uno de los organismos fundamentales que existe aún en la actualidad es el Instituto Nacional de Yerba Mate (INYM), el cual promueve el desarrollo de la industria y ha permitido que luego de unos 4 años, los productores nacionales logren recuperar una participación en la renta equivalente a la existente en el periodo anterior.

2.2 Comercio y competitividad latinoamericana en el mercado de infusiones

Como se ha explicado en la sección anterior, la producción de industria de las tres infusiones estudiadas ha tenido un largo periodo de crecimiento, explicado particularmente por el crecimiento de las economías emergentes, y, por ende, del surgimiento de una clase media. Al analizar la base de datos de las exportaciones e importaciones mundiales de infusiones provista por la FAOSTAT⁸ (2018), se observa también esta tendencia para las últimas dos décadas.

2.2.1 Café

Entre las tres infusiones, es el café la bebida más comercializada, con un notable y fuerte crecimiento de las exportaciones en los años observados. El mate, por ser una bebida producida y exportada únicamente por tres países, es la menos comercializada, aunque puede

⁸ FAOSTAT: siglas para Food and Agricultural Organization of the United Nations

observarse un leve crecimiento de las exportaciones desde 1995 a 2013.

Con respecto a la producción del café, desde 1980 a 2010 es posible notar un crecimiento a una tasa del 1.8% a nivel mundial, aunque al analizar las tasas de variación interanual de la producción es posible observar fluctuaciones (Quintero, R. *et al.*, 2014). Como muestra el Gráfico no. 1, esta tendencia ascendente también es notable en las exportaciones de la industria. Siguiendo a las autoras, esto se debe a *“la adopción de los programas de estabilización y ajuste estructural en los principales países productores de café a escala mundial, los cuales promueven la exportación de productos básicos en los países subdesarrollados para que estos puedan cumplir los compromisos de la deuda externa ante la banca multilateral”* (2014:295). En este contexto, se destaca el hecho de que son siete los países que concentraron el 60% de la exportación mundial de esta bebida en 2013, a nombrar: Brasil (20%), Colombia (6%), Indonesia (7%), Vietnam (15%), Guatemala (2%), Alemania (7%) e India (3%) –Anexo no. 3-. Esta representatividad coincide con la lista de mayores productores de café –a excepción de Etiopía que únicamente representó tanto en 1995 como en 2013 un 2% de la exportación mundial y de Alemania, la cual no tiene representatividad en la producción de la bebida-. Con respecto a este país europeo, es posible preguntarse cómo puede ser uno de los mayores exportadores sin ser productor. Esto corresponde, de acuerdo a Quintero *et al.* (2014), al comercio intrafirma que realiza el país, siendo asimismo uno de los principales importadores de café a nivel mundial. Desde esta perspectiva, la firma alemana Neuman Kafee forma parte del grupo de empresas transnacionales que controlan más de las tres cuartas partes del comercio mundial de esta bebida, controlando 8 empresas aproximadamente el 56% del mercado mundial (Roldán *et al.*, 2003).

Al analizar los datos por regiones, se destacan las exportaciones latinoamericanas por sobre el resto de las regiones del mundo. Si lo comparamos con otros países, según la Organización Internacional del Café, de entre los veinte mayores exportadores de café del mundo hacia el año 2013, siete corresponden a países latinoamericanos, a nombrar: Brasil, Colombia, Honduras, Perú, Guatemala, México y Nicaragua. Entre estos países nuevamente se destaca Brasil, el cual no solamente es el mayor productor de café, sino que además se mantiene como primer exportador mundial del mismo. Hacia julio de 2017, de acuerdo a la Organización Internacional del Café, Brasil había exportado unos 1752 millones 60 kilos, seguido por Vietnam con 1550 millones. Es por este motivo que la presencia del café brasileño tiene una gran relevancia en la región, y en particular, en la Argentina.

A continuación, puede verse la lista completa (Cuadro 2):

Cuadro 2: Principales exportadores de café del mundo en el año 2013 en millones de kilos. Fuente: Organización Internacional del Café

Principales exportadores de café del mundo en el año 2013		
Puesto	País	Millones de Kg
1	Brasil	1.892,98
2	Vietnam	1.300,88
3	Alemania	721,20
4	Indonesia	652,90
5	Colombia	580,19
6	India	301,96
7	Bélgica	255,42
8	Honduras	251,11
9	Perú	238,25
10	Uganda	220,31
11	Guatemala	214,50
12	Estados Unidos	194,88
13	Italia	190,92
14	México	187,92
15	Etiopía	172,20
16	Costa de Marfil	117,72
17	Países Bajos	106,86
18	Nicaragua	99,63
19	España	98,16
20	Polonia	96,90

Fuente: International Coffee Organization (www.ico.org)

Este es un dato fundamental ya que demuestra que la exportación de café es imprescindible para la región. Como puede concluirse de los datos del Anexo 3, América Latina representa aproximadamente un 36% de las exportaciones mundiales.

Con respecto a América Central, es importante recordar que la producción de esta bebida es fundamental para la economía de los países que la conforman. De acuerdo a Brenes *et al.* (2016), entre 1980 y 2011 la región destinó el 90% de la producción de su café a la exportación, dejando un remanente para el consumo interno. Esto se debe a que, en comparación al promedio mundial (4.5 kilos por habitante al año), el consumo interno por habitante al año es bajo, de unos 2.5 kilos.

Con respecto a los países importadores, se destaca el hecho de que, entre los veinte mayores importadores de esta infusión, todos –a excepción de Argelia- son países desarrollados, de

entre los cuales catorce son europeos (Anexo no. 4). Esto tiene su razón de ser, ya que la Unión Europea es la zona que más café consume a nivel mundial, con un promedio de 4.67 kilos de café por habitante al año, convirtiéndola de esta manera en el principal mercado del mundo. El mayor importador mundial a nivel país es Estados Unidos, siendo que hacia el año 2013 importó aproximadamente 1600 millones de kilos, seguidos por Alemania (segundo), y en menor medida Italia (tercero) con unos 500 millones de kilos, Japón, Francia y Bélgica.

El hecho de que la Unión Europea sea la región que mayor cantidad de café importa y consume, y que América Latina tenga una importante representatividad en las exportaciones presenta un dato relevante, ya que implica que debe existir entre las dos regiones una gran interacción en el comercio. Esto se comprueba con los hechos: América Latina exportaba a Europa hacia el 2015 la mitad de su producción de café arábico, destinando el resto a otros mercados (2015). Asimismo, se estimaba que de los 9.6 millones de sacos de café que consumía Alemania para ese año, 6 millones provenían de Brasil, Colombia y Honduras. Esta tendencia también lo confirmaba Luis Navarro -presidente de la Cámara Peruana de Café y Cacao- cuando se refería a las exportaciones de Perú, declarando que su país exportaba hacia el 2015 el 50% de su producción cafetera a la Unión Europea (Xinhua, 2015). De manera aún más sorprendente, siguiendo al IHCAFE, la Unión Europea tiene una participación de alrededor del 72% en las exportaciones de Honduras (completando un 90% de la representatividad si añadimos a Estados Unidos). Por tanto, las MNAs que impone la región europea para sus importaciones de esta industria pueden impactar directamente sobre las economías latinoamericanas si no se realizan las inversiones necesarias para cumplirlas.

2.2.2 Té

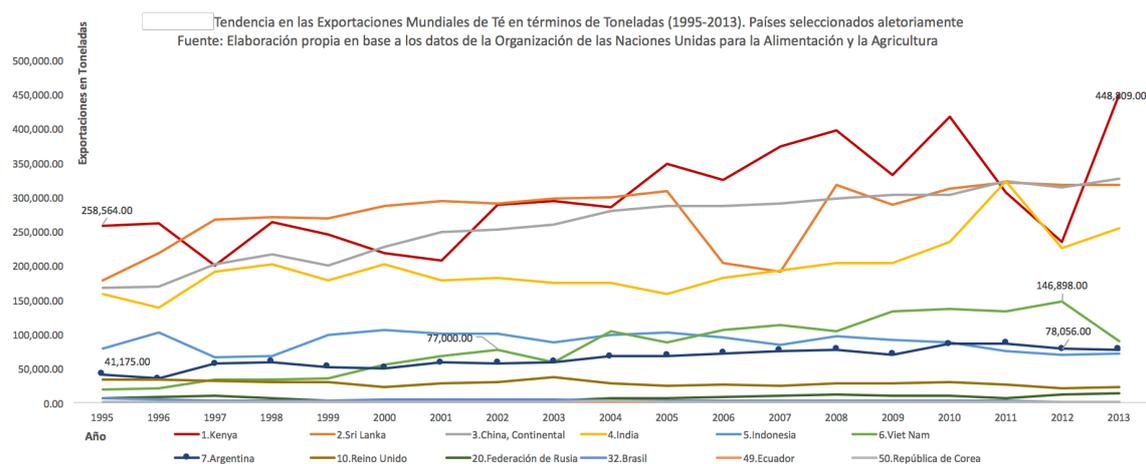
Con respecto al mercado del té, debemos destacar que dado que en algunos países que son líderes en la producción también presentan un alto consumo, el ranking de los mayores exportadores es diferente al de la producción.

En este sentido, aunque China e India son los mayores productores de esta bebida, ocupan el tercer y cuarto lugar en el ranking exportador, mientras que Sri Lanka y Kenia ocupan el primer y segundo lugar respectivamente.

Como es de estimarse, es la región asiática la que lidera las exportaciones de esta bebida. Aunque América Latina no tiene una representatividad importante a nivel global, se destacan las exportaciones argentinas, representando un 1.5% de las exportaciones mundiales, encontrándose de esta manera entre los diez mayores exportadores del mundo. Cabe destacar que, de acuerdo a Schwarz (2011), la producción tealera de la Argentina ha mostrado una

tendencia creciente desde mediados de la primera década de los 2000. En sus palabras, entre el año 2005 y el 2011 el crecimiento de la producción de té argentino ha tenido un promedio de 2,9% anual. De la misma, aproximadamente un 90% se destina a la exportación, dado el consumo interno de unos 140 gramos por persona (Ministerio de Economía, 2013). Estos datos también se ven reflejados en los datos de la FAOSTAT, presentado a continuación:

Gráfico 3: Tendencia en las Exportaciones Mundiales de Té en términos de Toneladas (1995-2013). Países seleccionados aleatoriamente para su respectiva comparación.



Dada su importancia, es importante analizar los destinos de las exportaciones del té argentino. Es Estados Unidos su primer comprador, país en el que más de la mitad del té consumido proviene de la Argentina. Luego, le siguen Chile y otros países europeos tales como Alemania, Holanda y los países del Reino Unido, además de otros como India y Nueva Zelanda (Boerr, 2017). Adicionalmente, podemos destacar el hecho de que ha habido un crecimiento notable en las importaciones de los distintos mercados de destino. Según Liedke *et al.* (2012), entre los años 2006 y 2010, Estados Unidos, Chile y Holanda mostraron un crecimiento de importaciones de té argentino de entre el 16 y el 18%, y en el resto de los socios un aproximado del 7%. En esos años también se ha notado un crecimiento fundamental en las exportaciones argentinas de té a Rusia en un 143%.

Sin embargo, pese al crecimiento notable de las exportaciones, es importante resaltar que la Argentina cuenta con competidores que pueden amenazar el posicionamiento actual del país. De acuerdo al informe del Plan Estratégico, tradicionalmente lo que ocurría era que los países asiáticos se autoabastecían y exportaban a países europeos, mientras que la Argentina (y también Brasil en un grado menor) se ocupaba de dominar el mercado americano. No obstante, la globalización ha permitido una caída de los costos de transporte, una mayor

transparencia en los mercados y, en consecuencia, a un incremento de la confianza entre proveedores y clientes. Esto condujo a que las barreras disminuyeran, por lo que países como Vietnam podrían incrementar notablemente su presencia en el mercado internacional, incluyendo el americano, tal como lo ha hecho con el café.

El mercado tealero vietnamita es similar al de la Argentina. Por un lado, sus exportaciones crecen de manera exponencial, y por el otro, en ambos países predomina la exportación de té negro a granel. No obstante, se distingue del mercado argentino en distintos aspectos. En primer lugar, es un gran consumidor de té –teniendo una balanza comercial del té *negativa*-; en segundo lugar, su forma de producción es menos mecanizada y a su vez, más tradicional; por último, la estructura de los mercados de destino de la exportación es diferente. En cuanto a este último punto, puede observarse un incremento de la presencia vietnamita en Rusia y en Estados Unidos, por lo que es fundamental que la Argentina quede atenta a este competidor.

Por tanto, aunque la región latinoamericana no cuenta con una gran producción y exportación del mercado del té, la Argentina y Brasil –sobre todo el primero- tienen un gran potencial que puede ser explotado, aunque amenazado también por la presencia de los competidores y de la aparición de las MNAs, por lo que es necesario que los productores y empresas tomen las decisiones necesarias para cumplir con los requisitos establecidos y realicen las inversiones demandadas para poder hacer crecer la industria y expandirse a mercados europeos.

2.2.3 Yerba Mate

En cuanto al mercado de la yerba mate, como se ha mencionado anteriormente, pocos son los países productores -y exportadores- de esta infusión. Es la región del MERCOSUR la que concentra la mayor parte tanto de la oferta como de la demanda de esta bebida.

Es importante destacar el hecho de que la Argentina y Brasil lideran el mercado de las exportaciones, encontrándose la primera en la lista de exportadores en valor FOB hacia el año 2013, y el país brasileño primero en términos de toneladas exportadas. Solamente entre estos dos países se exportaron para ese año 70.075 toneladas de las 72.902 toneladas mundiales exportadas (IFE⁹, 2013). En el caso de Uruguay, su mercado es abastecido por el mercado brasileño mediante firmas vinculadas, mientras que Paraguay se autoabastece y también genera saldos exportables.

En relación a la Argentina, de acuerdo al Instituto Nacional de la Yerba Mate, esta infusión se encuentra presente en más de 90% de los hogares argentinos, habiendo un consumo

⁹ Instituto de Fomento Empresarial.

interno de aproximadamente 6,24 Kg. por habitante anualmente. Hacia principios de año 2015, la producción de yerba mate para el mercado interno fue de aproximadamente 256 mil toneladas (yerba mate a salida de molino), mientras que la cantidad destinada a la exportación fue de unas 34 mil toneladas (2015)¹⁰. De este modo, dada la importancia del mercado nacional, la mayor parte de la producción es destinada a abastecer el mercado interno.

Cuadro 3: Yerba Mate a Salida de Molino - Mercado Interno.

Cuadro 5. Yerba Mate a Salida de Molino – Mercado Interno – Histórico					
PERIODO	2011	2012	2013	2014	2015
Enero	19.176.211	18.150.384	19.759.952	19.207.284	19.672.318
Febrero	19.509.726	18.120.851	20.113.143	20.531.831	18.905.759
Marzo	21.127.243	19.159.322	23.342.097	20.820.020	20.146.801
Abril	21.278.990	13.043.645	23.342.566	21.480.783	22.732.559
Mayo	22.089.597	23.727.215	23.182.854	22.755.836	22.907.138
Junio	21.594.599	22.884.754	21.372.351	20.507.003	22.306.941
Julio	21.409.643	22.139.456	22.969.683	23.657.737	22.032.994
Agosto	22.456.513	23.663.332	20.969.853	21.606.237	20.505.086
Septiembre	20.939.881	21.319.519	19.320.430	23.301.673	21.156.973
Octubre	20.761.135	23.456.752	21.868.378	23.934.497	20.172.946
Noviembre	20.194.881	21.281.020	22.900.384	20.067.648	19.819.094
Diciembre	18.450.694	18.257.161	18.617.540	18.417.043	19.743.524
TOTAL	248.989.114	245.203.411	257.759.230	256.287.593	250.155.133

Valores expresados en Kilogramos.-

Valores expresados en kilogramos. Incluye yerba mate envasada estampillada / Yerba mate con destino al mercado interno para venta al público sin estampillas (soluble, sequitos, etc.).

Fuente: Cuadro obtenido del Anuario 2015 del Instituto Nacional de Yerba Mate

Según las estimaciones de IERAL, hacia el año 2020 el consumo interno ascendería las 271,7 mil toneladas, lo que permitiría que queden disponibles unas 88,7 mil toneladas para la exportación a razón de 89 millones de dólares. Para ese año, se estima que la demanda de las importaciones mundiales sería de aproximadamente 120 millones de dólares (IERAL, 2011).

Así, en la actualidad, la yerba mate argentina avanza firmemente en los mercados internacionales. Por ejemplo, un reciente artículo destaca que Chile es el segundo destino de la yerba mate argentina, con unos 4 millones de kilos. De acuerdo a Carlos Coppoli, subgerente de Marketing del INYM, en el 2017 hubo un crecimiento del 20% en las exportaciones argentinas de yerba mate a Chile, por lo que se ha convertido en un mercado cada vez más atractivo. Así, el Instituto desarrolla estrategias y planifica acciones en el

¹⁰ De acuerdo al INYM, es importante destacar que el movimiento de la yerba mate a salida de molino es el indicador más cercano al comportamiento de la infusión en las góndolas, dado el hecho de que incluye las compras efectuadas por los mayoristas, hipermercados, supermercados, y el volumen que se distribuye en las firmas yerbateras.

marco de la Embajada Argentina, y en el caso del mercado chileno, ha presentado la campaña “Todo está en el Mate” con el objetivo de incrementar el consumo de la yerba mate argentina en Chile (INYM, 18 de septiembre 2017).

No obstante, sorprendentemente, el destino principal de las exportaciones de nuestra yerba mate es Siria -donde se destina el 70%-. De acuerdo al informe de la Subsecretaría de la Planificación Económica, esto se debe principalmente a la corriente inmigratoria que llegó a la Argentina a mediados del siglo XIX, y al regresar a su tierra de origen, muchos se llevaron consigo la tradición de beber esta infusión. Es por esto que podemos observar en una caída de las exportaciones de este producto a partir del 2015. Aunque Siria ha estado en guerra desde el 2011, “*la irrupción del Estado Islámico en 2014 y la intervención militar de Estados Unidos y Rusia devastaron más el mercado, y como efecto colateral, complicaron a los productores yerbateros argentinos*” (Perfil, 2 de octubre de 2016). Así, hacia octubre del 2016 las exportaciones al país sirio habían caído un 40% en volumen durante ese año. Siguiendo este mismo artículo, el presidente del Instituto Nacional de Yerba Mate remarcó que se veían obligados a pensar nuevas estrategias para compensar el impacto de la guerra, dada la gran relevancia del mercado sirio para la argentina.

Cuadro 4: Destinos de las Exportaciones Argentinas de Yerba Mate (2008-2012).

Destinos de las exportaciones argentinas

Países importadores	2008	2009	2010	2011	2012
Siria	20.362	23.458	25.484	31.130	45.322
Chile	3.735	4.073	4.700	5.896	10.885
Líbano	1.045	1.191	1.410	1.539	3.391
Estados Unidos de América	1.155	1.236	1.334	1.189	1.821
España	1.083	1.356	1.332	1.266	1.362
Corea, República de	55	81	386	603	738
Francia	258	411	422	500	617
Emiratos Árabes Unidos	83	82	55	110	467
Uruguay	2.264	2.138	1.398	812	395
Alemania	161	221	225	395	390
Otros 45 países	4.478	4.289	6.191	5.360	3.763
Totales	34.679	38.536	42.937	48.800	69.151

Fuente: elaboración propia en base al International Trade Centre. Valores expresados en miles de Dólares EUA.

Fuente: Informe Estadístico de Yerba Mate, Corrientes Exporta (2013)

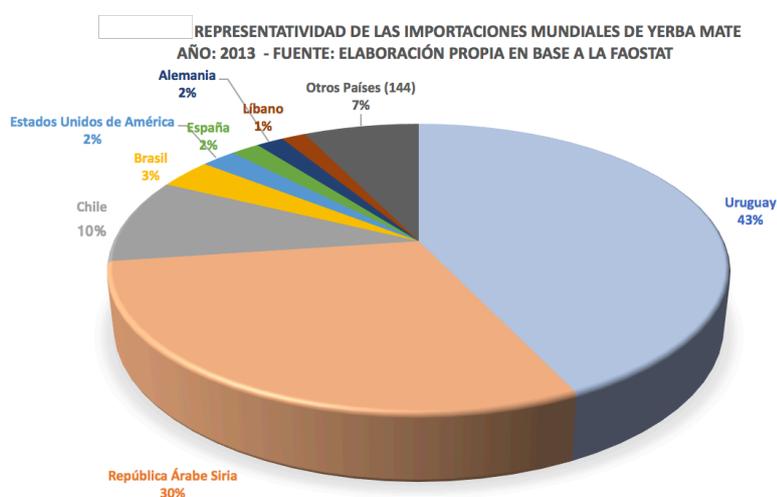
Por tanto, el sector yerbatero argentino tiene como objetivo consolidar su liderazgo mundial tanto como productor como exportador mediante la promoción del consumo local e internacional, y la búsqueda de nuevos mercados.

En palabras de Luis Pietro -presidente del INYM-:

“Estamos buscando nuevos mercados y nuestra yerba, por sus características de producción y elaboración, tiene su particularidad y la queremos hacer notar en el comercio internacional, acompañando con la calidad que debe tener el producto y teniendo en cuenta que los consumidores del mundo saben de calidad”. (Clarín, 2016)

Para que tanto la Argentina como Brasil y Paraguay logren promover el consumo de esta bebida, es necesario observar las importaciones a nivel global. En el siguiente gráfico, se muestra la representatividad de las importaciones según la FAOSTAT para el año 2013:

Gráfico 4: Importaciones mundiales de Yerba Mate para el año 2013.

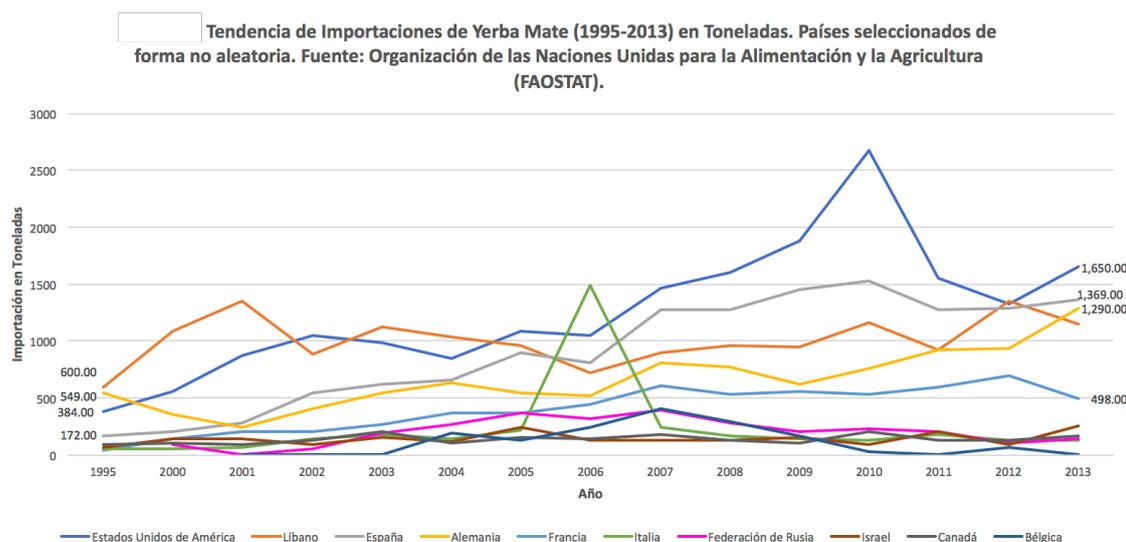


Fuente: Elaboración propia en base a la base de la Organización Mundial de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.

Por otro lado, a fines de este trabajo, es necesario también analizar las importaciones de los países europeos de la yerba mate para identificar la existencia de un potencial mercado para las exportaciones del MERCOSUR. Como puede verse en el Anexo 4, de los 20 mayores países importadores de esta infusión a nivel global, únicamente seis corresponden a países europeos, de los cuales cinco –incluyendo todavía al Reino Unido– pertenecen a la Unión Europea, y cuya representatividad fue muy baja para el año 2013.

No obstante, como puede verse en el Gráfico no. 5, se destaca el hecho de que ha crecido el consumo de esta infusión a lo largo de las décadas, lo que implica que podría representar un mercado potencial tanto para la Argentina como para Paraguay y Brasil.

Gráfico 5: Tendencia en las importaciones de Yerba Mate en Toneladas para los años 1995-2013.



Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la FAOSTAT.

2.3 Desafíos y oportunidades para América Latina

Como ya se ha mencionado, el sector de la agricultura es fundamental para las economías de la región de América Latina. Ya desde la década de 1980 se observaba que un gran porcentaje de las exportaciones agropecuarias de la región se dirigían a países desarrollados. En palabras de Mariscal *et al.* (2000: 153), “a comienzos de la década de los ochenta, el 75% de las exportaciones agropecuarias latinoamericanas eran destinadas a Estados Unidos, Mercado Común Europeo y Japón. Un 15% se dirigía a países de economías centralizadas y algunos países en desarrollo, mientras que solo un 10% se quedaba en la región”.

Aunque productos tales como la carne de res y la soja tienen una mayor relevancia en estos países, al estudiar la producción y el comercio de las infusiones se puede observar claramente la importancia que tienen para los agricultores, las empresas, y en última instancia, para los gobiernos. Al analizar los datos provistos por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura en el periodo observado (1995-2015) sobre las infusiones se observa que la industria presenta una oportunidad a explotar. Como se ha explicado, América Latina representa un 36% de las exportaciones mundiales del café, y alrededor de la mitad de estas se dirige a países europeos, los cuales se destacan por ser los mayores importadores del mundo de esta bebida.

Países del MERCOSUR como la Argentina y Brasil tienen un enorme potencial para consolidarse como líderes globales en la yerba mate y el té. En cuanto al total de la producción de la yerba mate, como se ha explicado, el mercado se encuentra concentrado en

la región sudamericana, siendo un símbolo fundamental en algunos de los países que la conforman. Particularmente, Argentina se destaca por ser uno de los mayores productores y exportadores, aunque también consumidores, por lo que gran parte de la producción es destinado al mercado interno. Empero, aumentan las oportunidades de negocios a nivel global en un contexto donde la globalización acorta cada vez más las fronteras culturales y en la que se diversifican los sabores y amplían los paladares.

Asimismo, mientras que Brasil continúa creciendo como primer productor y exportador global de café, Argentina se encuentra entre los primeros exportadores de té del mundo, con un potencial tal que si se invierte adecuadamente puede expandir su capacidad tanto de producción como de exportación. Este país destina la mayor parte de su producción a la exportación, debido a la relativa baja demanda interna comparada a la mundial. Hacia el 2020, según la IERAL, se estima una tasa del crecimiento del mercado mundial en un 3% promedio anual. Así, para lograr que el país logre colocar el volumen exigido por el mercado, es necesario mejorar la productividad de las plantaciones existentes. Para esto, debe incrementar la densidad de los yerbales o utilizar plantas de mayor calidad genética, para que de esta manera aumente su eficiencia. Particularmente, en el caso de la yerba mate, es fundamental el uso de los fertilizantes, además de la adquisición de prácticas vinculadas al manejo y a la gestión de la producción.

Además, el desafío argentino es incrementar la producción de té, para lo que deberían liberarse tierras con yerbales de baja productividad, sin disminuir la producción total de yerba (IERAL, 2011). Esta liberación de las tierras daría lugar al incremento del área cultivada con té, alcanzando las 140,6 mil hectáreas hacia el 2020 -lo cual implicaría un 215% más que en el 2012), equivalente a aproximadamente 1,26 miles de toneladas de hoja verde de té. No obstante, esto implica años de inversión, ya que en total serían unos cinco años para obtener la primera cosecha de brotes de té: primero, es necesaria la erradicación del yerbal degradado; luego, recuperar los suelos dañados, y, por último, realizar las plantaciones de teales. Por ende, es imprescindible desarrollar una estrategia de mediano-largo plazo.

Así, la región de América Latina tiene como desafío establecer estrategias que le permitan incrementar su participación en el mercado mundial, diversificando y desarrollando mercados internacionales. No obstante, por diversos motivos, los países que conforman la región enfrentan constantemente diversos desafíos, ya sea la discusión sobre el rol y la intervención del Estado, el cambio climático, las políticas aplicadas a nivel interno, las medidas aplicadas desde el exterior para el comercio, las cuales afectan a las economías

nacionales de manera global. Esto ha impedido, de acuerdo a Obregon (2010), que los productores puedan transformar sus sistemas productivos, mejorar su competitividad, y también, vincularlos a mercados dinámicos. Con respecto a las medidas del exterior, en la actualidad existen crecientes exigencias vinculadas a la sostenibilidad, particularmente provenientes de los países desarrollados, quienes requieren que los productos agrícolas tales como las infusiones se encuentren ambientalmente certificadas. Este punto también es destacado por Mariscal *et al.* (2000), quien afirma que “...desde hace más de tres décadas, los países de América Latina tuvieron que enfrentar numerosos obstáculos en el mercado internacional de productos agropecuarios, asociados a precios, tarifas arancelarias directas, gravámenes fiscales, cuotas de importación, subsidios a la producción, requisitos muy exigentes de etiquetado, envase o de tipo sanitario y fitosanitario (pp. 154). Por ende, aunque la mayoría de los países tiene un gran potencial para continuar desarrollándose en la industria de alguna de las infusiones analizadas, les es indispensable lograr un desarrollo y un crecimiento más sostenible, mediante las inversiones necesarias a partir de una estrategia de largo plazo que permita incrementar el posicionamiento latinoamericano en este sector. Aunque es cierto que las medidas arancelarias han ido perdiendo relativa importancia a lo largo de los años, las empresas exportadoras de estos productos podrían quedarse fuera del mercado si no cumplen con los requerimientos no arancelarios. En otras palabras, los temas vinculados a las barreras arancelarias han pasado a un segundo plano, por lo que es fundamental enfocarse “en el desbloqueo de las medidas no arancelarias, en lograr un acceso efectivo y real a los mercados, especialmente en las normas que más afectan el principal componente de exportación de los PED: las MSF y OTC” (Obregon, 2010: 25). Debido a las exigencias e inflexibilidades de estas medidas, muchas empresas tanto productoras como exportadoras se ven imposibilitadas de cumplirlas. Es por este motivo que es imprescindible que la región actúe en conjunto en los foros internacionales. Siguiendo al autor, en estas negociaciones bilaterales y multilaterales los países deben lograr que los plazos pactados vayan acorde al desarrollo que los sectores de la producción agropecuaria en el país revelen y a la inversión que pueda realizarse en ellos, para que de esta manera puedan competir a nivel internacional en igualdad de condiciones.

Por otro lado, a nivel nacional, Obregon (2010) recomienda a los países latinoamericanos realizar una gran inversión en capital humano en los campos de la ciencia, tecnología, centros de investigación, laboratorios, etc., para que cada estado pueda fortalecerse en normatividad, y así salir favorecidos de las controversias comerciales. Para esto, indica que es importante la colaboración entre el gobierno y el sector privado, quienes deben mantener una total

transparencia sobre las negociaciones que se llevan a cabo, ya que de esto depende que los tratados beneficien el crecimiento de ese país.

3. MEDIDAS NO ARANCELARIAS APLICADAS

El objetivo de este capítulo es indagar las legislaciones y reglamentos de la Unión Europea respecto de los bienes alimenticios que nos conciernen en este trabajo. Para ello, primero se detallarán las principales medidas sanitarias y fitosanitarias, y luego se analizarán las opiniones de diversos especialistas latinoamericanos en el área -expresadas mediante entrevistas e informes- sobre la aplicación de dichas medidas y sobre los desafíos principales que tienen las empresas exportadoras en el presente y en los años venideros.

3.1. Legislación alimentaria de la Unión Europea

El surgimiento de MNAs se ha tornado un tema de creciente relevancia en la agenda internacional por la magnitud que representa. En este contexto, la Unión Europea es una región que cuenta con legislaciones y reglamentos extensos y detallados con respecto a la importación de alimentos.

Algunas de estas regulaciones en el marco de la legislación de la Unión Europea son de carácter general y, por tanto, se aplican a todos los productos alimenticios, sean los mismos frescos o procesados (Rodríguez Sáenz, 2010). Particularmente, el Reglamento no. 178/2002 establece los principios y los requisitos generales de la legislación alimentaria, el cual se complementa con el Reglamento (CE) no. 852/2004 sobre la Higiene de Productos Alimenticios. A estas regulaciones que abarcan los aspectos comunes de los productos alimenticios se las conoce como legislación "horizontal". Cabe mencionar que el Reglamento 178/2002 se aplica a todas las etapas de producción, transformación y distribución de alimentos, así como también a los piensos producidos para alimentar a los animales que estén destinados a la producción de alimentos o suministrados de dichos animales; es decir, a toda la cadena alimentaria. También la Unión Europea cuenta con la legislación "vertical", la cual se aplica a productos más específicos, tales como el chocolate, azúcares, miel, mermeladas, jugos de frutas, entre otros (Promperú, s.f: 7).

Los objetivos de la legislación alimentaria pueden categorizarse en tres: primero, lograr un elevado nivel de protección de la vida y la salud de las personas, proteger los intereses de los consumidores y las prácticas justas de comercio de alimentos. Segundo, una vez cumplido el primer objetivo, considera el bienestar y la salud animal, el medio ambiente y

los aspectos fitosanitarios. Por último, intenta lograr una libre circulación de alimentos y piensos en la Comunidad Europea. Así, la idea de la Unión Europea es lograr que todos los productos alimenticios –ya sean importados de un tercer país o manufacturados en la Comunidad tengan un tránsito libre, siempre y cuando se cumplan los requisitos establecidos (Promperú, s.f:6).

En términos generales, por tanto, desde el 21 de febrero del año 2002, las importaciones de los productos alimenticios deben cumplir con algunos de los siguientes principios básicos. En primer lugar, según establece el Reglamento 178/2008, ningún explotador de empresa alimentaria¹¹ comercializará alimentos que no sean seguros, es decir, cuando sean nocivos para la salud o no sean aptos para el consumo humano. Para determinar si un alimento es nocivo o no, se debe prestar atención al Artículo 14, donde se establecen condiciones tales como los probables efectos inmediatos a corto o a largo plazo y los posibles efectos tóxicos acumulativos. En segundo lugar, se deben identificar y registrar todos los importadores de productos alimenticios y piensos al proveedor en el país de origen (Artículo 18). De esta manera, todos los explotadores de empresas alimentarias podrán identificar a quienes le hayan suministrado cualquier tipo de producto alimenticio o sustancia a ser incorporada en tal producto, asegurando de esta manera la trazabilidad. Por último, el Reglamento establece una red o sistema de alerta rápida a fines de notificar los riesgos para la salud humana vinculados a los alimentos o piensos. Así, si el explotador de empresa alimentaria considera que alguno de los alimentos que ha sido ya suministrado (es decir, importado, fabricado, transformado, producido, etc.) es nocivo para la salud, debe retirarlo de inmediato del mercado e informar a las autoridades competentes (Artículo 50).

A partir de estos principios, se deben cumplir ciertas normas generales aplicables a todos los productos, entre los que se destacan aquellas vinculadas a la higiene de los productos alimenticios y aquellos de origen animal. Como se ha mencionado, es el Reglamento (CE) no. 852/2004 el que establece este tipo de normas, habiendo entrado en vigencia en el año 2006 y reemplazando de esta manera la Directiva 93/43/CEE del año 1993. En el mismo, se reafirma la necesidad de cumplir con los requisitos generales del Reglamento 178/2008, y la de sustentarse en consideraciones científicas. Asimismo, se han establecido diez principios

¹¹ El Artículo 2.3 del Reglamento 178/2002 define como "explotador de empresa alimentaria" a las personas físicas o jurídicas responsables de asegurar el cumplimiento de los requisitos de la legislación alimentaria en la empresa alimentaria bajo su control.

en materia de higiene de productos alimenticios, entre los que se encuentran los siguientes: que el principal responsable de la seguridad alimentaria es el operador de la empresa alimentaria, que es necesario garantizar que los alimentos importados tienen el mismo nivel higiénico que los alimentos producidos en la Comunidad, que es necesario garantizar la seguridad alimentaria a lo largo de la cadena alimentaria, que los alimentos que no pueden almacenarse con seguridad a temperatura ambiente deben mantener la cadena de frío (sobre todo los congelados), y que es necesario establecer criterios microbiológicos y requisitos vinculados a la temperatura en base a una evaluación científica de los riesgos.

De este modo, a lo largo de los capítulos del Reglamento se establecen las obligaciones de los operadores de empresa alimentaria, quienes deben tomar medidas y colaborar con las autoridades competentes de conformidad con las disposiciones aplicables de la legislación comunitaria o del derecho nacional. Los mismos deben aportar pruebas de que cumplen con los requisitos del Reglamento, elaborando documentos y registros demostrando la aplicación efectiva de las medidas que hubieran tomado para detectar cualquier tipo de peligro y los puntos de control críticos en las fases en las que el mismo sea esencial para evitar o eliminar un peligro –o reducirlo a niveles aceptables.

Adicionalmente, las importaciones de los productos alimenticios deben cumplir con otros tipos de normas. Una de ellas es el Reglamento CE no. 1881/2006 sobre el contenido máximo de determinados contaminantes en productos alimenticios, el cual será abarcado en la próxima sección. Luego se encuentran aquellas vinculadas a las inspecciones y controles oficiales que tienen como fin el aseguramiento de la normativa europea vinculada a los productos alimenticios y piensos (Reglamento CE No. 882/2004), las cuales serán estudiadas junto a los requerimientos de certificaciones sobre tales productos en la tercera sección de este capítulo. También encontramos otros tipos de normas, como el Reglamento UE no. 1169/2011 sobre la información alimentaria facilitada al consumidor. En el mismo se establecen las medidas del etiquetado de materias primas para la alimentación animal, piensos compuestos y piensos destinados a objetivos de nutrición específicos, y será analizado en la cuarta sección de este capítulo.

Aunque es posible justificar la extensión y los detalles del marco regulatorio de la Unión Europea por los beneficios que tendrían sobre la salud y la higiene humana, animal y ambiental, es de esperarse que la aplicación de dichas medidas tenga efectos sobre los exportadores, en particular, los países en vías de desarrollo. Por este motivo, el Artículo 13.D (Reg. No 178/2008) toma en cuenta las necesidades especiales de dichos países,

estableciendo que la Comunidad y los Estados miembros deberán: *“prestar una atención especial a las necesidades peculiares de los países en desarrollo en materia de desarrollo, finanzas y comercio, a fin de evitar que las normas internacionales generen obstáculos innecesarios a las exportaciones procedentes de estos países”*. También el Reglamento 882/2004 apela a la Comisión a comprometerse apoyar a dichos países, especialmente los Países Menos Desarrollados (PMD) con asistencia técnica para cumplir con las regulaciones de la Unión Europea. Esta ayuda podría otorgarse, por ejemplo, organizando cursos y formando continuamente a los expertos, al personal de laboratorios nacionales, fomentando proyectos conjuntos entre países, entre otros. No obstante, en la práctica no hay un real compromiso por parte de los países europeos. En palabras de Murina y Nicita (2015), *“In practice the EU regulations regarding developing countries’ needs to facilitate compliance with SPS –Sanitary and Phytosanitary measures- are often vague, not binding and without firm commitments or precise mechanisms to facilitate regulatory convergence”*.

Adicionalmente, en cuanto a la cuestión de la adaptación de esta legislación armonizada es importante destacar que puede haber diferencias entre los países miembros de la Comunidad. Esto se debe a que el Artículo 5.3 establece que: *“Cuando existan normas internacionales, o su formulación sea inminente, se tendrán en cuenta a la hora de elaborar o adaptar la legislación alimentaria, salvo que esas normas, o partes importantes de las mismas, constituyan un medio ineficaz o inadecuado de cumplir los objetivos legítimos de la legislación alimentaria, o que exista una justificación científica, o que el nivel de protección que ofrezcan sea diferente al determinado como apropiado en la Comunidad”*. Esto se traduce en la práctica a que, aunque la legislación alimentaria esté basada en normas internacionales, por lo general se apliquen normativas todavía más específicas y rigurosas en el marco regulatorio (Murina y Nicita, 2015). De esta manera, lo que ocurre es que los países interpretan la legislación armonizada de distintas maneras o aplican excepciones temporales –derogaciones-, generando diferencias en los derechos de inspección y en los tiempos necesarios para evaluar expedientes de los productos usados durante el proceso de producción de alimentos, entre otros. (Promperú, s.f.). También puede ocurrir que alguno de los miembros de la Comunidad considere que un producto a ser importado tenga problemas sanitarios, explicando que esto constituye un riesgo grave para la salud de las personas, animales o el medioambiente. En consecuencia, realizan excepciones a la importación de dicho producto, establecen condiciones especiales, o aplican *“cualquier medida provisional adecuada”* (Reglamento 178/2002, Artículo 53 1.a). Estas medidas de *“protección de emergencia”*, si no son adoptadas por la Comisión, pueden ser adoptadas por cada país. Por

tanto, el Promperú explica que, aunque este producto cumpla con las directivas generales de etiquetado de la legislación armonizada, no se garantiza su importación y hasta podría generar una demanda sanitaria que no cuente con una armonización de leyes.

3.2 Unión Europea: límites a contaminantes y a residuos

Como es sabido, los productos alimenticios de la actualidad se caracterizan por poseer diferentes tipos de sustancias químicas, las cuales pueden provenir de aditivos que prolongan la duración de los alimentos, sustancias que eliminan las plagas y las enfermedades de los animales, y colorantes o saborizantes. Asimismo, podemos encontrar sustancias químicas conocidas como contaminantes, las cuales pueden estar presentes en la producción y distribución de los alimentos de manera no intencional (Pisanello, 2014).

Por estos motivos, la Unión Europea cuenta con varias legislaciones con limitaciones y prohibiciones de dichas sustancias para evitar impactos negativos en la salud humana.

3.2.1 Límites a contaminantes

En esta sección haremos énfasis en el Reglamento CE No. 1831/2003, donde se establecen los niveles máximos de contaminantes para proteger la salud pública, y cuyo principio fundamental, de acuerdo a Pisanello (2014) es que dichos niveles deben mantenerse lo más bajo posible con la condición de que se establezcan, implementen y sean útiles las buenas prácticas de trabajo. Además, siguiendo las consideraciones del reglamento, no se debe comercializar ni utilizar como ingrediente ningún tipo de producto alimenticio ni su mezcla con otros productos que contengan contaminantes que superen los contenidos máximos. Asimismo, cualquier contenido máximo puede volver a ser sometido a revisión al tener en cuenta la evolución de los conocimientos científicos, técnicas mejoras de prácticas agrícolas, pesqueras y de producción.

Esta legislación contempla seis secciones de contaminantes: nitrato, micotoxinas, metales, 3-monocloropropano-1,2-diol, dioxinas y PCBs, hidrocarburos aromáticos policíclicos. De acuerdo a la FAO (2004), de las categorías de las toxinas naturales, las micotoxinas son las que han cobrado mayor importancia a nivel internacional en cuanto a la inocuidad de los alimentos. Estas sustancias se caracterizan por ser *“una familia de compuestos producidos por hongos filamentosos, como Aspergillus o Fusarium, que pueden causar enfermedades y problemas para la salud”* (Sinc, 2015). Siguiendo al autor, las mismas podrían ser cancerígenas, hepatotóxicas y afectar al sistema hormonal e inmunológico.

Debido a su creciente importancia, en los últimos años muchos países han comenzado a regularlas. Según la FAO (2004), en términos numéricos, a nivel global la cantidad de

reglamentos aumentó un 30% aproximadamente desde 1995 al 2003, siendo que para este último año al menos 99 países contaban con ellos. Asimismo, son cada vez más variados y detallados, contando con *“nuevos requisitos relativos a los procedimientos oficiales de muestreo y a las metodologías analíticas. Al mismo tiempo, se han armonizado o se encuentran en alguna etapa de armonización varios reglamentos entre países integrantes de comunidades económicas (Australia/Nueva Zelandia, UE, MERCOSUR)”* (2014, pp. 10). Dentro de estas comunidades económicas, la FAO reconoce que la Unión Europea es la región con reglamentos más extensos y detallados.

FAO (2004) comenta en su informe que, en general, la rigurosidad de estos reglamentos genera distorsiones en el mercado debido a que los países importadores pueden prohibir o limitar la importación de determinados productos básicos, lo que puede dificultar a los países exportadores para mantener o encontrar mercados para sus productos. Además, los límites de algunos de estos productos pueden variar en algunos países según su destino.

Existen distintos tipos de micotoxinas. La más importante para la industria de las infusiones, y particularmente del café, es la Ocratoxina A (OTA). El CAC (2009) la define como *“un metabolito fúngico tóxico clasificado por el Centro Internacional de Investigaciones sobre el Cáncer (CIIC) como posible carcinógeno humano (grupo 2B)”*, la cual se produce en el café cuando se presentan las condiciones necesarias de actividad de agua, nutrición y temperatura para su crecimiento y biosíntesis. En este sentido, los hongos productores de OTA tienen varias oportunidades durante el procedimiento de secado del café. La primera etapa es cuando comienza una disminución ligera del contenido de humedad, lo cual toma de uno a tres días para el café en baya, y un día o menos para el café en pergamino. Si el contenido de humedad es alto ($a_w > 0,95$), las condiciones serán inadecuadas para el desarrollo de estos hongos. La segunda etapa es la de pérdida máxima del contenido de humedad, la cual presenta condiciones favorables para el desarrollo de hongos productores de OTA si no se toman las medidas de prevención necesarias y las condiciones de secado y de tecnología del patio de secado no son las adecuadas. La tercera y última etapa no presenta condiciones que favorezca el desarrollo de tales hongos, que es cuando se produce una disminución más lenta y ligera del contenido de humedad restante. Por tanto, como se puede observar, estos hongos necesitan de condiciones favorables durante un determinado periodo de tiempo para crecer y producir la toxina. Un factor esencial a tener en consideración para el desarrollo de estos hongos es la cantidad de agua disponible, por lo que se debe *“controlar el período de tiempo durante el cual el café permanece en el patio de secado, en el margen de actividad del agua en el que pueden desarrollarse hongos productores de OTA (a_w 0,8-*

0,95)´´ (2009, pp.5). Así, con la torrefacción del café se puede obtener una reducción de OTA del 65% al 100%.

En cuanto a los niveles máximos permitidos para OTA, se resalta el hecho de que la Unión Europea ha fijado un límite armonizado máximo de 5 ppb para el café tostado en grano y molido, y un máximo de 10 ppb para el café soluble o instantáneo. No obstante, los distintos países establecen sus propios límites: por ejemplo, Alemania estableció un máximo de 3 ppb para el café tostado y 6 ppb para el soluble, Italia, España y Portugal 4 ppb para ambos tipos de café, y Suiza 5 ppb para ambos. Aunque los límites armonizados establecidos son similares a los asiáticos, son mucho más estrictos que los que establecen países de Europa del Este. En cuanto al café verde, los límites continúan bajo consideración; sin embargo, 10 de ellos –entre los cuales 9 son europeos- ya establecieron sus propios límites máximos para OTA (Vicam, 2017).

Creemos que es fundamental resaltar la importancia de la cooperación internacional en materia de esta cuestión. Si bien es cierto que a nivel global el número de legislaciones relacionados a las micotoxinas ha aumentado considerablemente en los últimos años, si observamos hacia el año 2003 el número de países por región que contaba con algún tipo de reglamento vigente específicamente sobre la OTA, es destacable el hecho de que en África eran 2 países, en Asia y Oceanía 5 países, en América Latina menos de 5 países, en América del Norte 1 solo país, pero en Europa eran 29 países (FAO, 2004).

La importancia de reglamentos de este tipo en la Unión Europea creció notablemente poco después del descubrimiento de la presencia de Ocratoxina A en el café en 1988. A partir de entonces, la Federación Europea del Café (ECF) se encargó de estudiar el caso, llegando a la conclusión de que era necesario reducir la contaminación en el origen de los productos, ya que sería menos costoso que aplicar medidas de control en los puertos europeos (Rodríguez Jerez, 2012). Sin embargo, para el autor esto se traduce en los hechos que los costos serían trasladados a los países productores *“puesto que ahora se les exige, sin retraso, una mejora en los sistemas productivos que impida la proliferación de los hongos en el café verde. Estas medidas higiénicas suponen un compromiso al desarrollo para muchos países. Así, el límite que se ha establecido de 5 ppb implicaría un rechazo del 7% de las importaciones de café verde, casi el total de los beneficios de la comercialización de este producto, lo que indudablemente implica poner en compromiso el desarrollo de esos países”*. Por esto, en solicitud de la Organización Internacional del Café –representando a los países exportadores e importadores del café- y el Fondo Común de las Naciones Unidas para los

Productos Básicos, la FAO inició en el año 2001 un plan para mejorar la calidad del café y prevenir la formación de mohos (FAO, 2006). Así, se estudió cómo los agricultores cosechaban y elaboraban su café, y sus distintas prácticas agrícolas (Rodríguez Jerez, 2012). De esta manera, 30 países –representantes del 93% de las exportaciones mundiales de café verde- cooperaron con este proyecto durante cinco años, contribuyendo al conocimiento de los factores que causan la contaminación por OTA, a la elaboración de estrategias de prevención, y a la formulación de estrategias y buenas prácticas de higiene. Siguiendo a Rodríguez Jerez, hacia el año 2006 se celebraba en la industria del café una reducción de los niveles de unas 2 ppb registradas entre 1995 y 1998 a menos de 1,3 ppb en el periodo 2002-2004.

3.2.2 Límite máximo de residuos

En el marco de la Unión Europea es también posible encontrar el Reglamento CE No. 396/2005 sobre los límites máximos de residuos¹² de plaguicidas en alimentos y piensos de origen vegetal y animal. De acuerdo a varios expertos, esta norma es una de las mayores barreras al crecimiento yerbatero sudamericano, por lo que es necesario analizarla brevemente en esta sección.

En la Normativa mencionada se reconoce la importancia de la producción y el consumo de los productos vegetales y animales, cuyo rendimiento se encuentra afectado por organismos nocivos de manera continua. Por ende, la Comunidad considera fundamental proteger estos animales y productos vegetales ante estos organismos, y garantizar de esta manera la calidad de los productos recolectados como una productividad agrícola elevada. Sin embargo, lo que suele ocurrir es que a fines de eliminar los efectos negativos de los organismos se utilizan sustancias activas en los productos fitosanitarios. Para esto, la Unión Europea considera necesario establecer LMR (límites máximos de residuos) a escala comunitaria en el nivel más bajo que pueda alcanzarse según las buenas prácticas agrícolas¹³ para cada plaguicida, y proteger de este modo la salud humana y animal.

¹² Se define "límite máximo de residuos" (LMR) en el Reg. 396/2006 como: el límite legal superior de concentración de un residuo de plaguicida en alimentos o piensos establecido de conformidad en el Reglamento, basado en las buenas prácticas agrícolas y la menor exposición del consumidor necesaria para proteger a todos los consumidores vulnerables.

¹³ Se define como "Buenas Prácticas Agrícolas" a las acciones que tienden a reducir los riesgos físicos, químicos y microbiológicos en la producción, cosecha y acondicionamiento de campo, y tienen como objetivo obtener productos sanos y aptos para el consumo humano, proteger el medio ambiente y la salud de los trabajadores (Galperín, 2004:26).

Como ejemplo de caso, utilizaremos la presencia de la Antraquinona en la yerba mate. Este es compuesto orgánico que se encuentra presente en algunas plantas, entre ellas la *Ilex paraguariensis* con la que se prepara la yerba mate. En el Reglamento 396/2005 no estaban establecidos los LMR para la antraquinona, y, por ende, por *default* el nivel máximo permitido era de 0,01mg/kg. Hacia el año 2012, la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA) opinaba sobre la necesidad de establecer límites máximos permitidos de este compuesto en los productos alimenticios. Ante la falta de pruebas, el BfR¹⁴ realizó una investigación por dos años en los riñones de 344 ratas hembras y ratones de ambos sexos, las cuales fueron expuestas a diversos niveles de antraquinona de entre 2 a 13 semanas. En los resultados, se observó un aumento importante de incidentes de neoplasmas tubulares en los riñones de las ratas hembras y de neoplasmas hepáticos tanto en los ratones machos como hembras (BfR, 2013). A partir de este estudio, el BfR consideró que si bien es cierto que estos experimentos no se realizaron sobre humanos -y, por ende, la evidencia sobre el impacto sobre ellos es "inadecuada"-, existe "suficiente" evidencia del potencial cancerígeno de este compuesto orgánico.

Pese a esto, en el año 2014 se publicó el Reglamento UE No. 1146/2014 que modificaría los anexos II, III, IV y V del Reglamento No 396/2005 en relación a los LMR de antraquinona, benfluralina, bentazona, etc. Esto se debió a las grandes implicancias negativas que había tenido el nivel máximo previamente establecido en la importación europea de muchos otros productos diferentes al mate, por lo que el nuevo nivel máximo permitido para la antraquinona sobre el café, el té y la yerba mate sería de 0,02mg/kg. De acuerdo a Heroldo Secco Jr. (2018)¹⁵, especialista en el sector yerbatero, en los próximos años se espera una tendencia a la flexibilización del nivel máximo permitido, ya que estudios realizados por especialistas de otras partes del mundo diferentes de Alemania –Brasil, Corea, Inglaterra, Estados Unidos, entre otros- aseguran que la antraquinona *natural* es beneficiosa para el cuerpo. En septiembre de 2015, el BNN¹⁶ reconocía esto mismo: "*In the opinion of the Scientific Advisory Board levels of up to 0.05 mg biphenyl and 0.02 mg anthraquinone per kg of product can be considered as accidental or unavoidable in terms of this public statement.*", y por lo tanto, productos con estos niveles de residuos pueden ser comercializados.

¹⁴ El BfR es el Instituto Federal Alemán de Evaluación de Riesgos que tiene como finalidad asesorar a la República Federal de Alemania sobre cuestiones de seguridad de alimentos basándose en comprobaciones científicas.

¹⁵ Entrevista realizada a Heroldo Secco Jr. el 4 de mayo de 2018 vía online. Heroldo Secco Jr. es un especialista en yerba mate y maneja las exportaciones de este producto desde 1999.

¹⁶ Bundesverband Naturkost Naturwaren: Asociación de Procesadores Orgánicos, Vendedores y Revendedores que representan los intereses del sector de los bienes y alimentos orgánicos y naturales a nivel político y económico.

Sin embargo, hasta el momento el nivel máximo establecido no ha sido modificado en la normativa. De hecho, las negociaciones se han visto prácticamente estancadas desde el 2013 debido a la definición de la forma de producción yerba mate que tiene la Unión Europea. Esto es evidente al observar la puesta en vigencia de un reglamento más reciente y que ha sido de vital importancia para la industria yerbatera, el Reglamento no. 2015/1993 del 27 de octubre de 2015, el cual modifica el Reglamento CE no. 1881/2006 en relación al contenido máximo de hidrocarburos aromáticos policíclicos (HAPs). Dado que la cuestión de los contaminantes es de creciente interés para la Unión Europea, a medida que aparecen nuevas dudas sobre ciertas sustancias, las mismas son sometidas a investigación, pudiendo modificarse las normativas. En adición al Reglamento UE No. 1146/2014, la nueva norma establece que: *“para poder ser comercializada en los países de la Unión Europea, la yerba mate debe contener un máximo de 10,0 microgramos por kilogramo de benzopireno y un máximo de 50,0 microgramos por kilogramo de la suma de benzoantraceno, criseno, benzofluoranteno y benzopireno”* (Primera Edición, 2018). Siguiendo el artículo, dado que el contenido de estos HAPs en la *Ilex paraguariensis* se asocia al contacto con gases de combustiones incompletas durante el proceso de secado, muchos productores y establecimientos de secado argentinos y paraguayos han comenzado a buscar la forma de obtener la yerba mate elaborada sin utilizar los gases de combustión como fuente directa de calor. Por este motivo, se ha trabajado fuertemente en la cuestión durante estos dos años, logrando finalmente, hacia el presente año (2018) la elaboración de yerba con pallets de aserrín (Clarín, 2018). Este sistema conocido como Barbacué consiste en un método de deshidratación en el que las hojas se exponen al calor del fuego de leña durante diez o doce horas, tomando de esta manera las esencias de un grupo selecto de madera, logrando de esta manera combustiones de mejor calidad y con un contenido de HAPs por debajo del exigido por la Unión Europea (Diario Popular, 2018).

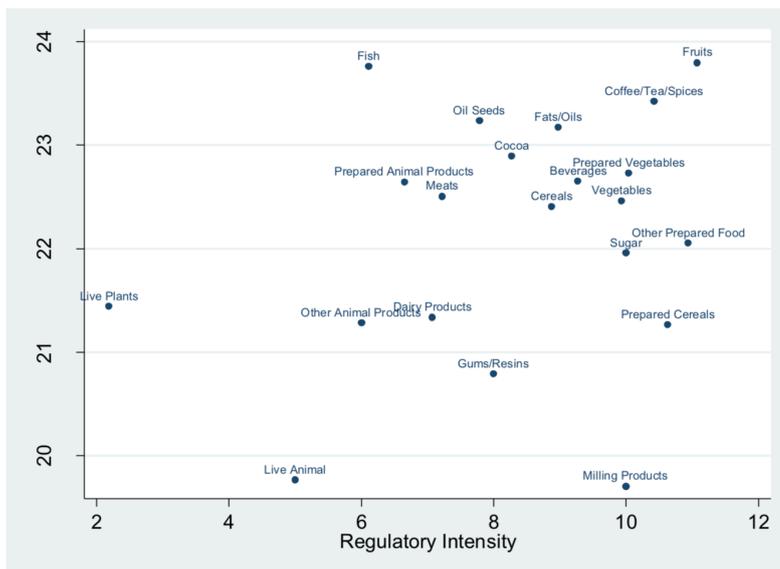
Siguiendo a Secco Jr., es necesaria una actualización en las normativas vigentes *“porque la definición de mate que hay en esta norma –la 396/2005- sólo considera la producción de mate de los años 1950-1960”*. Debido a que ha habido una tendencia en las empresas tanto de Brasil, Argentina como de Paraguay a modernizar la producción del mate, debería actualizarse la conceptualización que tiene la normativa sobre este producto, aun cuando es cierto que todavía existen algunas pocas empresas en Argentina y Paraguay que utilizan la forma tradicional de producción.

3.3. Certificaciones de sostenibilidad e inspecciones fitosanitarias

En el marco regulatorio de la Unión Europea, cada producto a ser comercializado es definido según su naturaleza y riesgo para su consecuente aplicación de las medidas fitosanitarias. Con el objetivo de estudiar los efectos distorsionarios de las medidas sanitarias y fitosanitarias en los países de bajos ingresos, Murina y Nicita (2015) analizan las importaciones de la Unión Europea en 21 categorías de productos agrícolas basada en los datos de la UNCTAD TRAINS¹⁷ del año 2010. Entre los resultados, encuentran que aquellos productos alimenticios que están listos para el consumo tienden a estar sujetos a una mayor cantidad de medidas regulatorias, a diferencia de aquellos que necesitan ser procesados o cocinados. Adicionalmente, en su estudio demuestran que por lo general ocurre que, a mayor consumo o número de importaciones, mayor será el número de regulaciones sobre esos productos, para proteger de esta manera a los consumidores de los riesgos de salud y seguridad sanitaria. Por tanto, según las autoras, la intensidad del marco regulatorio dependiendo de la naturaleza y del riesgo del producto. En otras palabras, la intensidad regulatoria varía desde un promedio de dos medidas (por ejemplo, las plantas vivas), hasta un promedio de más de diez medidas distintas (como ocurre en las frutas). En lo que concierne a los productos de este trabajo, es posible observar que el café, el té y las especias en general se encuentran muy afectadas (Gráfico 6).

¹⁷ UNCTAD TRAINS se traduce al español como "Trade Analysis Information System", y es la base de datos que contiene información de distintas medidas de comercio, tales como medidas arancelarias, paraarancelarias, no arancelarias, e importaciones de las nomenclaturas arancelarias a 6 dígitos.

Figure 1. Regulatory Intensity and Total Imports



3.3.1 Certificaciones

Una de las consecuencias de la importancia de la cuestión de la sostenibilidad en la agenda del comercio en las últimas décadas es el constante crecimiento de la certificación en los productos como el café, el mate y la yerba mate.

Siguiendo a Cornejo *et al.* (2013), la certificación “*es un proceso de sostenibilidad que incluye buenas prácticas agrícolas en las fincas, responsabilidad social empresarial, cumplimiento de leyes, normativas, mejoras continuas en las fincas y oportunidad de mercado en el mundo del café*”. El incremento de la demanda por parte de los compradores de productos certificados es clave en la industria de alimentos de la Unión Europea, y aunque obtener algún tipo de certificación de sostenibilidad no es obligatorio para los exportadores, en los últimos años se ha tornado una “obligatoriedad” de facto para poder exportar a la Comunidad. Hacia el año 2009 los Países Bajos contaban con un 40% de café certificado en sus ventas. En términos de mercado único, el mayor importador de café verde certificado es Estados Unidos, seguido por Dinamarca, Suecia y Noruega que ya superan el 10%, y en menor medida Alemania con alrededor del 5%. A nivel general, hacia el 2015, más del 25% del café que se exportó a nivel mundial poseía algún tipo de certificación, siendo América Latina el continente que más certificaciones proporciona para el café sostenible (Frohmann, 2017).

En cuanto a las certificadoras más importantes, se debe destacar que hacia el 2009 Europa importaba un 55% del total de los sacos de café certificados por Rainforest Alliance, la cual

había incrementado sus certificaciones entre 2008 y 2009 en un 41%. De este total, *“América Latina suministra el 69% [...] en todo el mundo”* (ITC¹⁸, 2011: 2). Cabe destacar que cada certificadora tiene su función particular. Así, Rainforest Alliance tiene como objetivo *“asegurar que todos los productos y servicios son producidos de manera social, económica y ambientalmente sostenible”*, mediante el cumplimiento de las normas rigurosas de sustentabilidad (Harmes-Liedke, 2012). Además, buscan detener la deforestación y la destrucción ambiental, promocionando que las prácticas ambientales pueden ayudar a las empresas a prosperar en la economía moderna. Como explicaba Tharic Galuchi (2018)¹⁹, las certificaciones de Rainforest Alliance empezaron a fines de la década del ‘90. Centroamérica obtuvo sus primeras certificaciones hacia el año 1999, y Brasil en el año 2003. Desde el 2004 al 2008, hubo un crecimiento de alrededor de un 40% anual en Brasil, particularmente en la industria del café. Luego, en el 2008, comenzaron las primeras certificaciones del té en Argentina.

Otras certificadoras importantes son UTZ Certified, creada en 2003 en Amsterdam, recientemente unida a Rainforest Alliance en enero de 2018- y Fairtrade Labelling Organizations International (FLO). UTZ Certified enfoca sus esfuerzos en la posición independiente de los agricultores. Es decir, aquellos agricultores que trabajan con esta certificadora reciben una prima por su cosecha, no pagan por participar del programa, reciben información sobre gestión operativa y sobre la práctica profesional. En cambio, FLO busca mejorar los términos de intercambio, por lo que cuando un producto cuenta con el sello FAIRTRADE significa que tanto los productores como los comercializadores han cumplido con los estándares Fairtrade –medioambientales, laborales y de desarrollo- que busca balancear el poder en las relaciones de intercambio y promocionar la certificación de productos de comercio justo y su consumo (Cornejo *et al.*, 2013). Sin embargo, es interesante resaltar el hecho de que Fairtrade no se ocupa de la cadena entera, sino que, únicamente de la relación del productor de la planta con el industrial que maneja del embarque, sin ocuparse de los distribuidores en los países importadores. En este contexto, la idea de “comercio justo” es controversial con el objetivo de Fairtrade, ya que quienes obtienen mayores rentabilidades por la venta de las infusiones son los mayoristas y distribuidores europeos y estadounidenses. Puesto en un ejemplo, en la industria de la yerba mate donde el nivel máximo permitido de antraquinona es del 0.02mg/kg, lo que ocurre en la práctica es que los importadores aceptan importar mercadería cuyo resultado del análisis del nivel antraquinona es un poco más alto

¹⁸ Centro de Comercio internacional.

¹⁹ Tharic Galuchi es coordinador de certificación agrícola en IMAFLORA (Instituto de Manejo y Certificación Florestal y Agrícola) en Brasil.

(por ejemplo, un 0.03mg/kg), pero a un precio negociado más bajo. En otras palabras, los importadores piden descuentos por esto, aun cuando se está reconociendo gradualmente que el nivel máximo establecido por la normativa es demasiado bajo. Esto se traduce en los hechos que los distribuidores compran a un precio más barato y venden a sus consumidores finales a un precio muy alto, por lo que, de acuerdo a Secco Jr., esto no puede considerarse un comercio justo.

También es posible encontrar entre los métodos de evaluación de riesgos más empleados en el sector, el HACCP (análisis de riesgo de puntos de control críticos). Éste busca disminuir la probabilidad de contaminación en el procesamiento de alimentos, y permite determinar si las empresas están observando los estándares sanitarios y fitosanitarios (Galperín, 2000). Además, existen las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) y las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), que tienen como objetivo evaluar la eficiencia de la implementación y mantenimiento de los principios (WHO, s.f.). Así, se realizan controles, pruebas de laboratorio, evaluación de proveedores, control de plagas, procedimientos de limpieza y desinfección, se calibran equipos de medición, etc.

Además de este tipo de certificados, en la actualidad existe un nuevo nicho de mercado que está cobrando una creciente relevancia, que es la de la certificación para productos orgánicos. Más que de un producto *per se*, la certificación orgánica es la certificación de un *proceso de producción*, que puede ser la cosecha, los viveros, la administración de suelos, etc., otorgadas por un ente independiente que se constituye como una tercera parte. De esta manera, como los compradores buscan un producto que consideran más sano –ya que contiene menos residuos e implica una reducción del impacto medioambiental-, la producción del té orgánico se lleva a cabo mediante el uso de técnicas naturales en lugar del uso de sprays químicos y fertilizantes (CBI, 2016). Cabe destacar que debido a que la categoría “orgánico” le da un valor agregado al producto, las normas de sostenibilidad no son obligatorias por ley, sino que son voluntarias; no obstante, nuevamente, también son cada vez más consideradas requisitos *de facto* (ITC, 2011).

Fue en la década de 1990 que comenzaron a aparecer las primeras tiendas dedicadas a productos orgánicos, aunque en Europa el mercado de los productos orgánicos ya venía creciendo a un ritmo constante, y en Estados Unidos el mismo tenía lugar, aunque de forma más lenta (Arias *et al.*, 2006). En la actualidad, siguiendo al ITC, cada vez son más los inspectores y técnicos que prestan servicios en el área de la sostenibilidad, y hacia el 2009 se podía observar un aumento del 335% de los sacos de café orgánico certificado desde el

2001. Esta tendencia creciente también puede observarse en el té y la yerba mate, encontrándose entre los principales productos con mayor venta en términos de dólares a junio de 2003.

Cuadro 5: Fuente: USAID (2006:29)

**Cuadro 19: Principales Productos Orgánicos y Naturales
Por Categorías**

6 Principales Categorías de la Corriente Natural y Orgánica				
Clasificación	Dolar Ventas	Dolar Crecimiento	Dolar Porción	Porción Cambio
1 Agua	US\$ 1.236.959.264	31.70%	13.40%	2
2 Producción fresca envasada	US\$ 938.993.892	11.90%	10.10%	-0.4
3 Te/Café, bebidas con carbonato, funcional y listo para el consumo	US\$ 478.995.476	17.10%	5.20%	0.1
4 Gel y Barras Energizantes	US\$ 457.890.970	3.00%	4.90%	-0.7
5 Bebidas no lácteas	US\$ 414.614.002	7.00%	4.50%	-0.4
6 Té	US\$ 375.315.360	6.40%	4.10%	-0.4
Contenido de Mezcla de Productos Datos al 12 de Junio de 2004		AC Nielsen Scan Track Data		

Fuente: Spins Natural Products Content. AC Nielsen Scan Track Data. Extraído del Curso de Capacitación sobre mercados Orgánicos, Fancy Food Show, San Francisco, CA. Enero 2005.

En el rubro cafetero, es posible observar que la categoría de cafés certificados y cafés especiales pasó a ocupar un gran segmento de la industria, en la que los consumidores prestan cada vez más interés en las características sociales, económicas y ambientales, y en la calidad del producto (IHCAFE, 2017). Según el informe, en los últimos años, la tendencia se ha orientado a otorgarle una mayor importancia al impacto *social* del cultivo, la trazabilidad, y el mejoramiento de la calidad productiva del productor. Esto se ve reflejado en factores como el número de defectos aceptados: como nos explicaba Marcelino Samayoa (2018)²⁰, aunque tradicionalmente predominaban en el mercado la Preparación Americana (acepta hasta unos 12 defectos) y la Preparación Europea (acepta hasta unos 8 defectos), cada vez más cobran relevancia los requisitos extras, como la Calidad Starbucks que acepta un máximo de 2 defectos y el café gourmet, el cual no puede tener ningún defecto.

En términos reales, esto es claro cuando observamos la evolución de las exportaciones de café diferenciado de Honduras desde el 2011 hacia el 2017. En el cuadro no. 6 se observa que, aunque es cierto que ha habido altibajos, en términos generales la evolución ha sido exponencial, considerando que en el 2013-2014 el total de café diferenciado exportado ha

²⁰ Marcelino Samayoa es el director del ABECAFE (Asociación de Beneficiadores y Exportadores de Café), gremial de exportadores y beneficiadores de café de América Central. Entrevista realizada el 3 de mayo de 2018.

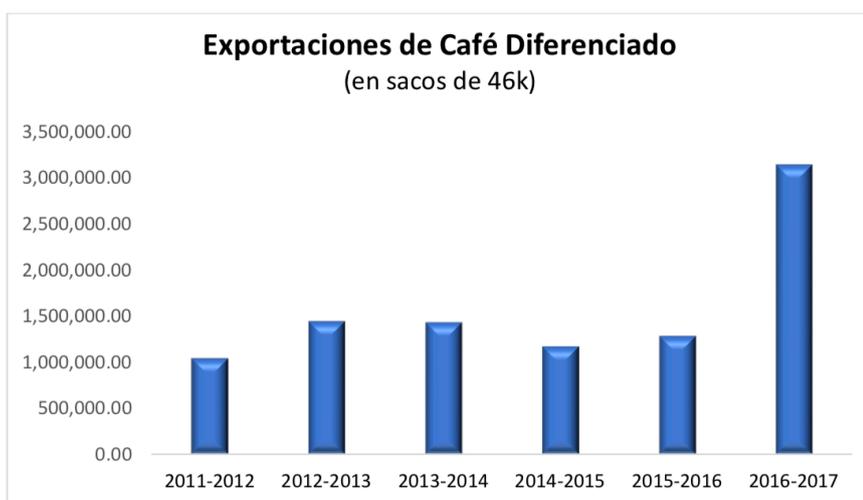
sido de alrededor del 26% contra el 15% que representaba en el periodo 2011-2012.

Esta tendencia también es clave en la introducción de las certificaciones sustentables en la producción y procesamiento de té en la provincia de Misiones en Argentina. En este rubro, tres son las certificadoras de sostenibilidad: Rainforest Alliance, UTZ Certified y Precio Justo. De acuerdo a Harmes-Liedke (2011), ninguna de éstas otorga algún tipo de apoyo (por ejemplo, de financiación). No obstante, para el caso de UTZ Certified, la Fundación Solidaridad trabaja junto a los productores nacionales para que los agricultores reciban formación sobre la práctica profesional y gestión operativa. Adicionalmente, aquellos que exportan sus productos certificados por esta compañía obtienen una prima por su cosecha y no necesitan pagar por participar en el programa.

Es posible preguntarse qué tan costoso es conseguir los distintos tipos de certificaciones de sostenibilidad y orgánicas para las empresas, y cómo impactan las mismas en la toma de sus decisiones. En este contexto de creciente demanda de productos certificados, existe una tendencia en las empresas a obtener múltiples certificaciones ya que, en la práctica, cuantos más sellos obtienen, mayores son las posibilidades que tienen para poder negociar con sus compradores y comercializar sus productos con mayor facilidad. Adicionalmente, al consultarle sobre esta cuestión a Heroldo Secco Jr., opinó que, si bien es cierto que en la actualidad no es tan costoso conseguir una certificación, las empresas consideran costoso mantenerlas, ya que las certificadoras europeas y americanas *“hacen una propaganda muy grande con todos los consumidores afirmando que sólo con los productos certificados se protege la naturaleza y se garantiza el trabajo”*. Además, asegura que las empresas de menor porte tienen dificultades para manejar estas certificaciones, siendo el nivel de preocupación tan alto que la industria matera ya está trabajando en el apoyo a las mismas. De este modo, aquellas empresas que pueden cubrir los costos de obtener y mantener una mayor cantidad de certificaciones tienen un mayor acceso a distintos mercados, mientras que agricultores más pequeños encuentran limitaciones para expandir sus negocios.

Cuadro 6: Total de exportaciones de café diferenciado sobre el total de exportaciones de Honduras en términos de sacos de 46kg.

Año Cosecha	Café Diferenciado	Total Exportaciones	% Participación
2011-2012	1,042,389.27	7,139,810.39	14.60%
2012-2013	1,442,010.09	5,660,894.07	25.47%
2013-2014	1,431,756.21	5,446,757.03	26.29%
2014-2015	1,167,989.37	6,547,920.08	17.84%
2015-2016	1,283,333.29	6,704,359.55	19.14%
2016-2017	3,142,558.71	9,509,895.43	33.05%



Fuente: Informe de Cierre Cosecha 2016-2017. Informe Estadístico del Instituto Hondureño del Café (IHCAFE)

En el Cuadro no. 7 podemos observar algunos de los costos de certificación e

implementación de cualquiera de las certificadoras en el rubro tealero de la Argentina.

Cuadro 7: Certificaciones.

Plan de Mejora de Competitividad del Conglomerado de Té de Misiones

Nombre de la Norma	Aspectos tratados	Alcance de las certificaciones	Cobertura actual has/Nº Productores	Costo Certificación	Costo Implementación	Apoyo (financiación, etc)	Relevancia en el mercado	Información adicional
JAS	Orgánico y trazabilidad	Toda la finca, no se puede tener en la misma chacra el mismo cultivo convencional y orgánico.	74 has, son chacras de 4 productores de la zona de Ruiz de Montoya	Entre costo de certificación e implementación hacen un total de \$15000		No otorgan ningún tipo de financiación.		
Producto Orgánico	Orgánico	Finca y planta	Solo Ruiz de Montoya. 74 has, son chacras de 4 productores.					
Rain Forest	Social y ambiental, sobre todo el lote (fincas)	Toda la Finca (en su totalidad sin importar cultivo) y Fabrica. Trazabilidad dentro de la planta.	8425 ha / 700 productores	Auditoria US\$ 10000 Cadena de Custodia US\$ 6000 (+ viatico para 3 auditores) por año para 100 chacras. CANON ANNUAL US\$ 2 /ha	Requiere diagnóstico ambiental de 60 chacras \$12000 + otros gastos (documental) Capacitaciones \$1600 cada una.	Contado "No otorgan financiación"	Rain Forest (para vender a Lipton) 12% del Mercado Mundial.	Fue introducida por Lipton. Para colocar el sello se requiere únicamente un 30% de producto certificado. Se paga una prima solamente durante los primeros 2 años.
UTZ certified	Social, ambiental, y trazabilidad (calidad)	Fabrica y solo cultivo de Té no toda la finca y la trazabilidad desde la finca hasta el cliente		\$9000, 200 ha de té (auditoria + cadena de custodia) solo un auditor, no tiene canon anual.	Capacitaciones, e implementación (recursos humanos) técnico de campo y planta \$6000/mes + \$4000/mes >costos que RF	No, pero ONG Solidaridad brinda ayuda en recursos humanos y capacitaciones. Con un enfoque a los pequeños productores		Paga una prima inicialmente los primeros años a los pioneros Código de Conducta que se basa en BPA, Transparencia de los mercados y Sustentabilidad.
BPM/BPA	BPM es obligatorio por ley. BPA optativo.	Fabrica, finca			\$ 3000 por técnico. (3 auditoria por año)	NO	Las Marias, Kotchir, Las Treinta, Casa Fuentes, Don Basilio que están certificando.	
HACCP	Obligatorio para vender a la comunidad económica.	Fabrica			Una auditoria cada 4 meses.	NO	Tienen aquellos que tienen iso 22000. En Misiones ya lo han implementado 2 empresas.	
ISO 22000	Optativa	Fabrica				NO		

Fuente 10. Elaboración Propia

Fuente: Harmes-Liedke Ulrich, Kairiyama Tokuji, Kummritz Silvana (2011). Plan de Mejora de Competitividad del Conglomerado de Té en Misiones.

Por otro lado, es interesante destacar que aquellos países que son más desarrollados tienen la capacidad para cumplir con las medidas fitosanitarias en general, mientras que países de menos desarrollo encuentran que los costos son muy altos (Murina y Nicita, 2015). En este punto coincide Marcelino Samayoa, quien explica que el costo de los procedimientos para obtener una certificación por calidades especiales es de unos 50 dólares por manzana – equivalente a unos 7400 metros cuadrados de área de producción. Desde esta mirada, para las empresas de un país que cuenta con una buena productividad esto no resultaría un problema, como ocurre en Honduras, donde se produce un promedio de entre 24 a 25 quintales de café por manzana anuales. En cambio, para empresas de países de menor productividad, el costo es muy alto, donde podemos ver como ejemplo a El Salvador, país que produce 3 quintales por manzana aproximadamente y cuyas exportaciones a Europa son del 23 al 25%. Así, el costo para las empresas salvadoreñas puede ser muy elevado, y si no se realizasen las inversiones necesarias para lograr una adaptación a las nuevas demandas del mercado, podría verse seriamente perjudicada.

Puede concluirse en esta sección que, en esta nueva tendencia hacia el crecimiento del comercio de los productos orgánicos, es fundamental que las empresas productoras y exportadoras puedan adaptarse a las nuevas necesidades del mercado para poder mejorar su competitividad. En este contexto, aquellas empresas que se encuentran dentro del mercado y que tienen una capacidad productiva alta logran cumplir más fácilmente con requerimientos extras para satisfacerlos que aquellas de menor productividad. Por otro lado, las nuevas firmas que se encuentran fuera del mercado se encuentran con que los costos de entrada son demasiado elevados como para competir con aquellas que han estado en el mercado durante décadas.

3.3.2 Inspecciones fitosanitarias

Un segundo elemento que podemos encontrar en las importaciones de la Unión Europea en estas infusiones son las inspecciones fitosanitarias. Estas *“customs and phytosanitary inspections at the point of entry into the EU”* (Tradedesk, UE) son algunas de las medidas fitosanitarias básicas requeridas para la importación de plantas o productos basados en ellas. A las mismas se les agregan la certificación sanitaria del producto emitido por las autoridades designadas del país exportador, la notificación a la oficina de Aduana antes del arribo de la mercadería al punto de entrada, y la registración del importador por el Registro oficial del Estado miembro de la UE. En caso de que alguna de estas condiciones no se cumpliera, el Estado miembro de la UE puede tomar medidas de emergencia temporales. Así, si un contenedor de un producto de esta naturaleza no cumpliera con las normativas de la Unión Europea, éste podría quedar retenido en la Aduana hasta que se hicieran todos los análisis de laboratorio respectivos. Como es de suponerse, esta retención genera costos muy altos para las empresas importadoras –quienes trasladan este costo a las empresas exportadoras por incumplimiento de las normativas-, por lo que, tal como nos explicaba Heroldo Secco Jr., todas las firmas toman distintas estrategias propias para evitar la retención de sus contenedores en los puertos. Refiriéndose al sector yerbatero, explicaba que algunas empresas optan por realizar todos los análisis de antraquinona previo a los embarques; de esta manera obtienen la aprobación y confirmación por parte del importador europeo, y luego se procede a despachar la mercadería a puerto. No obstante, el análisis toma mucho tiempo -de entre 30 a 45 días- lo que significa que resulta imposible terminar con el proceso de exportación²¹ de un contenedor en menos de 2 o 3 meses en caso de que el mismo fuera urgente para el importador.

²¹ Desde la compra hasta el día del despacho del contenedor.

Para analizar un caso específico, retomamos el caso de la antraquinona en el sector yerbatero. Para analizar la yerba existen dos metodologías: la primera de ellas es la GC-MS/MS, la cual analiza el humo producido por el espectrofotómetro de masa; la segunda de ellas es la metodología HPLC-UV, que analiza el líquido, el extracto acuoso a consumir por las personas. De acuerdo a Secco Jr., aunque el método HPLC-UV es aceptado en la Unión Europea para el análisis de la cerveza, vino, y de muchos alimentos líquidos, no lo es para la *Camellia sinensis* (hojas de té). En este caso, el único método de análisis aceptado es el GC-MS/MS, y los países europeos consideran que debe ser aplicado también para productos similares, entre los que se encuentra el mate. Desde la perspectiva de Secco Jr., esto se debe a que la Comunidad tiene y presenta en el mercado el concepto de que, utilizando la metodología GC-MS/MS, se garantizará un producto totalmente exento de pesticidas y contaminantes.

No obstante, productores y exportadores de yerba mate reclaman que esta metodología presenta errores frecuentes para determinar el contenido de antraquinona natural en la yerba mate, y, por ende, en los últimos años han estado reclamando la aceptación para la utilización del método HPLC-UV para este compuesto y del GC-MS/MS para el resto de los pesticidas. Así, de acuerdo a Secco Jr., al realizarse los análisis para exportar yerba mate orgánica, los exportadores se enfrentan con el problema de que *“todos los análisis salen perfectos menos el de la antraquinona”*. A partir de esto, para poder realizar un solo embarque, los exportadores se deben enfrentar a un análisis de antraquinona que toma alrededor de 45 días, lleva una inversión de alrededor de 1500 dólares, y que, por los errores que dispara el método, los niveles resultantes de antraquinona pueden ser superiores al 0.02mg/kg. En cambio, el análisis mediante el método UV-VIS es más común, siendo que lleva menos tiempo – alrededor de una semana-, y una mayor cantidad de firmas cuentan con laboratorios para realizarlo.

Por estos motivos, como explicaba Heroldo Secco Jr., muchas empresas exportadoras de América del Sur deciden no iniciar sus operaciones con los importadores europeos. En sus palabras, *“ algunas empresas piensan de la siguiente manera, “la rentabilidad de mis ventas de yerba mate acá en Europa es del 4%-5. No voy a poner en riesgo mi operación”. Entonces podríamos estar vendiendo posiblemente 4 o 5 veces más yerba mate de lo que estamos vendiendo hoy para ellos”*.

3.4. Etiquetas de los alimentos

Entre otros requerimientos por parte de la Unión Europea encontramos el etiquetado sobre los productos alimenticios. Principalmente, se busca informar al consumidor de toda la

información esencial que requiere para tomar una decisión informada cuando compran su producto (European Commission, s.f.). Estos requerimientos se encuentran regulados por el Reglamento (UE) No. 1169/2011 aplicable a partir del 13 de diciembre de 2014. De acuerdo al mismo, se requiere que todos los etiquetados contengan: el nombre genérico del producto junto con su condición física o tratamiento específico (por ejemplo: café soluble, café instantáneo, etc.); la lista de ingredientes incluyendo los aditivos en orden ascendente por peso; cantidad neta; cualquier tipo de condición especial para sus condiciones de uso o almacenamiento; fecha de vencimiento (día, mes, año precedidas de las palabras "consumir antes de"); identificación de lote en productos alimenticios pre-empacados, precedida por la letra "L", país de origen o lugar de procedencia; nombre del negocio y dirección del fabricante; instrucciones de uso. Todas las etiquetas deben estar legibles y claramente visibles en el idioma fácilmente entendido por los consumidores (por lo general en el idioma del país donde se vende el producto). Adicionalmente, existen algunas condiciones especiales para los extractos de café, el café instantáneo y el café soluble, que son el agregado de las marcas: *"Markings such as `Coffee extract©, `soluble coffee extract©, `soluble coffee© or `instant coffee© mean that the package contains concentrated product obtained by extraction from roasted coffee beans using only water as medium of extraction and excluding any process of hydrolysis involving the addition of an acid or a base"*. Además, cuando se tratare de extractos de café sólido, el mismo debe tener un contenido de materia seca no inferior al 95% del peso (extracto de café seco) o del 70% al 85% en peso (pasta de extracto de café). Se debe especificar el contenido mínimo de materia seca a base de café (representado en porcentaje en peso del producto final). En cuanto a los extractos de café líquido, el contenido de materia seca debe ser del 15% a 55% del peso, siendo que el contenido de azúcar no tenga una proporción mayor al 12% del peso (si lo hubiera). En el caso de que se utilizara azúcar, la etiqueta debe incluir los términos "con", "conservado con", "agregado con" o "tostado con" seguido del nombre(s) de los tipos de azúcar(es) utilizados.

Las etiquetas de estos productos también deben *"informar sobre la posible presencia no intencionada de alimentos de sustancias o productos que causen alergias o intolerancias"* (Artículo 36, inciso 3.a). Esto es importante en las infusiones ya que, si bien el té por sí mismo no contiene alergénicos, esto puede cambiar en los casos de las ventas de mezclas de té de hierbas (CBI, 2016). En relación al etiquetado nutricional obligatorio, todas las infusiones contempladas en este estudio se encuentran exentas según el Artículo 16.4 y el Artículo 44, inciso 1.b, salvo que se efectúe una declaración nutricional una declaración de las propiedades saludables.

En relación a la cuestión de los aditivos, la directiva del etiquetado enumera las categorías de los mismos, entre las que se encuentran: color, preservantes, anti-oxidantes, emulsificantes, espesantes, agentes gelificantes, estabilizadores, potenciadores de sabor, ácidos, reguladores de acidez, agentes antiaglomerantes, almidones modificados, edulcorantes, levaduras, agentes antiespuma, agentes de glaseado, sales emulsificantes, agentes de tratamiento de la harina, agentes a afirmantes, humectantes, aglutinante, gas propelente (Promperú, s.f.:11). De acuerdo a Pisanello (2014), cuanto más procesado un producto, mayor cantidad de aditivos será autorizado. Los mismos están regulados bajo la Normativa no. 1333/2008, la cual afirma la necesidad de incluir todos los aditivos alimentarios en el ámbito de la aplicación del reglamento para la seguridad del consumidor, ya que son sustancias que se añaden a los alimentos intencionalmente para su conservación. Así, podría ocurrir que los aditivos en un producto alimenticio sean detectados por la previa presencia de esta sustancia en un ingrediente o materia prima utilizada para producir ese producto en particular. La posibilidad de la presencia de dichos aditivos es conocida como *"the carry-over principle"* (principio de transferencia), y se encuentra sujeta a la autorización de su uso sobre la materia prima original. No obstante, este principio de *"carry-over"* no puede aplicarse a ciertas categorías de alimentos, entre las que se encuentran el café (a excepción del café instantáneo), los extractos de café, y el té en hojas sin aromatizar. Lo mismo ocurre cuando observamos la lista de alimentos líquidos y bebidas en las que la presencia de un colorante alimentario en virtud de este principio no es aceptado: entre ellas encontramos el café tostado, té, hierbas y frutas, achicoria; extractos de infusiones de té y hierbas y de achicoria; infusiones de té, hierbas y frutas y preparaciones de cereales para infusiones, así como mezclas y mezclas instantáneas de estos productos (Pisanello, 2014, pp. 27).

3.5 Desafíos para los países exportadores

A partir del análisis realizado en este capítulo es posible reafirmar la idea de que el marco regulatorio de la Unión Europea en torno a sus medidas no arancelarias impuestas es muy extenso y detallado, complicando de esta manera la relación comercial con sus contrapartes comerciales. Particularmente, el nivel de rigidez de las MNAs presenta un desafío para los países productores y exportadores de café, té y yerba mate de América Latina, ya que los costos de cumplimiento son cada vez más altos y su incumplimiento puede perjudicar la competitividad de las firmas.

En el caso del comercio del té, por ejemplo, Secco Jr. opinó que esta creciente aparición de MNAs tiene una explicación histórica:

“Desde el siglo XVIII-XIX el comercio del té estaba en manos de los ingleses y de los alemanes. Desde el principio de este siglo hasta ahora, el mercado del té está siendo transferido para los países árabes: Dubái y algunos otros. En el año 2011, ellos empezaron un proyecto para que Dubái en 15 años - este año (2018) ya alcanzó el número, o sea, en menos que 10 años- sea el responsable del 60% de los embarques de té de Asia para Occidente. Entonces, los alemanes crearon unas restricciones sobre las que no hay una comprobación científica clara para que ellos puedan quedarse con el control de las importaciones de té en Europa”.

No obstante, pese a que las MNAs impuestas en la actualidad funcionan efectivamente como barreras al comercio, sorprendentemente, especialistas entrevistados y empresas encuestadas coinciden en el hecho de que en el largo plazo puede mejorar su competitividad y mejorar su posición en el mercado. Por ejemplo, en la industria tealera, aunque es cierto que la obtención de las certificaciones de sustentabilidad es considerada un “deber” en las exportaciones a Europa y el exportador no se verá necesariamente beneficiado en términos monetarios por dicha certificación, en el largo plazo pueden tener algunos beneficios tales como la posibilidad de ofrecerle una ventaja competitiva para los agricultores y los exportadores, y una mejora de los ingresos debido a una mejora de la eficiencia (CBI, 2016). En base a esto, pueden concluirse algunos desafíos fundamentales que deben enfrentar los países exportadores de café, té y yerba mate de América Latina en el futuro inmediato para poder aumentar su capacidad productiva y rentabilidad en el largo plazo.

En primer lugar, es necesario que las empresas adopten estrategias para un desarrollo más sostenible. Como se ha analizado, las tendencias a nivel global indican que la demanda de productos más sostenibles en toda su cadena productiva, y los productos orgánicos continuará creciendo. Con el desarrollo de estrategias y la introducción de nuevas tecnologías, las firmas pueden orientarse hacia el desarrollo sostenible. Así, las oportunidades que tienen la Argentina y Brasil para ofrecer al mercado mundial sus grandes cantidades de té a un precio que genere buenas rentabilidades son de gran significancia. Comparándolo con el sector tealero de la India, Secco Jr. explica que éste ha crecido tanto en cantidad como en términos de precios porque los jóvenes de pequeñas ciudades de India han migrado a grandes ciudades, ofreciendo té de mejor calidad acorde a la demanda. En el próximo capítulo se retomará la cuestión de la sostenibilidad empresarial para analizar las opiniones de las empresas sobre esta cuestión y cómo ha sido su comportamiento a raíz de esto.

En segundo lugar, es fundamental la cooperación de los gobiernos nacionales con el sector privado. En este aspecto se destacan tres puntos. Por un lado, es necesario este tipo de intervención para que las firmas logren superar los costos de las Medidas no Arancelarias. En concreto, en cuanto a la cuestión de las certificaciones sobre los productos, los organismos gubernamentales pueden adoptar medidas que ayuden a las empresas a conseguir las certificaciones con mayor facilidad. Se ha mencionado anteriormente que, en los casos de las empresas de menor tamaño, Secco Jr. afirmaba que los costos de mantener las certificaciones son tan altas para ellas que no logran conseguir mantenerlas, por lo que la industria matera está trabajando y debe esforzarse aún más para lograr que dichas firmas consigan manejar las certificaciones. En este rubro, el rol que juegue el Instituto Nacional de Yerba Mate es fundamental en la Argentina y el Centro Yerbatero Paraguayo en nuestro país vecino para lograr que las empresas consigan la certificación básica que es el APPCC (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control).

De acuerdo a Pablo Ruiz (2018)²², el acceso al financiamiento es uno de los mayores desafíos que tienen las pequeñas empresas en la actualidad. En sus palabras, *“raramente son calificadas para poder acceder al financiamiento y si lo llegan a lograr son costos muy altos, con tasas de interés que, comparadas a lo que puede conseguir una empresa mediana o grande, son el doble o el triple, y a veces hasta más. Básicamente, esa falta de asistencia técnica que llegan a tener estas empresas se traduce a poca eficiencia: bajas productividades, costos muy altos de transformación de productos”*. En este sentido, considera que el rol del gobierno es muy importante para el desarrollo de pequeños productores. Desde su perspectiva, aunque la Fundación²³ trabaja para el avance de los países hacia una mayor sostenibilidad del sector del café, existen condiciones macro en las que ésta no puede asistir, y por tanto, es el gobierno el que tiene que ayudar a generar mejores condiciones -leyes, acceso al financiamiento, etc.-. También Tharic Galuchi coincide en que es necesario ampliar las políticas que hay ahora -sobretudo para las pequeñas empresas- vinculadas al asesoramiento, capacitación de equipo y apoyo económico. Asimismo, la mayoría de las empresas encuestadas -encuesta a ser analizada en el capítulo 4- se les preguntó que tan importante consideran la intervención del gobierno para superar los costos de las MNAs. De una escala del 1 (muy poco importante) al 5 (extremadamente importante), un 43% reafirmó la importancia del gobierno seleccionando las categorías 4 y 5.

²² Pablo Andrés Ruiz es el actual co-gerente para Latinoamérica en Fundación Hanns R. Neumann Stiftung.

²³ La Fundación Hanns R. Neumann Stiftung fue creada hacia finales de los 80s y principios de los 90s con el propósito de implementar proyectos que ayudaran a buscar la sostenibilidad del sector del café, y que asistiera a los países con mayor necesidad, considerando que la mayoría de los productores se conforman de pequeños agricultores.

Un segundo punto es la necesidad de políticas públicas que impulsen la productividad de los tres sectores. Esto es importante ya que, como se ha explicado anteriormente, se espera un gran crecimiento de la demanda de café a nivel global, como así también del té y del mate. Con respecto a estos últimos dos, a nivel global la tendencia es de alrededor del 5% todos los años, y se estima que en los próximos diez a quince años el té y el mate sean *“considerados como el energético para los jóvenes y el repositor de energía para los deportistas”* (Secco Jr.). Esto representa una oportunidad en el mediano-largo plazo, en especial para el sector tealero argentino, ya que posee una ventaja fundamental por sobre sus competidores asiáticos.

De acuerdo a Helmuth Kummritz²⁴, si bien la normativa de los LMR es sumamente exigente, esto beneficia a la Argentina por su baja utilización de agroquímicos durante el proceso de producción. En cambio, los países asiáticos productores de té utilizan una gran cantidad de agroquímicos debido a las problemáticas que enfrentan con plagas y enfermedades. De todas maneras, no se debe dejar de lado el hecho de que aun puede presentarse el Ácaro Rojo (*Olygonychus Yothersi*) durante la producción de té argentino cuando las condiciones climáticas la favorecieren. Por tanto, dadas las oportunidades de crecimiento que tiene la región en general en este rubro como exportadora, es imprescindible que se realicen las inversiones necesarias para superar los fuertes costos que tienen lugar durante el proceso productivo. Un ejemplo claro de este punto es la producción de café en Colombia. De acuerdo a Marcelino Samayoa, Colombia producía alrededor de 12 millones de sacos, los cuales se vieron reducidos a unos 6 millones por la temporada de sequías que afectó fuertemente la producción. Fue entonces cuando el gobierno colombiano *“empujó y ayudó a las empresas, levantando la producción hasta 14 millones de sacos, y con una tendencia hacia los 16 millones”*. En cambio, se afirma que, en El Salvador, el café tiene una tendencia a ser cada vez menos productivo, donde es necesaria la intervención del gobierno. Desde la perspectiva de Samayoa, hay en el sector de este país una falta de políticas públicas y de investigación científica –en adición a los efectos negativos que ha tenido la sequía- que genera que cada año empeore la situación del sector cafetero.

Un tercer punto específico en el que es necesaria la intervención del gobierno es en la logística. Sobre este tema, Samayoa opinaba que el flete es el obstáculo más importante ya que es caro y no favorece a las exportaciones. Particularmente en el caso de El Salvador, las exportaciones de café se realizan FOT (Free On Truck)²⁵. En esto también coincide Secco

²⁴ Helmuth Kummritz es especialista en cultivos industriales en el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria.

²⁵ Los términos Free On Truck implican que los costos de logística tales como los gastos de exportación, la carga en el local del vendedor, y el despacho de aduana en origen están a cargo del vendedor; el flete marítimo, los gastos en puerto de descarga y el flete local en origen están a cargo del comprador.

Jr., quien explicaba en la entrevista que en el 2015-2016 los precios de los fletes habían bajado considerablemente, conduciendo a que las empresas navieras redujeran la frecuencia de barcos que pasaban por América del Sur. Esta reducción condujo a la falta de espacio, aumentando nuevamente el precio del flete, y afectando de esta manera fuertemente a los exportadores en Brasil y Argentina. Para ambos expertos, este tipo de cuestiones no está en las manos de los vendedores, sino de los gobiernos, quienes deben manejarlas en acuerdos de más alto nivel. También un 33% de las empresas encuestadas coincidió que el "envío internacional y temas de logística" es el factor que conlleva costos más altos de cumplir.

En tercer lugar, la cooperación a nivel internacional en los tres sectores es fundamental. Como se ha estudiado en este capítulo, el rol de la FAO fue esencial en el manejo de la cuestión de la Ocratoxina A para obtener la cooperación de una gran cantidad de países y desarrollar estudios *neutrales*, logrando de esta manera la elaboración de estrategias para las buenas prácticas de higiene y para la prevención de contaminaciones. En cuanto a la interpretación del concepto de la yerba mate en el mundo y en particular bajo la Norma 396/2005, es necesario que los países productores continúen presionando a la Unión Europea para modificar su percepción sobre la misma. Sin embargo, en la actualidad ocurre que las negociaciones de Argentina, Brasil y Paraguay en conjunto están estancadas, es decir, no hay una unión de los tres países para llevar esto a cabo. De acuerdo a Secco Jr., esto se debe a que cada país tiene un problema distinto: en el caso de Brasil, particularmente Río Grande do Sul –provincia que produce el 40% de la yerba mate nacional- tiene grandes problemas con la cuestión de los metales pesados. Además, no hay en el país brasileño una unión dada por un Instituto (como el argentino) o un Centro (como el paraguayo), sino que provincia tiene un sindicato independiente, y éstos no cooperan entre ellos. Por el lado de la Argentina, ésta mantiene su foco en la reducción de los niveles de HAPs, y Paraguay se encuentra enfrentando problemas vinculados al nivel máximo de cenizas insolubles. Por tanto, es necesario encontrar los puntos en común que tienen los tres países para avanzar en las negociaciones y trabajar conjuntamente en la modificación de la concepción de la yerba mate, y también del método de análisis de la antraquinona, para evitar de esta manera que las operaciones de exportación de yerba mate a Europa sigan siendo interferidas.

En adición a esto, Pablo Ruiz añade que es necesaria la cooperación para tratar los temas del cambio climático, ya que no pueden tratarse de forma aislada. Es necesario que los países reconozcan que no hay quien tenga una respuesta a todos los problemas, por lo que se debe trabajar en conjunto para abordar la cuestión de manera eficiente.

De esta manera, en cooperación entre los gobiernos y el sector privado, la USAID declara que: *"le corresponde al gobierno diseñar el rol de la industria dentro del país y de la región;*

de ayudar al sector a reconocer que la diferencia de tamaño, con respecto a los vecinos en la industria de la yerba mate, hace que sea más que necesario un acercamiento a los mismos, antes que buscar un protagonismo sobre el origen de la yerba mate; estimular la unificación de las regiones yerbateras de la cuenca como una única industria de la yerba mate; conciliar objetivos y que las 300 mil hectáreas formen una sola idiosincrasia comercial; apoyar la idea de observar a la Argentina y al Brasil como aliados antes que como competidores” (Arias María Teresa et al., 2016: 42).

4. LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS

4.1 Metodología y Desarrollo

En el presente capítulo se estudia el último objetivo establecido. Como se ha visto en la sección 1.5, las pequeñas y medianas empresas tienden a ser más afectadas por las medidas no arancelarias que las de mayor tamaño. Por tanto, consideramos necesario estudiar si el cumplimiento de estas medidas, independientemente de su tamaño, tienen beneficios positivos en su competitividad. Dependiendo de los resultados obtenidos, los gobiernos deberían adoptar distintas medidas de política para mejorar la situación de las PYMES, tales como actuar en cooperación con el sector privado y a nivel regional e internacional.

Así, a partir del estudio realizado sobre la implementación de las MNAs, se analizó el comportamiento de las empresas latinoamericanas exportadoras de café, té y yerba mate. Para esto, se tomaron en consideración las acciones de las empresas en los últimos diez años en términos de su percepción de costos, cumplimiento de MNAs y una orientación hacia el desarrollo sostenible, y la evolución de su capacidad productiva.

De este modo, se buscó corroborar nuestra segunda hipótesis; esta es, que aquellas empresas que logran cumplir con las MNAs y orientan sus estrategias hacia un desarrollo más sostenible pueden mejorar su calidad productiva en el mediano-largo plazo independientemente de su tamaño. Para esto, en primer lugar, nos preguntamos si hay una diferenciación en la percepción de costos entre las empresas pequeñas y las grandes, y cuáles son las diferencias en el cumplimiento de las MNAs según el tamaño de las empresas. Finalmente, analizamos si dicho cumplimiento puede aumentar la capacidad productiva en el mediano-largo plazo.

A vistas de este estudio, se ha realizado una encuesta consistente de 34 preguntas -que sirven como indicadores- a empresas localizadas en distintos países de América Latina especializadas en los productos que nos conciernen. Estas preguntas pueden encontrarse en los anexos 19, 20 y 21. A través de esta encuesta, se buscó específicamente:

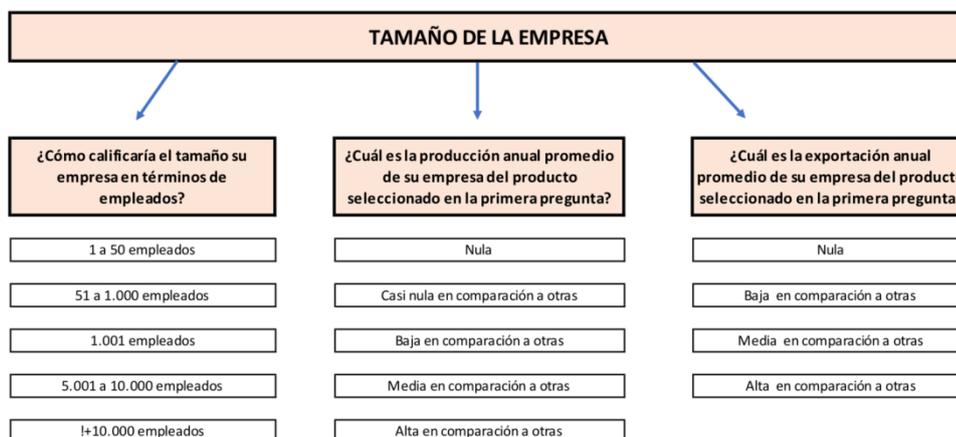
- a. Analizar la correlación entre el tamaño de cada empresa y la percepción que tiene sobre los costos para cumplir con las MNAs y su nivel de restricción.
- b. Estudiar la correlación entre el tamaño de la empresa y el cumplimiento de las MNAs.
- c. Determinar el tipo de correlación que existe –si efectivamente lo hubiese- entre la adopción de medidas orientadas al desarrollo sostenible (entre ellas el cumplimiento de las MNAs) y la evolución de la calidad productiva.

Para esto, se envió la encuesta a gerentes, encargados de producción y de exportación o logística, asistentes de seguridad e higiene, jefes de calidad y dueños de las empresas que nos conciernen en distintos países. La encuesta se dividió en tres secciones: Generales, en las que los encuestados debieron responder 11 preguntas correspondientes a las características de la empresa; Medidas No Arancelarias, consistente de 17 preguntas relacionadas a la percepción de la firma y su cumplimiento sobre las MNAs a nivel general y de la Unión Europea; por último, la sección de Desarrollo Sostenible consiste en 6 preguntas vinculadas a las estrategias o medidas adoptadas por la empresa hacia una mayor sostenibilidad.

En primer lugar, es importante destacar que no todas las empresas encuestadas realizan los mismos tipos de actividades, por lo que se han dividido las categorías de actividades en cinco: producción, exportación, importación, transporte/forwarder, trader/broker, dejando una opción para que las empresas puedan añadir alguna que no esté incluida.

Para determinar el tamaño de la empresa se utilizaron tres preguntas que nos permiten definir si la firma a la que pertenece el encuestado es pequeña, mediana o grande (ver Cuadro no. 8). Estas preguntas son: “¿cómo calificaría el tamaño de su empresa en términos de empleados?”, “¿cuál es la producción anual promedio de su empresa del producto seleccionado en la primera pregunta?” y “¿cuál es la exportación anual promedio de su empresa del producto seleccionado en la primera pregunta?”.

Cuadro 8: Preguntas de la encuesta realizadas para determinar el tamaño de la empresa.



Es necesario mencionar que para el caso de las preguntas 2 y 3 sobre la producción anual promedio y la exportación anual promedio de la empresa, no se han podido establecer

números concretos como opciones de respuesta debido a que las cantidades y los montos varían dependiendo del país encuestado, por lo que es relativa a cada uno de ellos. En otras palabras, si las respuestas estuviesen divididas numéricamente, podría ocurrir que una empresa hondureña exporta la misma cantidad de kilogramos de granos de café anualmente que una empresa brasileña. Sin embargo, compararlas sería incorrecto ya que en un país una de estas empresas puede ser grande a nivel nacional, pero pequeña comparado a la empresa del otro país. A fines de nuestro objetivo, nos interesa conocer cómo varía el comportamiento de las empresas según su tamaño en términos que puedan compararse.

Además de las actividades que realizan las firmas encuestadas, algunos datos que no se encuentran como indicadores de la encuesta se toman en cuenta al momento del análisis, a nombrar: el país donde se encuentra localizada la empresa y el orden de importancia de los destinos de las exportaciones según regiones de países. También se hicieron preguntas adicionales vinculadas a la opinión de las empresas sobre la intervención del gobierno nacional para la superación de costos, sobre la importancia del ámbito internacional, entre otros, a ser detallados en los resultados.

Para la primera parte, nos interesaba saber cuál es la correlación entre el tamaño de la empresa y la percepción que tienen las firmas de los costos asumidos y su percepción sobre el nivel de restricción de las MNAs. Como se comentó en el primer capítulo de este trabajo, el impacto positivo de la aplicación de estas medidas puede tener lugar cuando los productores y exportadores logran cumplir con los requerimientos. En el capítulo 3 mencionamos que los especialistas encuentran que hay diferencias en la manera en que las empresas de menor tamaño perciben el impacto de las medidas tales como las certificaciones. Por tanto, a través de esta encuesta, podemos analizar con mayor precisión cómo perciben las firmas más pequeñas los costos de cumplimiento de certificaciones técnicas, la disminución de contaminantes, o de análisis de muestras impuestos por los países compradores, comparadas a las empresas más grandes. Por eso, en principio se esperaba obtener resultados que confirmaran que existe una correlación negativa entre el tamaño de la empresa y la percepción del nivel de restricción (Anexo no. 6). Así, las firmas pequeñas tenderían a percibir más altos los costos de cumplimiento que las medianas o grandes. En otras palabras, cuanto más grande la firma, menores o más bajos percibirán los costos de cumplimiento. También en esta sección se añadieron preguntas relacionadas a la percepción del impacto de las exigencias de la UE en el análisis de muestras para un embarque, en los niveles máximos de contaminantes, y en las normas voluntarias.

En segundo lugar, para estudiar el grado de dificultad que las firmas encuentran para cumplir con los distintos estándares, se analizó si existe una correlación positiva entre el tamaño de la empresa y el desarrollo hacia la sostenibilidad. Consideramos importante establecer una correlación entre ambas variables ya que los requerimientos que imponen los países importadores por lo general están vinculados a una mejora de la sostenibilidad, sobretodo si esos países son de la Unión Europea. Por tanto, un mayor cumplimiento de estas normativas significa también que las empresas exportadoras están implementando medidas de desarrollo sostenible, sin importar si lo hiciesen por iniciativa propia o porque no tienen más opción que llevarlo a cabo para no perder competitividad.

Para analizar esta variable, se tuvieron en cuenta siete indicadores (Anexo no. 7), de las cuales seis son ordinales –esto es, las categorías tienen un orden-, y una de ellas es dicotómica (pregunta: *¿ha establecido su empresa metas desempeño ambiental?*). Entre ellas, se les preguntó a los encuestados sobre el nivel de cumplimiento de las certificaciones técnicas requeridas, de embalaje o packaging, de las reglamentaciones de los niveles máximos de residuos y contaminantes, siendo las categorías para todas estas “*nulo*”, “*poco*”, “*moderado*” y “*excelente*”. También se les consultó a las empresas sobre su cumplimiento de las normas voluntarias, la variación en el uso del agua en el proceso productivo, y la introducción de tecnologías más sostenibles.

Dado que las empresas de menor tamaño suelen estar más afectadas negativamente por los distintos tipos de requerimientos, se esperaba encontrar resultados que expliquen la caída de su competitividad: un menor cumplimiento que las empresas más grandes, que el uso del agua durante la producción se mantuvo igual o aumentó, y que consideran menos importante la introducción de tecnologías más sostenibles que aquellas de mayor tamaño. En otras palabras, cuanto mayor el tamaño, más se esperaba que hayan adoptado medidas que las orienten hacia un desarrollo más sostenible; esto es, que cumplan con éxito los distintos requerimientos, bajen el nivel de uso del agua, establezcan metas de desempeño ambiental, y consideren más importante la introducción de tecnologías más sostenibles que las empresas de menor tamaño.

En la tercera sección, se analizó la correlación entre la orientación hacia un desarrollo sostenible y la evolución de la calidad productiva.

Aunque puede resultar difícil medir el concepto, dos indicadores resultan claves: la capacidad productiva y las exportaciones. En un contexto en el que hay una creciente demanda de productos de mejor calidad en toda la cadena productiva, es notable que aquellas firmas que tienen cambios en su calidad productiva lo hacen porque logran mejorar su

capacidad productiva y aumentar sus exportaciones. Por tanto, estudiar este punto nos ayudó a comprender mejor la correlación que existe entre las dos variables. De esta manera, se le preguntó a los encuestados: "¿cómo ha sido la evolución de la capacidad productiva de su empresa en los últimos 10 años?", y "¿cómo ha sido la evolución de las exportaciones de su empresa en los últimos 10 años?". Ambos indicadores constan de 5 categorías iguales, entre las que se encuentran "disminuyó significativamente", "disminuyó", "igual", "aumentó", y "aumentó significativamente" (Anexo No. 8).

Como se comentó en la sección 1.4, parte de la academia -basados en los estudios de Porter *et al.*- sostiene que las regulaciones ambientales tienen efectos positivos en las empresas, ya que mejoran su desempeño ambiental, superan los costos asumidos, y al innovar, mejoran su eficiencia. Por eso, se esperaba encontrar que aquellas que cumplieron con las MNAs y que adoptaron medidas de desarrollo sostenible vieron mejorar su capacidad productiva y tuvieron una evolución positiva en sus exportaciones, mientras que las que no lo hicieron no presentaron esta mejora.

Además, se les preguntó a las empresas si consideran que la aplicación de las MNAs tiene un impacto en la evolución de sus exportaciones, y si pueden tener un impacto positivo en la empresa en el largo plazo. Nuevamente, se estimaba encontrar que aquellas empresas que cumplieron con los requerimientos tendrían mejores percepciones sobre la aplicación de dichas medidas, o les resultaría menos exagerada su aplicación.

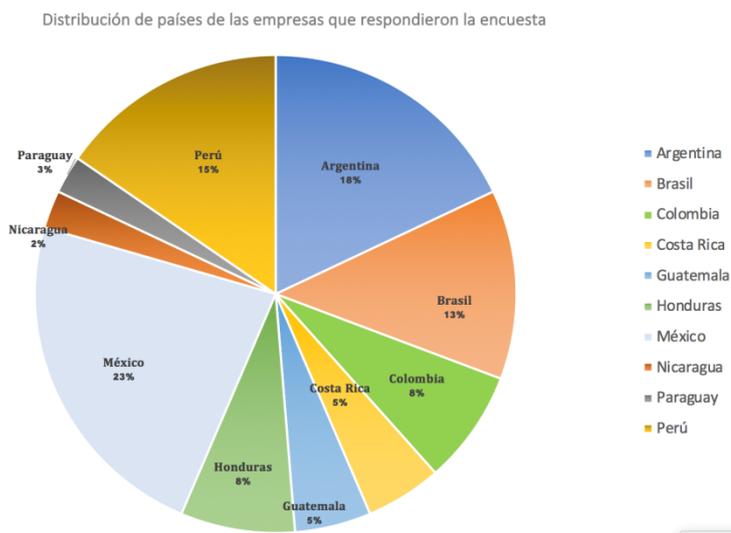
4.2 Principales Resultados

Empresas de todos los países de América Latina vinculadas al sector yerbatero, tealero y cafetero fueron contactadas vía email y redes sociales tales como LinkedIn y Facebook. En total, se obtuvieron 39 respuestas, de las que participaron 10 países distintos. A continuación, puede observarse la distribución de las respuestas de las empresas por país (Gráfico no. 7), donde se destaca México con un 23% de representación en las respuestas, con la totalidad de las empresas especializadas en café, seguido por Argentina (18%), con 4 empresas especializadas en yerba mate, 1 en café y 1 en té, y luego Perú y Brasil (15% y 13% respectivamente). Es importante destacar que, del total de las empresas encuestadas, únicamente 3 están especializadas en té (con una representación del 8%), mientras que el resto afirmó especializarse en café (72%) y yerba mate (21%).

Además, se les pidió a las empresas otorgar un número del 1 al 8 según la importancia del destino de sus exportaciones, entre las que se encontraban las siguientes categorías: América del Norte, América Central, América del Sur, Unión Europea, Resto de Europa, Asia, África y Oceanía. Aquí podemos destacar la fuerte relación que mantienen los exportadores

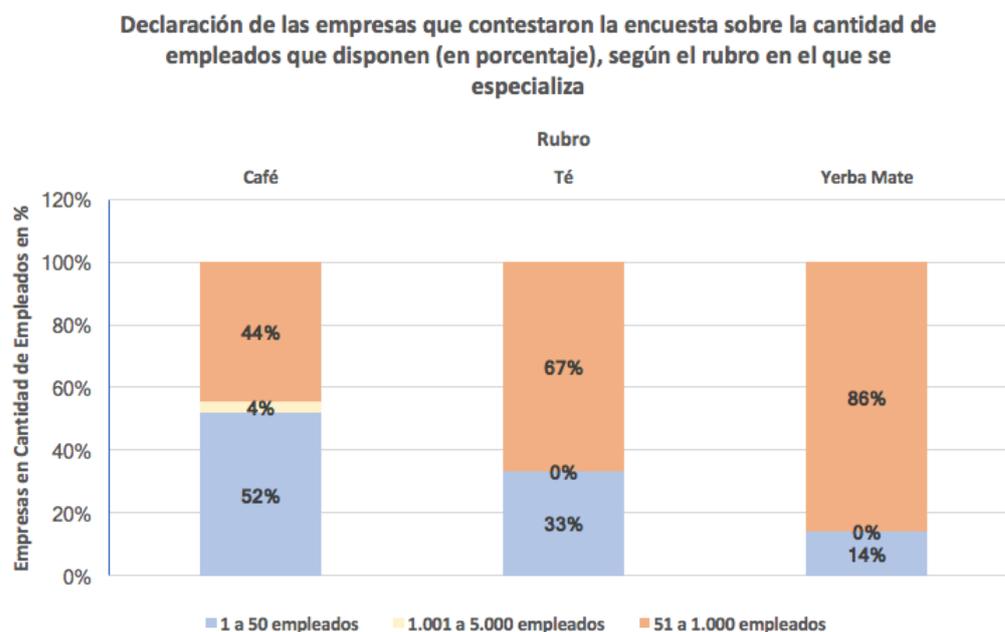
latinoamericanos de estas bebidas con la Unión Europea, dado que el 62% declaró que la misma se encuentra entre sus principales destinos (del 1 al 4), y 10% no exportaba a la Comunidad, y el restante (26%) la consideraba entre los últimos 4 destinos de sus exportaciones (del 5 al 8).

Gráfico 7: Distribución de países de las empresas que respondieron la encuesta realizada para esta tesis.



En este apartado también se analizan los tres indicadores de la variable independiente, esto es, la cantidad de empleados, la producción anual promedio, y la exportación anual promedio por cada empresa. En la encuesta, se dividieron las posibles respuestas del primer indicador en 5 categorías: de 1 a 50 empleados, de 51 a 1000 empleados, de 1001 a 5000 empleados, de 5000 a 10000 empleados, y más de 10000 empleados. Lo que se observó es que todas las respuestas se concentraron en las primera tres categorías; esto es, no hubo entre las empresas encuestadas ninguna que tuviera más de 5001 empleados. A continuación, puede observarse la distribución de las empresas de acuerdo con el tamaño de la empresa, según el rubro en el que afirmó especializarse (Gráfico no. 8). Así, tenemos en esta encuesta una muestra de empresas tal que el 54% tiene entre 51 a 1000 empleados y un 43% entre 1 y 50 empleados. Por tanto, calificaremos a este último tipo de empresa como "pequeña", y consideraremos aquellas que tienen más de 51 empleados como "medianas-grandes".

Gráfico 8: Cantidad de empresas de la encuesta según la cantidad de empleados, por rubro.



Dado que la cantidad de empleados no es un indicador suficiente para medir el tamaño de la empresa, se toma en cuenta también la producción y la exportación anual de la empresa. El indicador de producción tiene 5 categorías: alta, media, baja, casi nula (todas "en comparación a otras empresas a nivel nacional") y "nuestra empresa no produce". El indicador de exportación tiene 4 categorías: "nuestra empresa no exporta", baja, media y alta (las cuatro "en comparación a otras empresas a nivel nacional"). Aquí se da por supuesto que las empresas tienen noción de su posicionamiento en el mercado con respecto a sus competidores. Al tomar los tres indicadores de manera conjunta, se obtuvieron los siguientes resultados (Anexo no. 9): en principio, se observa que las empresas que declaran tener una producción de un cierto nivel, tienden también a tener una exportación de la misma naturaleza. En otras palabras, aquellas empresas que tienen una producción "alta a comparación de otras empresas a nivel nacional" tienden también a tener una exportación de la categoría "alta en comparación a otras empresas a nivel nacional" (77%). Por el contrario, las empresas que no producen tienen una exportación nula (50%) o "baja en comparación a otras" (50%) –esto último se explica por la naturaleza de la actividad de la firma, la cual puede importar o comprar localmente y revender-. De las 15 empresas que declararon tener una producción "media en comparación a otras empresas a nivel nacional", un 60% afirma que su exportación también es de la misma naturaleza. Lo mismo ocurre con las empresas que declararon tener una producción baja, de las que un 17% afirmó no exportar,

y un 67% afirmó tener una exportación igualmente baja (84% sumando ambas categorías), con solamente un 17% afirmando que su exportación está en la categoría "alta".

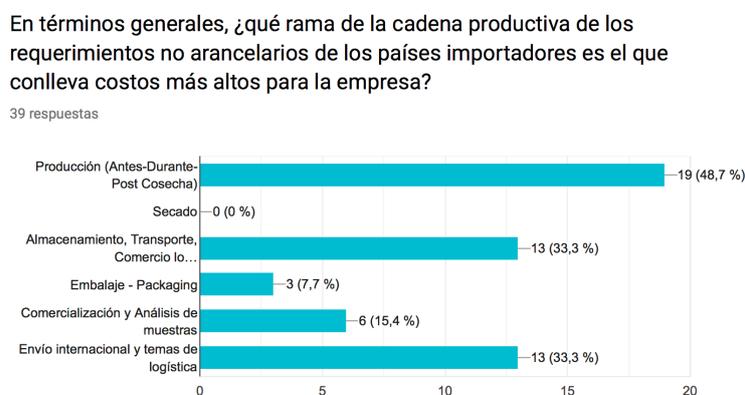
Si a esto le añadimos la cantidad de empleados, observamos que ninguna de las empresas que tiene más de 51 empleados se encuentra en la categoría "Nuestra empresa no produce" o "Casi Nula". En el resto de las categorías se ven algunas diferencias en las exportaciones según cantidad de empleados. Por ejemplo, en la categoría de producción "baja", el 100% de las empresas que tienen menos de 50 empleados no exportan o se encuentran en la categoría "baja" de exportaciones. Entre aquellas que tienen más de 50 empleados, se observa la misma tendencia cuando se obtuvieron 2 o más respuestas.

4.2.1. La percepción del nivel de restricción de las MNAs

Para analizar la correlación entre el tamaño de la empresa y la percepción que tiene la misma sobre los costos asumidos, se les preguntó a las empresas cómo percibían los costos de cumplimiento de las medidas no arancelarias implementadas por la Unión Europea y que fueron explicadas en detalle en el capítulo 3 de este trabajo.

Pero antes, se les consultó sobre cuál de las ramas de la cadena productiva de las MNAs de los países importadores consideraban que conllevaban costos más altos, obteniendo el siguiente resultado: producción (antes-durante-post cosecha) 49%; secado 0%; almacenamiento, transporte y comercio local 33%; embalaje-packaging 8%; envío internacional y temas de logística 33%; comercialización y análisis de muestras 15% (Gráfico no. 9). La importancia de la cuestión logística es tal como explicaban Samayoa y Secco Jr. en el capítulo anterior, siendo fundamental las negociaciones de alto nivel en ese punto.

Gráfico 9: Rama de la cadena productiva de las MNAs en la que las empresas encuestadas consideran que los costos son más altos.



En cuanto a los Niveles de Contaminantes, se les preguntó a las empresas: “¿qué tan altos fueron/son los costos de disminuir los niveles de contaminantes?”. En general, se obtuvo que son pocas las empresas que consideran que los costos son “muy bajos” (15%) o “muy altos” (8%), teniendo un fuerte peso la categoría “moderados” (36%). Por tanto, si juntamos las categorías, vemos que, independientemente de su tamaño, las empresas consideran que los costos son más bien moderados-altos (61%).

Al comparar las distintas categorías de las empresas según la cantidad de empleados confirmamos nuestra percepción. De las que cuentan con menos de 51 empleados, un 25% dijo que consideraba los costos como “bajos” o “muy bajos”, concentrándose mayormente en la categoría “altos” (44%). En cambio, aquellas con una cantidad de entre 51 y 1000 empleados, la mayoría considera que los costos fueron “moderados” (46%), seguido por “muy bajos” con un 18%. La única empresa que afirmó que tiene más de 1001 empleados dijo que sus costos fueron altos, pero no es posible hacer una conclusión generalizada (Anexo no. 10). Por tanto, aunque el costo en general es moderado-alto, hay algunas diferencias entre las empresas según la cantidad de empleados con los que cuentan.

Por otro lado, aunque el tamaño de la empresa influye en la percepción sobre los costos de los niveles de contaminantes, al consultar la opinión de las firmas sobre el nivel máximo establecido, más de la mitad (51%) afirmó creer que “el nivel máximo exigido es el necesario para la salud humana y debería ser aplicado para todos”, contra un 3% que cree que “no deberían haber niveles máximos exigidos por el importador” y un 5% que opina que el nivel máximo exigido debería ser más alto.

Gráfico 10: Opinión de las empresas sobre los niveles máximos de contaminantes y de residuos establecidos por los importadores.

¿Cuál es su opinión respecto al nivel máximo de contaminantes y de residuos (LMR) establecido por la Unión Europea?

39 respuestas



También se les consultó a las empresas qué tan costoso consideraban realizar el análisis de muestras de su producto predominante -siendo el número 1 “muy poco costoso” y 5 “extremadamente costoso”. En general, se obtuvo para los tres tipos de producto una media

y una mediana de 3, equivalente a "costoso". Al analizar esta pregunta por la producción anual promedio de las empresas, se obtuvo que el 39% de las que se encuentran en la categoría "alta" contra el 50% de las que tienen una producción "baja" se encuentran entre las categorías 4 y 5. Es decir, para las empresas consideradas más pequeñas, el costo de los análisis de muestras es levemente mayor.

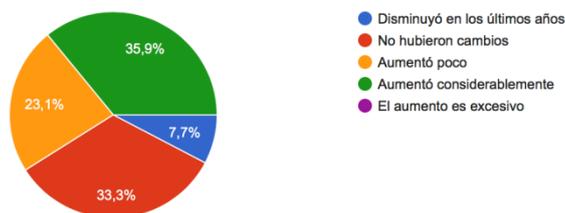
La diferenciación en la percepción de los costos de acuerdo al tamaño de la empresa es más evidente cuando preguntamos específicamente por la Unión Europea. La pregunta: "¿Qué tan exagerada es la exigencia de los países de la Unión Europea en términos de análisis de muestras para un embarque?", se analizó observando el nivel de exportación de las empresas, y no de producción, debido a que no tiene sentido obtener la respuesta de aquellas que no exportan. Así, los resultados muestran que de las respuestas obtenidas en la categoría "1" (equivalente a "muy poco exagerada"), un 60% corresponde a las empresas con una exportación "alta" -de cuyo total un 33% tiene menos de 51 empleados un 67% tienen entre 51 y 1000 empleados-. En la categoría "5" -"demasiado exagerada", un 50% corresponde a las empresas con exportación "baja", de la cual, además, la totalidad de las empresas tiene entre 1 y 50 empleados (Anexo no. 11). Para aquellas firmas que tienen una exportación anual promedio "media", la distribución es más equitativa entre todas las categorías menos la número 5.

Como se podrá ver en el siguiente apartado, en general, las certificaciones técnicas y las inspecciones fitosanitarias representan uno de los desafíos principales de cumplimiento para las empresas dentro de los requerimientos no arancelarios existentes. Tal como se había explicado en el capítulo anterior, la creciente importancia de la cuestión ambiental y de la salud humana se traduce en el aumento de inspecciones realizadas sobre los productos de las empresas. Al hacer la pregunta: "¿En qué proporción ha aumentado la cantidad de inspecciones fitosanitarias realizadas sobre sus productos en los últimos 10 años?", se dividieron las categorías en cinco. Cabe destacar que ninguna empresa afirmó que el "aumento es excesivo"; un 36% afirmó que "aumentó considerablemente", y un 23% que "aumentó poco", lo que significa que más del 50% de las empresas afirman que aumentó de alguna manera (Gráfico no. 11). Solamente un 8% del total informó que la cantidad de inspecciones disminuyó, teniendo todas las empresas de esta categoría entre 1 y 50 empleados, pero con distintos niveles de exportación.

Gráfico 11: Evolución de la cantidad de inspecciones fitosanitarias sobre los productos en los últimos 10 años.

¿En qué proporción ha aumentado la cantidad de inspecciones fitosanitarias realizadas sobre sus productos en los últimos 10 años?

39 respuestas



En cuanto a las certificaciones, se les preguntó a las empresas qué tan alto consideraban el costo de obtenerlas en una escala del 1 equivalente a "muy bajo" al 5 equivalente a "demasiado alto". A nivel general, se observa una escala creciente de la percepción de los costos, siendo el pico la categoría 4 (39%), y disminuyendo luego en la categoría 5 a un 15%. Si vemos los resultados según la cantidad de empleados que tienen las firmas, es notable las diferencias entre aquellas que tienen entre 1 y 50 empleados, y aquellas que tienen entre 51 y 5000 empleados²⁶. Como puede verse en el siguiente gráfico, las respuestas de las pequeñas empresas se concentran en las categorías 3 a la 5, mientras que las de las empresas medianas-grandes presentan una distribución más gaussiana.

Gráfico 12: Percepción de costos para la obtención de las certificaciones técnicas según cantidad de empleados.



Estos mismos datos pueden analizarse por nivel de producción y por exportación, y notamos que un 42% de las empresas consideradas con un nivel de exportación "alto" se encuentra en la categoría 4 y ninguna en la número 5, y del total con un nivel "bajo", un 60% se encuentra en estas dos categorías sumadas.

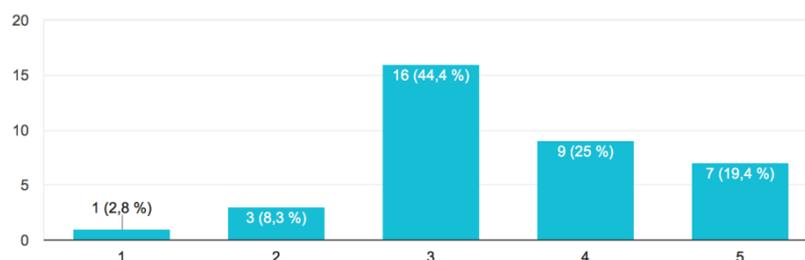
²⁶ Solamente había una respuesta correspondiente a la categoría "Entre 1.000 y 5.000 empleados" por lo que se agregó a la categoría "Entre 51 y 1.000 empleados".

Por último, se le consultó a las empresas cómo percibían la exigencia de las normas voluntarias en sus exportaciones. Aquí, se obtuvieron 36 respuestas distribuidas en cinco categorías, desde “totalmente bajo/totalmente voluntaria” a “totalmente alto/obligatoria en la práctica”. Como puede observarse, la mayoría de las respuestas se concentra en la categoría 3 (Gráfico no. 13). Esta misma tendencia se observa si analizamos las respuestas por tamaño de la firma. Es decir, en este caso, no hay una diferencia real en las respuestas obtenidas dependiendo del nivel de exportación, ni de producción, ni por la cantidad de empleados (Anexo no. 12).

Gráfico 13: Gráfico que muestra la distribución de las 35 respuestas obtenidas ante la pregunta “¿cómo evaluaría la exigencia de las normas voluntarias en las exportaciones de su empresa?”

En una escala del 1 al 5, ¿cómo evaluaría la exigencia de las normas voluntarias en las exportaciones de su empresa?

36 respuestas

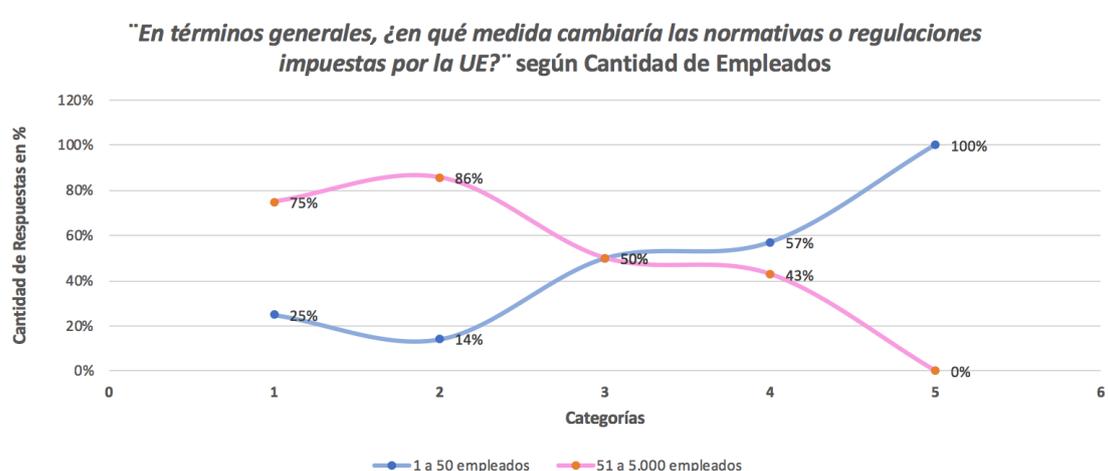


Hasta ahora, pueden resumirse los resultados en las siguientes afirmaciones: primero, aunque en general la percepción de los costos de disminuir contaminantes y residuos es alto, las empresas con una mayor cantidad de empleados la perciben menos costosa que aquellas con un nivel de producción menor. Segundo, las empresas más pequeñas consideran más exagerada la exigencia de la UE en el análisis de muestras requerido para realizar un embarque, y su percepción de los costos para llevarlas a cabo es levemente mayor que el de las empresas con un nivel de producción mayor. Con respecto a las certificaciones, las empresas que tienen menos de 51 empleados perciben más altos los costos de obtenerlas que aquellas que tienen una mayor cantidad de empleados. Así, concluimos que en general existen diferencias en la percepción de las firmas según su tamaño con respecto a los costos de la aplicación de las MNAs, a excepción de las normas voluntarias.

Esto tiene sentido cuando observamos las respuestas obtenidas a la pregunta: “¿En qué medida cambiaría las normas o regulaciones impuestas por la UE?”, en las que, si analizamos en términos de cantidad de empleados, hay una mayor cantidad de firmas con menor número de empleados en las categorías 4 y 5 (esta última significa “muchísimos

cambios son necesarios”) que aquellas con más de 51 empleados, y viceversa para las categorías 1 y 2 (significando la primera *“ningún cambio es necesario”*).

Gráfico 14: Respuestas obtenidas vinculadas a los cambios que harían las firmas a las normativas o regulaciones impuestas por la Unión Europea.



4.2.2. Hacia una estrategia de sostenibilidad

En esta sección se analizan las respuestas de las distintas firmas según su tamaño respecto del cumplimiento que han tenido de las MNAs y la adopción de medidas orientadas hacia un desarrollo empresarial sostenible.

Al observar los requisitos que implican una mayor dificultad de cumplimiento se destacan las certificaciones y las inspecciones fitosanitarias con alrededor del 39% del total de respuestas, seguido por las regulaciones en niveles máximos por contaminantes (28%), normas de etiquetado y etiquetado ambiental (13%) y de higiene (13%), regulaciones vinculadas al embalaje (10%). Cabe mencionar que alrededor de un 20% considera que *“ninguno”* de los requisitos implicó mayor dificultad, y al analizar qué tipo de firmas según tamaño seleccionó esta opción se ve que un 88% se encuentra en la categoría *“entre 51 a 1.000 empleados”*, y el restante 13% en la categoría *“de 1 a 50 empleados”*. Por otro lado, un 10% afirmó no estar seguro de cuál requisito implicó mayores dificultades, cuya distribución por categoría de cantidad de empleados es igual.

Para evaluar el cumplimiento de las MNAs por parte de las firmas, se dividieron las categorías de la siguiente manera: *“cumplimiento excelente”*, *“cumplimiento moderado”*, *“poco cumplimiento”* y *“cumplimiento nulo”*.

En relación a los niveles máximos de contaminantes y residuos sobre los productos, encontramos en las respuestas que, a nivel general, hay un buen cumplimiento por parte de las firmas independientemente de su tamaño. Así, el 56% afirmó tener un *“cumplimiento*

excelente”, contra un 38% en la categoría *“cumplimiento moderado”*. Cuando observamos la distribución de estos resultados según la cantidad de empleados, las diferencias son evidentes. De las que cumplieron de forma excelente estos requerimientos, un 68% corresponde a firmas de más de 51 empleados²⁷, mientras que el 32% restante a las empresas de menor cantidad de trabajadores. Al ver la categoría siguiente -cumplimiento moderado-, las firmas más pequeñas cobran mayor relevancia, con una proporción del 60%. En cuanto a las categorías *“poco cumplimiento”* y *“cumplimiento nulo”*, solamente se obtuvieron una respuesta en cada categoría, ambas correspondientes a firmas de más de 51 empleados; no obstante, esto no garantiza que éstas tengan más incumplimiento que las firmas de menor tamaño (Gráfico no. 15).

Gráfico 15: Resultados obtenidos sobre el cumplimiento de los niveles máximos de contaminantes y residuos por parte de las firmas según la cantidad de empleados que tienen.



En cuanto a las certificaciones, también se observa una tendencia general hacia el cumplimiento, siendo que un 69% del total de las empresas tienen un *“cumplimiento excelente”* y un 23% un *“cumplimiento moderado”*. No obstante, al diferenciarlas por nivel de exportación, se confirma que aquellas firmas de mayor tamaño tienen un mejor cumplimiento que las de menor tamaño. Así, de las que se encuentran en la categoría más alta, un 41% corresponde a empresas con una exportación anual promedio alta, un 25% a empresas de exportación media, y solo un 19% a aquellas de exportación baja. De las empresas que tienen un nivel de exportación media, un 90% tiene un cumplimiento excelente o moderado; no obstante, aunque solamente 10% tiene *“poco cumplimiento”*; es la única de todos los tipos de empresas que tiene resultados en esta categoría (Anexo no. 13).

²⁷ Nuevamente se agrega la categoría *“Entre 1.000 y 5.000 empleados”* a la categoría *“Entre 51 y 1.000 empleados”* ya que solamente se obtuvo una respuesta.

En relación a los requerimientos de embalaje o packaging, nuevamente se observa un buen cumplimiento por parte de las firmas. La categoría "cumplimiento excelente" cuenta con el 56% de la totalidad de las respuestas, mientras que el cumplimiento moderado tiene un 36%, seguido por -en menor medida- el "cumplimiento nulo" (5%) y el "poco cumplimiento" (3%). Al separar las respuestas en cantidad de empleados y en nivel de exportación observamos que en la categoría "poco cumplimiento", el 100% de las respuestas proviene de empresas de un nivel bajo de exportación; en la categoría "cumplimiento nulo", el 50% viene de empresas de esta misma índole, y el otro 50% de firmas que no exportan. Asimismo, en la categoría "cumplimiento excelente", la distribución de las respuestas por tamaño de empresa demuestra lo sospechado: las empresas con un nivel de exportación más alto tienen un mejor cumplimiento que aquellas con un nivel menor. Así, 36% de esta categoría corresponde a firmas de alto nivel de exportación, 23% a la categoría "media, otro 23% a la categoría "baja", y un 18% a las firmas que no exportan. Adicionalmente esto es evidente también al observar la cantidad de empleados que tienen las empresas, siendo que del total de la categoría "cumplimiento excelente", el 73% corresponde a firmas de entre 51 a 1.000 empleados. De aquellas que cumplen poco o no cumplen, la totalidad corresponde a firmas de menor tamaño en términos de cantidad de empleados.

Como último requerimiento a analizar, se toman las medidas voluntarias exigidas por países importadores. En este caso, las categorías de cumplimiento se dividen en 3, con los siguientes resultados de la totalidad de respuestas: "hemos cumplido con la mayoría o gran parte de ellas" (78%), "hemos cumplido con algunas o pocas de ellas" (14%), y "no hemos cumplido" (8%).

Gráfico 16: Distribución de la totalidad de respuestas en las categorías de cumplimiento de las normas voluntarias.



De las empresas con un alto nivel de exportación, un 92% afirmó haber cumplido con la mayoría o gran parte de estas normas; de aquellas con un nivel medio, un 78%, y de las que tienen un nivel bajo, un 67%. Del cumplimiento de la mayoría o gran parte de ellas es

evidente la diferencia en las respuestas por nivel de exportación (alta 38%, media 24% y baja 21%); no obstante, de la categoría "no hemos cumplido" la distribución de las respuestas es equitativa entre las categorías de exportación alta, baja, y no exporta.

La correlación positiva entre el tamaño de la empresa y el cumplimiento de estas normas es más evidente al ver los datos por cantidad de empleados. Así, de la categoría de mayor cumplimiento, un 66% corresponde a empresas de entre 51 y 1000 empleados, y un 31% a aquellas de menos de 51. De las firmas que cumplieron con algunas o pocas de estas normas voluntarias, el 100% tiene menos de 51 empleados; de las que no han cumplido en absoluto, un 67% tiene menos de 51 empleados y un 33% tiene entre 51 y 1000 (Anexo no. 14).

Para conocer si las empresas han orientado sus estrategias hacia un desarrollo empresarial más sostenible, se les preguntó acerca de la importancia que le otorgan a la introducción de tecnologías más sustentables, la evolución del uso del agua durante la producción, y si han establecido metas de desempeño ambiental.

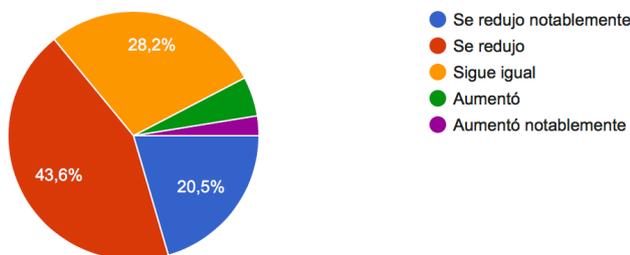
Para el primer punto, se les pidió a las empresas que seleccionaran de una escala del 1 -poco importante- al 5 -extremadamente importante- la relevancia otorgada a la introducción de tecnologías más sostenibles. Los resultados muestran que un 82% le da una gran importancia (categorías 4 y 5), mientras que solo un 10% las considera poco importantes (categorías 1 y 2). Si separamos la distribución en cantidad de empleados, se obtiene que aquellas empresas con una cantidad de empleados mayor a 51 tienden a darle una mayor importancia, siendo que tienen una participación del 65% en la categoría 5 y 53% en la categoría 4. La única empresa que respondió que considera la introducción de tecnologías sostenibles como "poco importante" tiene entre 1 y 50 empleados; de la categoría 2, un 67% corresponde a esta categoría de trabajadores. Como puede notarse, el tamaño de la firma tiene una correlación positiva con la importancia otorgada a la introducción de tecnologías sostenibles.

Con respecto del uso del agua, vemos que la reducción ha tenido un gran peso en las empresas en general, siendo que el 44% la redujo y el 21% la redujo notablemente.

Gráfico 17: Proporción de las respuestas obtenidas a la pregunta sobre la evolución del uso del agua durante la producción de la firma.

¿Cómo considera que ha sido la evolución del uso del agua en la producción de su empresa los últimos años?

39 respuestas



Sin embargo, si analizamos los datos tanto en términos de cantidad de empleados como por nivel de exportación, no hay una consistencia en la tendencia. Por ejemplo, del total, un 50% de las firmas que seleccionó la categoría "se redujo notablemente" tienen una producción anual promedio alta, contra las de producción media con una representación del 38% y las de producción baja (13%). Esto confirmaría nuestra predicción, ya que lo mismo ocurre si lo vemos por cantidad de empleados -1 a 50 empleados (25%), 51 empleados en adelante (75%)-. Sin embargo, al ver el resto de los datos vemos que, de las firmas que declararon que el uso del agua en la producción aumentó, 100% corresponde a empresas de menos de 51 empleados, mientras que de las que informaron que aumentó notablemente, el 100% corresponde a empresas de entre 51 a 1000 empleados. Por tanto, no hay una correlación entre el tamaño de la firma y la evolución del uso del agua.

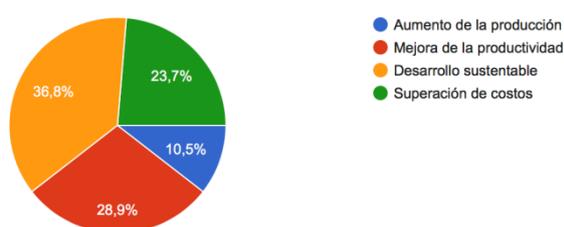
Finalmente, se les preguntó a las firmas si han establecido metas de desempeño ambiental. Las respuestas se distribuyeron en las categorías de la siguiente manera: "Sí" (67%), "No" (18%), y "Prefiero No Responder" (15%). Para ver si existe una correlación positiva entre el tamaño de la empresa y el establecimiento de metas de desempeño ambiental, se observa la distribución de las respuestas de cada categoría por cantidad de empleados y por nivel de producción. Así, se obtiene que de las empresas que respondieron "sí", un 62% corresponde a la categoría "Entre 51 a 1.000 empleados", contra un 35% correspondiente a firmas con menos de 50 empleados o menos. Por el contrario, de las que respondieron "no", se puede ver que un 72% de las firmas de esta categoría tiene 50 empleados o menos, contra solamente un 29% que tiene entre 51 y 1000. Por el lado del nivel de producción, de las firmas que dijeron tener un nivel alto, un 77% afirmó haber establecido metas de desempeño ambiental, 8% no lo hizo, y sorprendentemente, alrededor de un 15% no quiso responder. Una tendencia similar se observa en las empresas con un nivel de producción medio, siendo que un 73%

dijo que sí, un 20% que dijo que no, y solamente un 7% no quiso responder. En el caso de las firmas con un nivel de producción bajo, se distribuyen las respuestas entre las distintas categorías de manera equitativa (Anexo no. 15). Esta cuestión se ha vuelto fundamental para las firmas en general, siendo el desarrollo sustentable el que consideran que es su mayor desafío (37%).

Gráfico 18: Distribución de respuestas obtenidas para la pregunta sobre cuál es el mayor desafío de la firma para los próximos 10 años.

¿Cuál considera que es el mayor desafío que tiene la empresa para los próximos 10 años?

38 respuestas



4.2.3. Hacia una mejora de la calidad productiva

En el capítulo 3 concluimos que efectivamente la aplicación de las MNAs cada vez más estrictas funcionan como barreras en el comercio y puede afectar a las empresas exportadoras. Luego, a partir de las dos secciones anteriores, concluimos que, por lo general, la percepción de los costos de cumplimiento varía según el tamaño de la firma; asimismo, en general hay una tendencia hacia el cumplimiento de las MNAs aplicadas y hacia el desarrollo sostenible, aunque es notable las diferencias de las decisiones según el tamaño. Así, esta última sección es fundamental para nuestro estudio, ya que responde a la pregunta realizada en el primer capítulo: ¿puede el cumplimiento de las MNAs aplicadas -y, por ende, la orientación de las estrategias hacia la sostenibilidad empresarial- mejorar la calidad productiva de las empresas latinoamericanas exportadoras de café, té y yerba mate?

De los países encuestados, obtenemos que la mayor parte de ellos aumentó tanto su capacidad productiva como su capacidad exportadora en los últimos 10 años, siendo las proporciones muy similares. De este modo, un 54% afirmó haber aumentado su capacidad productiva, un 15% la "aumentó significativamente", contra solamente un 5% que afirmó que disminuyó, y ninguna que disminuyó significativamente. Similarmente, un 53% de las firmas encuestadas seleccionó la categoría "aumentó" cuando se les preguntó sobre la evolución de sus exportaciones, un 16% "aumentó significativamente", contra un 8% que

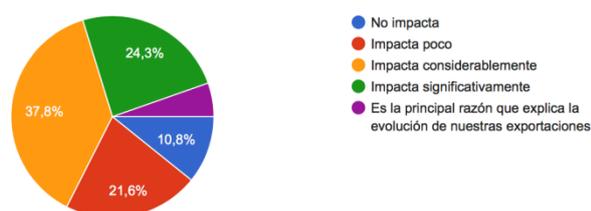
seleccionó “disminuyó”, y un 3% que “disminuyó significativamente”²⁸. Al comparar estos dos indicadores, vemos que aquellas que afirmaron tener una evolución determinada de su capacidad productiva también lo hicieron en la misma categoría en términos de exportaciones. Por ejemplo, de las que categorizaron la evolución de sus exportaciones en “aumentó”, un 75% afirmó que la evolución de su capacidad productiva también “aumentó”. Esta misma tendencia se observa en el resto de las categorías (Anexo no. 16).

Al consultarle a las empresas cuáles fueron los principales factores que justifican la evolución de las exportaciones, los “requerimientos de países importadores (a favor o en contra)” tuvieron un fuerte peso (39%). Otros resultados de los factores fueron “precios internacionales” (33%), “costos” (23%), investigación y desarrollo (21%), recursos y capacidades de mano de obra (18%), contexto nacional (15%), entre otros (sumados 13%). Esto se comprueba cuando les preguntamos específicamente cómo creían que impactaban las MNAs en la evolución de sus exportaciones. Aunque sólo un 6% del total de las empresas considera que la implementación de las MNAs “es la principal razón que explica la evolución de nuestras exportaciones”, un 25% considera que “impacta significativamente”, y un 38% considera que “impacta considerablemente”, concentrando entre ambas categorías el 62% de las respuestas (Gráfico no. 19).

Gráfico 19: Resultados obtenidos (%) al preguntarle a las empresas sobre el impacto que tienen las MNAs en la evolución de sus exportaciones.

¿En qué medida considera que impactan las medidas no arancelarias en la evolución de sus exportaciones?

37 respuestas



De esta manera, vemos que en general, las empresas tienden a percibir que los requerimientos de los importadores -y, en particular, la aplicación de las MNAs- tienen un impacto relevante sobre la evolución de su calidad productiva.

Luego, se les preguntó a las empresas si consideraban que las MNAs impuestas por la Unión Europea puede beneficiarlas en el largo plazo. Sorprendentemente, alrededor de un 50% respondió que sí, un 41% dijo que tal vez, y solamente un 10% dijo que no; además, aunque se esperaba que empresas con una evolución negativa de su calidad productiva respondieran

²⁸ Solamente una empresa del total seleccionó la categoría “disminuyó significativamente”, por lo que no es posible generalizar, ya que podría ser un free-rider.

que estas medidas no las beneficiaba, las cuatro que respondieron esto se encuentran distribuidas en las categorías "aumentó" (2), "aumentó significativamente" (1), e "igual" (1) tanto en la evolución de su capacidad productiva como de sus exportaciones. Por tanto, en general vemos que la opinión que tienen las firmas sobre el beneficio de las MNAs es positiva.

Al consultarle a las empresas si una orientación hacia el desarrollo sostenible puede mejorar la capacidad productiva de su empresa y volverla más competitiva a nivel global, vemos resultados sorprendentes. Inicialmente, se esperaba que aquellas que dijeron no haber establecido metas de desempeño ambiental optaran por la categoría "*sí, pero los costos son demasiado elevados y no podemos seguir este camino*". De manera inesperada, las respuestas de este tipo de empresas están más bien distribuidas, siendo que un 43% cree que "*mejora tanto nuestra capacidad productiva como nuestra competitividad*" -por lo que el no haber establecido metas de desempeño ambiental puede deberse a otros factores-. De las que afirmaron haber establecido este tipo de objetivo (64% del total), un 69% considera que mejora la competitividad y la capacidad productiva, y de las que decidieron no responder, un 67% (Anexo no. 17).

Al comparar el nivel de cumplimiento de las certificaciones técnicas y la evolución de la capacidad productiva, se observa que los resultados han sido positivos para aquellas firmas que tuvieron un cumplimiento excelente o moderado. Así de las empresas que dijeron haber cumplido de forma "excelente" con estos requerimientos, un 52% aumentó su capacidad productiva, un 30% lo hizo de manera significativa, y solamente un 19% la mantuvo igual o disminuyó. Esta misma tendencia se observa con las firmas que tuvieron un cumplimiento moderado. Con respecto de aquellas que tienen un "*poco cumplimiento*" o un "*cumplimiento nulo*", nuevamente no es posible sacar conclusiones ya que se obtuvieron 2 respuestas o menos en cada categoría. Con el cumplimiento de los requerimientos de embalaje, observamos una tendencia similar. De aquellas firmas que tuvieron un cumplimiento excelente, solamente un 5% dijo que disminuyeron significativamente sus exportaciones, un 10% que disminuyó, contra un 48% que afirmó que aumentaron, y un 24% que aumentó significativamente. Con respecto del cumplimiento de los niveles máximos de contaminantes y residuos, y de las normas voluntarias también se observa esta misma tendencia (Anexo no. 18).

Por tanto, contrariamente a lo que sostiene parte de la academia respecto de las consecuencias negativas que tienen estas barreras sobre las empresas, la percepción de las empresas es que la aplicación de las MNAs tiene un impacto en la evolución de sus

exportaciones (en su gran mayoría positiva), que puede beneficiarlas en el largo plazo, y que, específicamente, los requerimientos que impone la Unión Europea en este aspecto pueden mejorar tanto su capacidad productiva como su competitividad. Asimismo, las empresas que han cumplido de manera moderada o excelente estas medidas afirmaron que mejoró su calidad productiva (aumento de las exportaciones y de la productividad). Este cumplimiento también las incentiva a establecer metas de desempeño ambiental y desafiarse hacia un desarrollo empresarial más sostenible, sosteniendo que esta puede ser beneficiosa a modo global.

En este contexto, como se comentó en la sección 1.4, las empresas están limitadas en sus capacidades tecnológicas y organizacionales, por lo que para poder adaptar nuevas técnicas de desarrollo e investigación requieren de un esfuerzo extra de aprendizaje (Chudnovsky *et al.*, 1997). Por los crecientes costos, el desafío del sector público radicaría en asistir a las pequeñas y medianas empresas que encuentran difícil cumplir con las medidas ambientales y sanitarias. Para esto, como explicaban los profesionales en la sección 3 de este trabajo, es necesario que las autoridades nacionales trabajen en dos niveles: con el sector privado, ampliando sus políticas y mejorando el acceso al financiamiento, las condiciones de asistencia a las PYMES, y contribuyendo con las capacitaciones. Luego, es necesario que haya cooperación entre los países tanto en el ámbito regional y global. Al consultarle a las empresas qué tan importante consideran el ámbito internacional para llegar a un acuerdo sobre la aplicación de las MNAs en las exportaciones de su producto, un 61% opinó que *“es importante”*, un 21% que *“es fundamental”*, solamente un 13% dijo que *“no es importante ya que no cambia”*, y un 5% que *“es controversial ya que mi país sale afectado negativamente”*.

5. PALABRAS FINALES

Este trabajo tuvo como objetivo general analizar si la aplicación de las MNAs de la Unión Europea sobre el café, té y yerba mate ha llevado a que las empresas exportadoras de dichos productos modifiquen sus estrategias empresariales, y si en última instancia ha cambiado su calidad productiva.

En el primer capítulo, se destaca la dificultad de la discusión y negociación sobre los productos agrícolas en las negociaciones internacionales, la reducción de las medidas arancelarias en los últimos años, y el consecuente auge de las Medidas No Arancelarias. Estas últimas han cobrado una importancia vital, presentando un gran desafío para los países exportadores y pequeños productores de este tipo de productos, particularmente de los países

en vías de desarrollo, ya que, al juego económico se añadió la cuestión social, poniendo en jaque su competitividad en la arena del comercio exterior.

En el segundo capítulo se analizó la participación de estos rubros en las economías latinoamericanas y su importancia en el mundo. Se destaca el potencial de la región como exportador fundamental del café, sobretodo a países del primer mundo como la Unión Europea, Estados Unidos y Japón. Además, Argentina, Brasil y Paraguay disponen de la totalidad de la producción mundial de la yerba mate, que presenta una oportunidad en el mercado internacional a ser explotada, por lo que resulta fundamental el desarrollo de estrategias que le permitan a los productores y exportadores expandir sus horizontes. Por último, Argentina se encuentra entre los mayores exportadores de té del mundo. Así, aunque una gran parte de la producción de este rubro se concentra en países asiáticos, Argentina y Brasil tienen un gran potencial para vender sus productos al resto de América y en Europa, con vistas de que tanto el té como la yerba mate sean crecientemente adoptadas en el mercado como un energético para jóvenes y/o deportistas.

En el tercer capítulo se identificaron las medidas paraarancelarias aplicadas por la Unión Europea, y los desafíos que presentan para los países exportadores de América Latina. Allí, nos encontramos con que la Comunidad Europea cuenta con reglamentaciones muy detalladas y extensas en comparación a otras zonas o países del mundo. Estas medidas generan distorsiones en el comercio, por los altos costos de cumplimiento por cada contenedor exportado. Adicionalmente, la falta de flexibilidad de algunas reglamentaciones conduce a la imposibilidad de cumplimiento por algunos exportadores, que deben sus productos a precios más baratos, mientras que los distribuidores europeos los revenden a precios más altos. Por tanto, es necesario que las empresas orienten sus estrategias hacia un desarrollo más sostenible; que los gobiernos nacionales otorguen incentivos y presten ayuda económica y técnica a los pequeños productores; y que los gobiernos cooperen a nivel internacional para negociar la manera en que se aplican las MNAs, y para enfrentar los periodos de sequías generados por el cambio climático.

Por último, se realizó una encuesta a las empresas latinoamericanas de estos tres rubros. Tal como confirmaban los especialistas, se obtuvo entre los resultados que las empresas de mayor tamaño encuentran menos costoso cumplir -y, por tanto, las cumplen y establecen metas de desempeño ambiental. En cambio, las empresas de menor tamaño encuentran más costoso cumplir con dichas medidas, pero sorprendentemente, tienden a hacerlo y también a establecer metas ambientales. Finalmente, las empresas que efectivamente cumplieron y buscan desarrollarse sosteniblemente afirmaron también tener una evolución positiva en su calidad productiva, esto es, en la capacidad productiva y en las exportaciones de su empresa.

En conclusión, si bien la aplicación de las MNAs de la Unión Europea en los productos que componen el capítulo 09 de la clasificación arancelaria -particularmente café, té y yerba mate- ha sido restrictiva para el comercio, el cumplimiento de estas medidas y la orientación de las firmas hacia un desarrollo sostenible puede mejorar su calidad productiva, independientemente del tamaño de la firma y de su percepción de los costos. Así, si el gobierno nacional toma las medidas necesarias y coopera con otros Estados para ayudar a las empresas de menor tamaño a superar los costos, estas pueden cumplir los estándares y orientar sus estrategias hacia un desarrollo sostenible, lo que se traduciría -según nuestros resultados- en una mejora de la calidad productiva.

6. BIBLIOGRAFÍA

- “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” (GATT de 1947). Organización Mundial del Comercio. Disponible en: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47_02_s.htm#articleXX
- “Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio”. Acuerdo de la Ronda Uruguay. Organización Mundial del Comercio. Disponible en: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/17-tbt_s.htm
- “Acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias”. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias: Texto del Acuerdo. Organización Mundial del Comercio. Disponible en: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/sps_s/spsagr_s.htm
- Ambec Stefan, Cohen Mark A., Elgie Stewart y Lanoie, Paul (2011). “The Porter Hypothesis at 20: Can Environmental Regulation Enhance Innovation and Competitiveness?”. Resources for the Future DP 11-01.
- Arias María Teresa, Feliciángeli Sergio, Penner Reinaldo (2006). “*Welcome Yerba Mate: La novedad en el Mundo de las Infusiones*”. United States Agency International Development, Paraguay Vende, Red de Inversiones y Exportaciones. Mayo de 2006.
- Anuario (2015). Instituto Nacional de Yerba Mate. Disponible en: <http://www.inym.org.ar/wp-content/uploads/2016/12/anuario-inym-2015.pdf>
- Azarkevich, Ernesto (2016). “La yerba mate, cada vez más argentina y con sello propio”. Sección Sociedad, Clarín. 16 de marzo de 2016. Disponible en: https://www.clarin.com/sociedad/yerba-mate-argentina-sello-propio_0_NJIkoYZax.html
- Banco Mundial (2005). Food Safety and Agricultural Health Standards. Challenges and Opportunities for Developing Country Exports. *Report No. 31207*. Poverty Reduction and Economic Management Trade Unit and Agriculture and Rural Development Department. Disponible en: http://siteresources.worldbank.org/intranettrade/resources/topics/standards/standards_challenges_synthesisreport.pdf
- BfR (2013). “BfR removes anthraquinone from its list of recommendations for food packaging”. BfR opinion No. 005/2013. German Federal Institute for Risk Assessment (Bundesinstitut für Risikobewertung). 12 de febrero de 2013. Disponible en: www.bfr.bund.de

- Boerr, Martín (2017). “Té Argentino al Mundo, un negocios de empresas con sello familiar”. Diario La Nación. Domingo 5 de Marzo, 2017. Disponible en: <http://www.lanacion.com.ar/1989900-te-argentino-al-mundo-un-negocio-de-empresas-con-sello-familiar>
- Brenes, Guillermo Canet y Viquez, Carlos Soto (2016). “La situación y tendencias de la producción de café en América Latina y el Caribe”. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. Centro de Investigación y Asistencia en Tecnología y Diseño del Estado de Jalisco A.C.
- Bundesverband Naturkost Naturwaren (2015). “Public statement on the application of the BNN orientation value for biphenyl and anthraquinone detected in organic herbs, spices, herbal teas and tea (*Camellia sinensis*)”. Berlín, 09 de septiembre de 2015.
- CBI (2016). “What requirements should tea meet to be allowed on the European market?”. Países Bajos, Centro de Promoción de Importaciones desde los Países en Vías de Desarrollo, Ministerio de Relaciones Exteriores. 13 de diciembre de 2016. Disponible en: <https://www.cbi.eu/market-information/tea/buyer-requirements/>
- Centro de Comercio Internacional (s.f.). “Identificando las medidas no arancelarias”. Centro de Comercio Internacional. Disponible en: <http://www.intracen.org/itc/analisis-mercados/medidas-no-arancelarias/identificando-las-medidas-no-arancelarias/>
- Centro de Comercio Internacional (2011). “Tendencias en el comercio de café certificado”. Ginebra, ITC, 2011. vi, 18 págs. (Documento técnico) No. del Documento MAR-11-197.S.
- Chudnovsky Daniel, López Andrés y Freylejer Valeria (1997). “La prevención de la contaminación en la gestión ambiental de la industria argentina”, CENIT, Documento de Trabajo No. 24, Buenos Aires.
- Clarín (2018). “Prueban una nueva forma de secar la yerba que facilitaría su exportación”. Agroindustria, 11 de enero de 2018. Disponible en: https://www.clarin.com/rural/prueban-nueva-forma-secar-yerba-facilitaria-exportacion_0_B1Dh4rHVM.html
- Codex Alimentarius Commission Coffee (2009). “Código de prácticas para prevenir y reducir la contaminación de Ocratoxina A en el café”. CAC/RCP 69-2009. *Prevención y reducción de la contaminación de los alimentos y piensos*. Primera edición. Informe de la Organización Mundial de la Salud y la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.

- Cornejo Mayra Daniela Ruiz, Rodríguez Heyling Jolibeth López, Ochoa Yeslin Yohenia Pérez (2013). "Proceso de certificación de calidad y exportación del café en exportadora ATLANTIC S.A. Periodo 2012-2013". Revista Científica de FAREM-Esteli. Medio ambiente, tecnología y desarrollo humano. No 8, Año 2, octubre-diciembre 2013. Pág. 13-28
- Crivelli, Pramila y Jasmin Gröschl (2012). "SPS measures and trade: implementation matters." Staff Working Paper ERSD-2012-05. Economic Research and Statistics Division - OMC.
- De Bernardi, Luis Alberto y Prat Kricun, Sergio Dante (2002). "Cadena alimentaria del té "Camellia Sinensis": Diagnóstico de la Región Tealera". Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación. Dirección Nacional de la Alimentación. Marzo de 2002.
- D'Elia Carlos, Galperín Carlos, Michelena Gabriel y Molina Adriana (2013). "Impacto de las medidas sanitarias y fitosanitarias y de los reglamentos técnicos sobre las exportaciones argentinas de manzanas y peras". *Revista Argentina de Economía Internacional*, 2: 41-66. Diciembre.
- Dechezlepetre Antoine, Martin Ralf y Mohnen Myra (2014). "Knowledge Spillovers from Clean and Dirty Technologies". Center for Economic Performance. Discussion Paper No 1300, september 2014.
- Disdier, Anne-Célia, Belay Fekadu, Carlos Murillo y Sara Wong (2009). "Trade effects of SPS and TBT measures on tropical and diversification products". Issue Paper 12. ICTSD Programme on Agricultural Trade and Sustainable Development. Ginebra: ICTSD.
- Documento final de la Conferencia (2012). "Tema 10: El futuro que queremos". Río+20 Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Desarrollo Sostenible. Naciones Unidas. Río de Janeiro, 20 a 22 de junio de 2012. Disponible en: https://rio20.un.org/sites/rio20.un.org/files/a-conf.216-l-1_spanish.pdf
- European Commission (s.f.). "Labelling of foodstuffs". Disponible en: <http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/etiquetado-y-embalaje>
- FAO (1995). "El estado mundial de la agricultura y la alimentación". Comercio agrícola: ¿comienzo de una nueva era? Roma, Italia. Colección FAO: Agricultura No. 28.
- FAO (2017). "El futuro de la alimentación y la agricultura: Tendencias y desafíos". Versión resumida. Informe de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.

- FAO (2004). "Reglamentos a nivel mundial para las micotoxinas en los alimentos y en las raciones en el año 2003" Informe de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. Estudio FAO: Alimentación y Nutrición.
- FAO (2006). "Un café más sano". Revista Enfoques. Publicado en julio de 2006.
- Fernández, C. (2015). "What I learned at Biofach China 2015". Yerba Mate Blog. 30 de junio de 2015. Disponible en: <http://www.yerbamateblog.com/what-i-learned-at-biofach-china-2015/>
- FAO (s.f.), "Los pequeños productores de té se benefician de la armonización de las normas de seguridad". Artículo de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. Disponible en: <http://www.fao.org/in-action/smallholder-tea-producers-benefit-from-harmonize-safety-standards/es/>
- FAOSTAT (2018). Datos estadísticos obtenidos del sitio web. Disponible en: <http://www.fao.org/faostat/es/?#data/QC>
- Fossati Verónica, Galperín Carlos y Michelena Gabriel (2014). "Impacto de las medidas sanitarias y fitosanitarias y de los reglamentos técnicos sobre las exportaciones argentinas de limones". *Revista Argentina de Economía Internacional*, 15: 4-33.
- Frohmann Alicia y Olmos Ximena (2014). "Huella de carbono, exportaciones y estrategias empresariales frente al cambio climático". Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Frohmann, Alicia (2017). Taller de la Red de la Huella Ambiental del Café. Lima, 17-18 de octubre 2017. CEPAL.
- Galperín Carlos, Fernández Silvia y Doporto Ivana (2000). "Los requisitos de acceso de carácter ambiental. ¿Un problema futuro para las exportaciones argentinas?". Documentos de Trabajo No 47, Universidad de Belgrano. 8/2000.
- Galperín Carlos y Pérez Guillermo (2004). "Los complejos de manzanas y peras de la Argentina y los requisitos sanitarios y ambientales: un análisis de fragilidad". *Revista Argentina de Economía Agraria* VII (1): 23-39.
- Galperín, Carlos (2013). "El impacto de las medidas sanitarias y fitosanitarias y de los reglamentos técnicos sobre las exportaciones agrícolas: una revisión de los estudios cuantitativos". Notas del CEI N. 32. Dirección Nacional del Centro de Economía Internacional.
- Instituto de Fomento Empresarial (2013). Informe estadístico. Producto: yerba mate. Corrientes Exporta. Corrientes, 19 de diciembre 2013.

- Instituto Hondureño del Café (2017). Informe estadístico 2016-2017, informe de la cosecha 2016-2017.
- International Institute for Sustainable Development (2014). “Manual de comercio y economía verde”. 3ra edición, Ginebra, Suiza. Servicio de Economía y Comercio de la División de Tecnología, Industria y Economía del Programa de las Naciones Unidas para el Medioambiente.
- Instituto Nacional de Yerba Mate (2017). Informe “La Yerba Mate Argentina avanza a paso firme en el mercado chileno”. Lunes, 18 de Septiembre de 2017. Disponible en: <http://www.inym.org.ar/2017/09/18/la-yerba-mate-argentina-avanza-a-paso-firme-en-el-mercado-chileno/>
- Harmes-Liedtke Ulrich, Kairiyama Tokuji y Kummritz Silvana (2012). “Pequeños productores y cooperativas frente a los cambios del mundo tealero, en búsqueda de una visión conjunta”. *Actualización del plan de mejora de competitividad del conglomerado del té en Misiones*. Programa Competitividad Norte Grande. Ministerio de Economía y Producción. Buenos Aires, Oberá y Posadas, enero 2012.
- Lottici María Victoria, Galperín Carlos y Hoppstock Julia (2013). “El ‘proteccionismo comercial verde’: un análisis de tres nuevas cuestiones que afectan a los países en desarrollo”. *Revista Argentina de Economía Internacional*, 1: 39-64.
- Magán, María Victoria (2008). “La dirección de la yerba mate y la Comisión Reguladora (CRYM). El sector yerbatero argentino y el intervencionismo estatal, entre 1947 y 1957”. Asociación Argentina de Historia Económica. Universidad Nacional de Tres de Febrero. XXI Jornadas de Historia Económica, 23-26 de septiembre de 2008.
- Mariscal, Martha Landa y Vicente, Andrés Solari (2000). “Tendencias en la producción agropecuaria latinoamericana”. Escuela de Economía, UMSNH, *Economía y Sociedad*, Año V, No. 7, Enero-Junio de 2000.
- Martínez, Sofía Boza (2014). “Las barreras no arancelarias en el comercio agrícola de los países en desarrollo”. Nuevas rutas hacia el bienestar social, económico y medioambiental. II Foro Bienal de Estudios del Desarrollo. Santiago, Chile. Universidad de Chile.
- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2013). Plan de Competitividad Conglomerado productivo tealero de la provincia de Misiones. Programa Competitividad Norte Grande, abril 2013.

- Murina Marina y Nicita Alessandro (2015). "Trading with conditions: the effect of sanitary and phytosanitary measures on lower income countries' agricultural exports". UNCTAD Blue Series Papers 68, United Nations Conference on Trade and Development.
- Nelson Gerald C., Rosegrant Mark W. Rosegrant, Koo Jawoo, Robertson Richard, Sulser Timothy, Zhu Tingju, Ringler Claudia, Msangi Siwa, Palazzo Amanda, Batka Miroslav, Magalhaes Marilia, Valmonte-Santos Rowena, Ewing Mandy y Lee David (2009). "Cambio Climático: El impacto en la agricultura y los costos de adaptación". Instituto internacional de Investigación sobre Políticas Alimentarias IFPRI. Washington .D.C., octubre 2009.
- "Normas y Seguridad". Entender la OMC: Los Acuerdos. Organización Mundial del Comercio. Disponible en:
https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm4_s.htm
- Obregon, Walter Guillermo y Villarejo Umana, Mauricio (2010). "Neoproteccionismo: medidas sanitarias, fitosanitarias y normas técnicas, recomendaciones para las negociaciones de tratados de libre comercio". Especialización en Finanzas y Administración Pública, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad Militar Nueva Granada. Bogotá D.C, Colombia, 29 de noviembre de 2010.
- Occhipinti, María Ines (2016). "Comercio internacional y medio ambiente". Barreras No Arancelarias: Reglamentos y normas técnicas. Notas de clase de la materia "Reglamentaciones que inciden en el comercio internacional". Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina, 2016.
- Oficina de Tratados Comerciales Agrícolas (2012). Medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF). República Dominicana, 20 de abril de 2012. Ministerio de Agricultura. Disponible en: <http://www.otcasea.gob.do/medidas-sanitarias-y-fitosanitarias-msf/>
- Organización Mundial del Comercio (2012). *Informe sobre el Comercio Mundial 2012. Comercio y políticas públicas: Análisis de las medidas no arancelarias en el siglo XXI*. Ginebra: OMC
- Pardo, Richard (1988). "Nuestro futuro común: el informe de la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo". Plan de acción forestal en los trópicos para América Latina. Depósitos de documentos de la FAO. *Unasylva*. Revista internacional de silvicultura e industrias forestales. FAO. Nro. 159, Vol. 40, 1998/1.

- Parra, Patricia. "Té y yerba mate: Perfiles productivos". Sector Infusiones. Dirección Nacional de Alimentos. Dirección de Industria Alimentaria. Disponible en: http://www.alimentosargentinos.gob.ar/contenido/revista/html/38/38_11_Infusiones_Te_Yerba_mate.htm
Disponible en: <http://www.fao.org/docrep/s5780s/s5780s09.htm#TopOfPage>
- Pais, Ana. "¿Qué país es el verdadero rey del mate: Argentina, Paraguay o Uruguay?". BBC Mundo, 30 de noviembre 2017. Disponible en: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-42138588>
- Pisanello, D. (2014) *Chemistry of Foods: EU Legal and Regulatory Approaches*, SpringerBriefs in Chemistry of Foods, DOI 10.1007/978-3-319-03434-8_2
- Porter, M., y C. Van der Linde (1995). "Toward a New Conception of the Environment-Competitiveness Relationship". *Journal of Economic Perspectives*, 9 (4), 97-118.
- Primera Edición (2018). "Yerba mate: ponen límite a los benzopirenos". El Diario de Misiones. 11 de junio de 2018. Disponible en: <http://www.primeraedicion.com.ar/nota/222764/yerba-mate-ponen-limite-a-los-benzopirenos.html>
- Diario Popular (2018). "Buscan mejora en yerba mate para exportar. Diario Popular. 15 de enero de 2018.
Disponible en: <https://www.diariopopular.com.ar/buscan-mejora-yerba-mate-exportar-n337949>
- Promperú (s.f). "Requisitos sanitarios: Guía de exportación de alimentos a la Unión Europea". Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior.
- Rau, Víctor (2009). "La yerba mate en Misiones (Argentina). Estructura y significados de una producción localizada". *Agroalimentaria*, No. 28. Enero-Junio 2009, pp. 49-58.
- Rodríguez Jerez, José Juan (2012). "Café y micotoxinas". Fundación Eorski Consumer. 25 de octubre de 2012. Disponible en: <http://www.consumer.es/seguridad-alimentaria/ciencia-y-tecnologia/2006/10/11/25267.php>
- Rodríguez Sáenz, Daniel (2010). "Mercado de la Unión Europea: guía para identificar los principales requisitos para el ingreso de productos agrícolas frescos y procesados". Serie de agronegocios, 2da edición. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura.

- Roldán D., Gonzalez F., Salazar, M. (2003). *La cadena de café en Colombia*. Bogotá: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.
- Sánchez Gabriel, Alzúa María Laura y Butler Inés (2008). "Impact of Technical Barriers to Trade on Argentine Exports and Labor Markets". Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales, Documento de Trabajo Nro 79. Diciembre del 2008.
- Sarquis, M. Alejandra (2002). "Barreras arancelarias y no arancelarias". Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación. Septiembre.
- Schwarz, Gerardo (2011). "Una Argentina competitiva, productiva y federal". IERAL de Fundación Mediterránea. Documento de Trabajo, No. 102, 05 de julio de 2011.
- Sinc, Emilia Ferrer (2015). "Los cafés del supermercado contienen niveles altos de micotoxinas cancerígenas". Valencia, España. El Confidencial. 26 de octubre del 2015. Disponible en: https://www.elconfidencial.com/consumo/2015-10-26/los-cafes-del-supermercado-contienen-micotoxinas-cancerigenas_1072247/
- Smink, Verónica (2012). "La FAO necesita que América alimente al mundo", BBC Mundo, Argentina. 30 de marzo de 2012. Disponible en: http://www.bbc.com/mundo/noticias/2012/03/120329_argentina_fao_aumento_alimentos_vs
- Spaltro, Santiago (2016). "Por la guerra en Siria, cae 40% la exportación de yerba mate". Diario Perfil, 2 de octubre de 2016. Disponible en: <http://www.perfil.com/economia/por-la-guerra-en-siria-cae-40-la-exportacion-de-yerba-mate.phtml>
- Quintero Rizzuto, María Liliana y Rosales, Martiza (2014). "El mercado mundial del café: tendencias recientes, estructura y estrategias de competitividad". *Visión Gerencial*, Año 13, Julio-Diciembre 2014 (2); 291-307.
- UNCTAD (2012). "Clasificación Internacional de Medidas Arancelarias. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo". Naciones Unidas. Versión 2012. Disponible en: http://unctad.org/es/PublicationsLibrary/ditctab20122_es.pdf
- Velarde, Guillermo Carlos (2011). "Análisis del mercado de las infusiones con métodos multivariantes". Tesis de grado en Ingeniería Industrial. Instituto Tecnológico de Buenos Aires.
- Vicam (2017). "Administrando el impacto resultante de los límites de ocratoxina A en la cadena de valor del café". Artículo técnico-informativo. Estados Unidos, Abril

del 2017. Disponible en: <http://www.vicames.com/articulo-informativos/limites-de-la-ocratoxina-a-en-la-cadena-de-valor-del-cafe>

- Xinhua (2015). “La mitad de café peruano se exporta a Unión Europea”. América Economía, 01 de noviembre de 2015.

7. ANEXOS

Anexo 1: Total de producción de café desde 1994 al 2015 según la Organización Internacional del Café de los países con una representatividad mayor al 1%.

Producción total a nivel mundial (1995-2015) en Miles de Bolsas de 60kg. Fuente: Organización Internacional del Café (2017)																
Pais	1994/95	1999/00	2000/01	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	Representatividad 1994/1995	Representatividad 2014/2015
Total	93,217	131,576	113,673	111,396	129,187	122,913	133,990	127,812	139,632	147,952	149,788	152,254	149,077	152,108	100%	100%
Brazil	28,192	47,578	31,310	32,935	42,987	38,987	50,490	43,977	53,428	50,592	55,420	54,698	52,299	50,388	30%	21%
Vietnam	3,632	11,631	14,841	13,842	19,340	16,405	18,438	17,825	20,000	26,500	23,402	27,610	26,500	28,737	4%	5%
Colombia	12,862	9,679	10,400	12,564	11,759	12,515	8,663	8,098	8,523	7,652	9,927	12,163	13,339	14,009	14%	15%
Indonesia	5,368	6,557	6,987	9,159	7,483	7,777	9,612	11,380	9,129	10,644	11,519	11,265	11,418	12,317	6%	5%
Ethiopia	2,763	3,784	3,115	4,779	5,551	5,967	4,949	6,931	7,500	6,798	6,233	6,427	6,575	6,714	3%	4%
India	3,002	4,867	5,020	4,567	4,800	4,367	4,378	4,827	5,033	5,233	5,303	5,075	5,450	5,800	3%	4%
Honduras	2,181	2,985	2,667	3,204	3,461	3,640	3,450	3,603	4,331	5,882	4,686	4,583	5,268	5,786	2%	2%
Uganda	2,393	2,862	3,401	2,175	2,894	3,490	3,335	2,894	3,267	3,115	3,914	3,633	3,744	3,650	3%	4%
Guatemala	3,787	5,120	4,940	3,676	3,950	4,100	3,785	3,835	3,950	3,850	3,763	3,189	3,310	3,410	4%	5%
Peru	1,179	2,744	2,676	2,489	4,319	3,063	3,872	3,286	4,069	5,373	4,453	4,338	2,883	3,304	1%	2%
Mexico	4,159	6,219	4,815	4,225	4,200	4,150	4,651	4,109	4,001	4,561	4,327	3,916	3,591	2,903	4%	6%
Nicaragua	683	1,554	1,572	1,432	1,428	1,906	1,445	1,871	1,638	2,193	1,873	2,060	1,898	2,134	1%	1%
Côte d'Ivoire	3,006	6,320	4,846	1,691	2,177	2,317	2,397	1,795	982	1,966	2,072	2,107	1,750	1,882	3%	3%
Costa Rica	2,482	2,485	2,419	1,653	1,706	1,797	1,500	1,477	1,614	1,831	1,823	1,552	1,475	1,440	3%	3%
Thailand	1,399	1,273	1,692	1,064	822	650	675	795	828	831	608	638	785	997	2%	2%
Tanzania	679	842	809	804	822	810	1,186	675	846	641	1,151	811	753	930	1%	1%
Kenya	1,663	1,502	1,002	660	826	652	541	630	641	757	875	838	765	789	2%	2%
Papua New Guinea	1,139	1,387	1,041	1,268	807	968	1,028	1,038	867	1,414	716	835	798	712	1%	1%
Ecuador	2,376	1,198	854	935	1,035	950	771	813	854	825	828	666	644	644	3%	2%
El Salvador	2,293	2,598	1,704	1,319	1,234	1,505	1,450	1,075	1,873	1,164	1,240	515	665	565	2%	3%
Lao, People's Dem. Rep. of		239	212	280	391	393	406	434	544	514	541	538	499	511	0%	0%
Venezuela	989	1,367	1,450	1,506	1,571	1,520	932	1,214	1,202	902	952	804	650	501	1%	2%
Madagascar	641	427	362	599	587	614	728	457	530	585	500	584	501	425	1%	1%
Dominican Republic	730	607	467	310	387	465	645	352	378	491	488	425	397	400	1%	1%
Cameroon	406	1,370	1,113	870	818	795	725	902	527	669	371	404	483	391	0%	1%
Congo, Dem. Rep. of	1,298	477	363	336	378	416	422	346	305	357	334	347	335	371	1%	1%
Haiti	450	399	420	356	362	359	359	351	350	349	350	345	343	341	0%	1%
Rwanda	22	307	273	337	351	224	369	259	323	251	259	258	238	292	0%	0%
Burundi	664	351	487	103	499	133	412	112	353	204	406	163	248	274	1%	0%
Guinea	198	364	400	525	473	323	505	499	386	386	234	101	165	246	0%	0%
Philippines	877	622	341	432	441	446	587	730	189	180	177	186	193	208	1%	1%

Anexo 2: Lista de 20 mayores productores de té desde 1995 al 2015 según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAOSTAT)

Producción total a nivel mundial de Té (1995-2015). Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO).											
Países	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	(%) 1995	(%) 2015
Total general	2,862,764.00	3,231,082.00	3,873,993.00	4,622,150.00	4,839,876.00	5,042,074.00	5,329,137.00	5,512,282.00	5,661,856.00	100%	100%
China, Continental	588,500.00	683,324.00	934,857.00	1,450,000.00	1,623,000.00	1,789,753.00	1,924,457.00	2,095,570.00	2,248,999.00	21%	40%
India	753,900.00	826,000.00	907,000.00	991,182.00	1,095,460.00	1,135,070.00	1,208,780.00	1,207,310.00	1,233,140.00	26%	22%
Kenya	244,530.00	236,286.00	328,500.00	399,006.00	377,912.00	369,400.00	432,400.00	445,105.00	399,100.00	9%	7%
Sri Lanka	245,961.00	305,840.00	317,200.00	331,400.00	327,500.00	330,000.00	340,230.00	338,032.00	341,744.00	9%	6%
Turquía	102,713.00	138,770.00	217,540.00	235,000.00	221,600.00	225,000.00	212,400.00	226,800.00	239,028.00	4%	4%
Viet Nam	40,200.00	69,900.00	132,525.00	198,466.00	206,600.00	211,500.00	217,700.00	228,360.00	236,000.00	1%	4%
Indonesia	154,013.00	162,586.00	167,276.00	150,342.00	146,603.00	143,413.00	145,855.00	154,369.00	132,615.00	5%	2%
Myanmar	52,400.00	63,000.00	79,000.00	94,500.00	92,500.00	94,600.00	96,300.00	98,600.00	100,150.00	2%	2%
Argentina	51,481.00	74,256.00	67,871.00	92,417.00	92,892.00	82,813.00	80,423.00	84,412.00	89,713.00	2%	2%
Japón	84,800.00	85,000.00	100,000.00	85,000.00	82,100.00	85,900.00	84,800.00	83,600.00	79,500.00	3%	1%
Irán (República Islámica del)	242,642.00	222,653.00	197,270.00	121,041.00	112,084.00	103,890.00	97,475.00	72,277.00	70,000.00	8%	1%
Bangladesh	52,000.00	46,000.00	57,580.00	60,000.00	60,500.00	62,524.00	66,259.00	63,780.00	66,101.00	2%	1%
Uganda	12,692.00	29,236.00	37,734.00	49,182.00	35,194.00	57,939.00	60,969.00	61,376.00	61,038.00	0%	1%
Burundi	6,985.00	34,060.00	39,335.00	37,875.00	40,853.00	42,147.00	41,817.00	53,893.00	53,802.00	0%	1%
Tailandia	18,500.00	32,327.00	51,570.00	67,241.00	73,320.00	68,171.00	68,013.00	40,324.00	49,054.00	1%	1%
Malawi	34,182.00	42,400.00	38,000.00	51,589.00	47,006.00	42,490.00	46,460.00	45,480.00	47,659.00	1%	1%
República Unida de Tazmania	24,300.00	23,600.00	30,700.00	33,160.00	32,000.00	32,812.00	33,700.00	33,500.00	35,749.00	1%	1%
Mozambique	976	10,466.00	16,000.00	28,995.00	27,000.00	22,000.00	25,428.00	28,840.00	32,000.00	0%	1%
Zimbabwe	15,000.00	22,000.00	22,000.00	23,535.00	23,837.00	24,138.00	24,439.00	24,740.00	25,041.00	1%	0%
Rwanda	5,414.00	14,481.00	16,458.00	22,249.00	24,066.00	22,503.00	22,185.00	24,751.00	25,027.00	0%	0%

Anexo 3: Lista de 20 mayores exportadores mundiales de café desde 1995 al 2013 según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAOSTAT)

ANEXO 3: LISTA DE LOS 20 MAYORES EXPORTADORES MUNDIALES DE CAFÉ (1995-2013) EN TONELADAS. FUENTE: ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA ALIMENTACIÓN Y LA AGRICULTURA										
Pais	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	Total general	% Representatividad 1995	% Representatividad 2013
Total general	4,712,887.00	6,295,754.00	6,772,057.00	8,257,013.00	8,537,351.00	9,062,699.00	8,927,054.00	130,728,949.00	100%	100%
Brasil	787,594.00	1,021,728.00	1,444,273.00	1,877,210.00	1,879,870.00	1,589,703.00	1,785,419.00	26,904,392.00	17%	20%
Viet Nam	248,100.00	733,900.00	892,000.00	1,217,868.00	1,256,400.00	1,735,545.00	1,323,637.00	16,657,569.00	5%	15%
Colombia	569,967.00	524,769.00	634,209.00	434,085.00	458,489.00	414,975.00	562,863.00	10,801,721.00	12%	6%
Alemania	144,800.00	296,075.00	458,998.00	583,092.00	597,531.00	628,130.00	621,382.00	7,534,054.00	3%	7%
Indonesia	231,480.00	345,626.00	455,039.00	485,211.00	423,416.00	535,217.00	600,217.00	7,531,388.00	5%	7%
Guatemala	206,962.00	291,814.00	202,849.00	236,583.00	264,222.00	227,386.00	217,273.00	4,437,445.00	4%	2%
India	157,329.00	185,605.00	181,817.00	222,960.00	283,692.00	272,426.00	282,462.00	3,749,526.00	3%	3%
Perú	105,823.00	143,109.00	142,166.00	229,927.00	294,168.00	265,829.00	237,475.00	3,385,394.00	2%	3%
Honduras	106,557.00	167,003.00	145,818.00	215,501.00	253,232.00	317,447.00	254,505.00	3,346,393.00	2%	3%
México	196,054.00	290,060.00	106,805.00	124,306.00	135,496.00	183,180.00	148,484.00	3,328,253.00	4%	2%
Uganda	168,860.00	150,819.00	142,514.00	159,217.00	188,646.00	169,169.00	230,364.00	3,321,046.00	4%	3%
Costa de Marfil	140,523.00	351,959.00	100,496.00	102,941.00	38,841.00	89,551.00	87,543.00	2,784,294.00	3%	1%
Etiopía	76,567.00	118,917.00	172,193.00	211,982.00	159,177.00	203,883.00	218,989.00	2,772,932.00	2%	2%
Bélgica		125,649.00	152,689.00	275,536.00	270,699.00	259,604.00	203,311.00	2,698,701.00	0%	2%
Estados Unidos de América	95,331.00	102,124.00	123,494.00	167,829.00	199,677.00	186,772.00	181,001.00	2,502,742.00	2%	2%
Costa Rica	128,727.00	137,306.00	112,860.00	74,959.00	76,843.00	87,733.00	82,362.00	2,124,545.00	3%	1%
El Salvador	113,628.00	151,101.00	76,456.00	64,579.00	102,912.00	64,856.00	66,780.00	1,815,452.00	2%	1%
Italia	33,400.00	60,713.00	90,267.00	127,661.00	138,075.00	154,271.00	163,985.00	1,705,571.00	2%	2%
Nicaragua	38,045.00	84,503.00	59,504.00	109,219.00	93,624.00	120,152.00	98,052.00	1,391,919.00	1%	1%
Papua Nueva Guinea	55,100.00	66,600.00	72,203.00	58,867.00	63,853.00	64,976.00	47,273.00	1,182,275.00	1%	1%
Kenya	90,315.00	86,979.00	50,948.00	44,370.00	41,772.00	48,499.00	50,178.00	1,125,711.00	2%	1%
Singapur	95,996.00	40,730.00	83,141.00	43,290.00	48,135.00	38,759.00	32,624.00	1,036,099.00	2%	0%
Camerún	63,188.00	88,910.00	43,606.00	48,097.00	30,962.00	41,847.00	26,608.00	947,714.00	1%	0%
España	54,297.00	58,380.00	46,949.00	40,350.00	41,566.00	42,715.00	38,497.00	923,294.00	1%	0%
República Unida de Tanzania	48,200.00	54,335.00	47,982.00	40,047.00	40,561.00	54,307.00	62,853.00	903,424.00	1%	1%
Tailandia	76,668.00	60,520.00	37,424.00	45,509.00	44,500.00	50,362.00	54,344.00	875,431.00	2%	1%
Países Bajos	17,283.00	30,090.00	53,797.00	69,529.00	61,843.00	61,242.00	63,626.00	859,326.00	0%	1%
Países Bajos	24,974.00	20,318.00	46,194.00	67,582.00	100,050.00	93,006.00	86,049.00	828,309.00	1%	1%
Ecuador	88,285.00	29,535.00	32,699.00	38,536.00	55,517.00	51,526.00	36,672.00	789,793.00	2%	0%

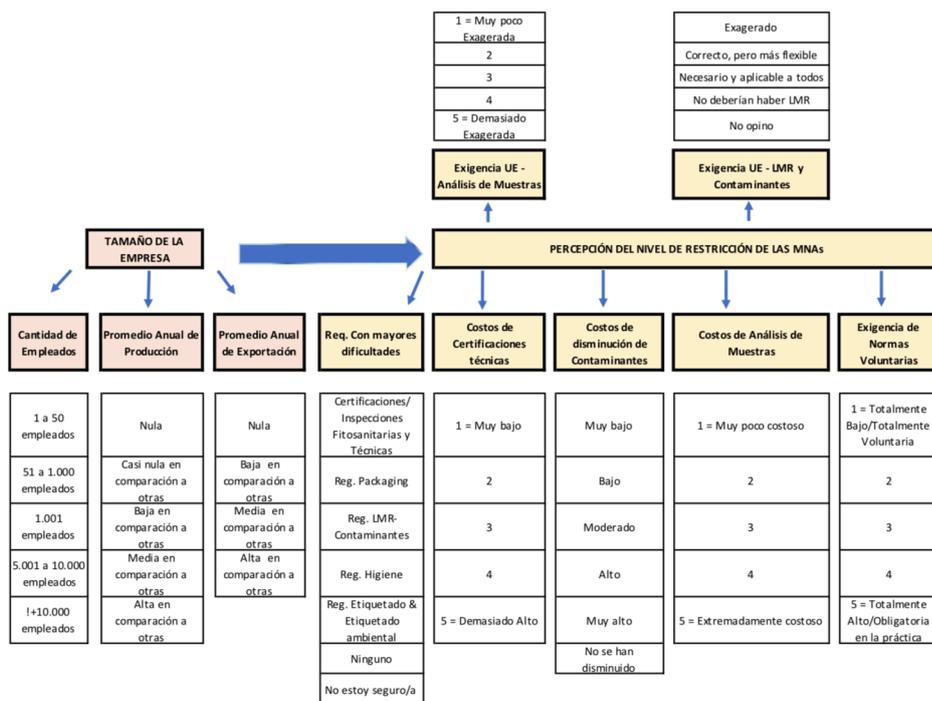
Anexo 4: Lista de 20 mayores importadores mundiales de café desde 1995 al 2013 según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAOSTAT)

ANEXO 4: LISTA DE LOS 20 MAYORES IMPORTADORES MUNDIALES DE CAFÉ (1995-2013) EN TONELADAS. FUENTE: ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA ALIMENTACIÓN Y LA AGRICULTURA										
Pais	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	Total general	% Representatividad 1995	% Representatividad 2013
Total general	4,803,856.00	5,949,607.00	6,722,953.00	7,864,098.00	8,168,742.00	8,446,920.00	8,555,202.00	126,809,969.00	100%	100%
Estados Unidos de América	991,946.00	1,372,434.00	1,309,183.00	1,391,197.00	1,496,004.00	1,492,347.00	1,542,394.00	25,017,449.00	21%	18%
Alemania	755,381.00	865,125.00	985,847.00	1,200,789.00	1,221,483.00	1,265,327.00	1,230,424.00	19,032,759.00	16%	14%
Italia	315,128.00	373,501.00	433,341.00	492,276.00	500,015.00	518,731.00	527,613.00	8,008,934.00	7%	6%
Japón	326,111.00	407,426.00	444,771.00	434,839.00	442,140.00	407,813.00	487,711.00	7,781,817.00	7%	6%
Francia	355,153.00	375,873.00	316,716.00	383,980.00	380,345.00	376,066.00	357,458.00	6,912,693.00	7%	4%
España	185,715.00	223,631.00	258,546.00	307,221.00	285,786.00	303,903.00	299,421.00	4,797,086.00	4%	3%
Canadá	138,013.00	179,974.00	203,371.00	244,022.00	253,778.00	251,934.00	259,913.00	3,807,479.00	3%	3%
Bélgica		166,889.00	231,269.00	344,828.00	335,452.00	328,189.00	318,870.00	3,767,261.00	0%	4%
Reino Unido	138,529.00	154,933.00	169,841.00	213,141.00	210,654.00	206,452.00	213,270.00	3,344,960.00	3%	2%
Países Bajos	162,724.00	155,978.00	166,892.00	145,035.00	136,757.00	139,132.00	135,043.00	2,932,526.00	3%	2%
Polonia	99,206.00	137,175.00	139,815.00	156,933.00	167,126.00	175,633.00	154,499.00	2,550,240.00	2%	2%
Federación de Rusia	54,783.00	86,532.00	152,426.00	171,566.00	185,485.00	189,979.00	207,612.00	2,440,382.00	1%	2%
Suecia	91,708.00	99,134.00	116,312.00	131,240.00	120,998.00	121,009.00	123,628.00	2,055,635.00	2%	1%
Argelia	53,673.00	106,694.00	113,257.00	70,134.00	117,323.00	127,631.00	128,139.00	1,965,678.00	1%	1%
Suiza	61,345.00	72,856.00	97,669.00	134,906.00	145,175.00	144,560.00	156,311.00	1,806,404.00	1%	2%
República de Corea	67,375.00	83,682.00	93,897.00	119,159.00	132,876.00	117,819.00	124,107.00	1,744,911.00	1%	1%
Austria	67,019.00	63,189.00	83,767.00	69,680.00	76,548.00	82,888.00	79,438.00	1,544,653.00	1%	1%
Finlandia	45,551.00	65,290.00	67,853.00	75,076.00	73,309.00	71,109.00	73,423.00	1,295,772.00	1%	1%
Australia	81,200.00	40,649.00	65,226.00	79,245.00	81,302.00	91,723.00	89,638.00	1,207,203.00	2%	1%
Dinamarca	50,118.00	61,332.00	51,671.00	59,445.00	50,161.00	47,935.00	47,622.00	1,047,751.00	1%	1%

Anexo 5: Lista de importadores de yerba mate (2013) en Toneladas. Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAOSTAT).

Anexo 5: IMPORTACIONES DE YERBA MATE EN TONELADAS - 2013.	
FUENTE: Elaboración propia en base a la FAOSTAT	
	2013
Total general	76,174.00
Uruguay	32,710.00
República Árabe Siria	22,719.00
Chile	7,250.00
Brasil	2,550.00
Estados Unidos de América	1,650.00
España	1,369.00
Alemania	1,290.00
Líbano	1,150.00
Francia	498.00
Emiratos Árabes Unidos	471.00
República de Corea	446.00
Bolivia (Estado Plurinacional de)	395.00
Japón	377.00
Suiza	319.00
Arabia Saudita	300.00
Israel	261.00
Canadá	171.00
Reino Unido	152.00
Turquía	151.00
México	148.00
Otros Países (132)	1,797.00

Anexo 6: Cuadro de correlación entre el tamaño de la empresa y la percepción del nivel de restricción de las MNAs. Se muestran indicadores y sus respectivas categorías.



Anexo 7: Cuadro de correlación entre el tamaño de la empresa y la orientación hacia el desarrollo sostenible empresarial. Se muestran indicadores y sus respectivas categorías.

VI: TAMAÑO DE LA EMPRESA			VD2: DESARROLLO SOSTENIBLE EMPRESARIAL						
Cantidad de Empleados	Promedio Anual de Producción	Promedio Anual de Exportación	Cumplimiento de Certificaciones técnicas	Cumplimiento de Packaging	Cumplimiento Regl. LMR-Contaminantes	Cumplimiento Normas Voluntarias	Uso del agua en la producción	Metas de desempeño ambiental	Tecnologías más sostenibles
1 a 50 empleados	Nula	Nula	Nulo	Nulo	Nulo	Mayoría o gran parte de ellas	Se redujo notablemente	Sí	1 = Poco importante
51 a 1.000 empleados	Casi nula en comparación a otras	Baja en comparación a otras	Poco	Poco	Poco	Algunas o pocas	Se redujo	No	2
1.001 empleados	Baja en comparación a otras	Media en comparación a otras	Moderado	Moderado	Moderado	Nulo	Sigue igual	No responde	3
5.001 a 10.000 empleados	Media en comparación a otras	Alta en comparación a otras	Excelente	Excelente	Excelente		Aumentó		4
!+10.000 empleados	Alta en comparación a otras						Aumentó notablemente		5 = Extrem. importante

Anexo 8: Cuadro de correlación entre el tamaño de la empresa y los cambios en la calidad productiva. Se muestran indicadores y sus respectivas categorías.

TAMAÑO DE LA EMPRESA			CAMBIOS EN LA CALIDAD PRODUCTIVA - ÚLTIMA DÉCADA	
Cantidad de Empleados	Promedio Anual de Producción	Promedio Anual de Exportación	Evolución de la Capacidad Productiva	Evolución de las Exportaciones
1 a 50 empleados	Nula	Nula	Disminuyó significativamente	Disminuyó significativamente
51 a 1.000 empleados	Casi nula en comparación a otras	Baja en comparación a otras	Disminuyó	Disminuyó
1.001 empleados	Baja en comparación a otras	Media en comparación a otras	Igual	Igual
5.001 a 10.000 empleados	Media en comparación a otras	Alta en comparación a otras	Aumentó	Aumentó
!+10.000 empleados	Alta en comparación a otras		Aumentó significativamente	Aumentó significativamente

Anexo 9: Preguntas vinculadas al tamaño de la empresa.

¿Cuál es la producción anual promedio de su empresa del producto seleccionado en la primera pregunta?	¿Cuál es la exportación anual promedio de su empresa del producto seleccionado en la primera pregunta?					
Cantidad de Empleados	Alta en comparación a otras empresas a nivel nacional	Media en comparación a otras empresas a nivel nacional	Baja en comparación a otras empresas a nivel nacional	Nuestra empresa no exporta	Total general %	Total de Respuestas x Producción
Alta en comparación a otras empresas a nivel nacional	76.92%	7.69%	7.69%	7.69%	100%	13
1 a 50 empleados	100.00%	0.00%	0.00%	0.00%	100%	2
51 a 1.000 empleados	72.73%	9.09%	9.09%	9.09%	100%	11
Media en comparación a otras empresas a nivel nacional	13.33%	60.00%	13.33%	13.33%	100%	15
1 a 50 empleados	0.00%	83.33%	16.67%	0.00%	100%	6
1.001 a 5.000 empleados	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%	100%	1
51 a 1.000 empleados	25.00%	50.00%	12.50%	12.50%	100%	8
Baja en comparación a otras empresas a nivel nacional	16.67%	0.00%	66.67%	16.67%	100%	6
1 a 50 empleados	0.00%	0.00%	66.67%	33.33%	100%	3
51 a 1.000 empleados	33.33%	0.00%	66.67%	0.00%	100%	3
Nula - Casi Nula	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%	100%	1
1 a 50 empleados	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%	100%	1
Nuestra empresa no produce	0.00%	0.00%	50.00%	50.00%	100%	4
1 a 50 empleados	0.00%	0.00%	50.00%	50.00%	100%	4
Total de Expo. Anual Promedio en % por Categoría	33%	26%	23%	18%	100%	39
Total de Respuestas x Exportación	13	10	9	7		

Anexo 10: Resultados obtenidos a partir de la pregunta sobre los costos de disminución de niveles de contaminantes por cantidad de empleados

Cantidad de Empleados	¿Qué tan altos fueron/son para su empresa los costos de disminuir los niveles de contaminantes?						Total de Rtas por Cantidad de Empleados
	Muy bajos	Bajos	Moderados	Altos	Muy altos	No se han disminuido los niveles de contaminantes	
1 a 50 empleados	12.50%	12.50%	25.00%	43.75%	6.25%	0.00%	16
51 a 1.000 empleados	18.18%	9.09%	45.45%	9.09%	9.09%	9.09%	22
1.001 a 5.000 empleados	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%	0.00%	0.00%	1
Total de Rtas según Categoría de Costos (%)	15.38%	10.26%	35.90%	25.64%	7.69%	5.13%	39

Anexo 11: Resultados obtenidos ante la pregunta sobre la exigencia de la UE en relación al análisis de muestras para un embarque, según exportación anual promedio y cantidad de empleados.

¿Cuál es la exportación anual promedio de su empresa del producto seleccionado en la primera pregunta?	¿Qué tan exagerada es la exigencia de los países de la Unión Europea en términos de análisis de muestras para un embarque?					
Cantidad de Empleados	1	2	3	4	5	Total de Rtas por Expo y Cantidad de Empleados
Alta en comparación a otras empresas a nivel nacional	60.00%	20.00%	35.71%	27.27%	25.00%	13
1 a 50 empleados	20.00%	0.00%	7.14%	0.00%	0.00%	2
51 a 1.000 empleados	40.00%	20.00%	28.57%	27.27%	25.00%	11
Baja en comparación a otras empresas a nivel nacional	0.00%	20.00%	21.43%	27.27%	50.00%	9
1 a 50 empleados	0.00%	0.00%	14.29%	9.09%	50.00%	5
51 a 1.000 empleados	0.00%	20.00%	7.14%	18.18%	0.00%	4
Media en comparación a otras empresas a nivel nacional	40.00%	40.00%	21.43%	27.27%	0.00%	10
1 a 50 empleados	20.00%	40.00%	0.00%	18.18%	0.00%	5
51 a 1.000 empleados	20.00%	0.00%	21.43%	9.09%	0.00%	5
Nuestra empresa no exporta	0.00%	20.00%	21.43%	18.18%	25.00%	7
1 a 50 empleados	0.00%	0.00%	14.29%	18.18%	0.00%	4
1.001 a 5.000 empleados	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	25.00%	1
51 a 1.000 empleados	0.00%	20.00%	7.14%	0.00%	0.00%	2
Total por Categoría de Exageración de la Exigencia (%)	12.82%	12.82%	35.90%	28.21%	10.26%	39

Anexo 12: Resultados obtenidos a partir de la pregunta sobre la exigencia de las normas voluntarias en las exportaciones de la empresa, según exportación anual promedio y cantidad de empleados.

¿Cuál es la exportación anual promedio de su empresa del producto seleccionado en la primera pregunta?	En una escala del 1 al 5, ¿cómo evaluaría la exigencia de las normas voluntarias en las exportaciones de su empresa?					Total de Rtas por Expo y Cantidad de Empleados
	1	2	3	4	5	Total general
Cantidad de Empleados						
Alta en comparación a otras empresas a nivel nacional	0.00%	18.18%	27.27%	36.36%	18.18%	11
1 a 50 empleados	0.00%	0.00%	50.00%	50.00%	0.00%	2
51 a 1.000 empleados	0.00%	22.22%	22.22%	33.33%	22.22%	9
Baja en comparación a otras empresas a nivel nacional	0.00%	0.00%	66.67%	22.22%	11.11%	9
1 a 50 empleados	0.00%	0.00%	100.00%	0.00%	0.00%	5
51 a 1.000 empleados	0.00%	0.00%	25.00%	50.00%	25.00%	4
Media en comparación a otras empresas a nivel nacional	0.00%	10.00%	40.00%	20.00%	30.00%	10
1 a 50 empleados	0.00%	0.00%	60.00%	20.00%	20.00%	5
51 a 1.000 empleados	0.00%	20.00%	20.00%	20.00%	40.00%	5
Nuestra empresa no exporta	16.67%	0.00%	50.00%	16.67%	16.67%	6
1 a 50 empleados	0.00%	0.00%	50.00%	25.00%	25.00%	4
1.001 a 5.000 empleados	100.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	1
51 a 1.000 empleados	0.00%	0.00%	100.00%	0.00%	0.00%	1
Total por Categoría de Exigencia	1	3	16	9	7	36

Anexo 13: Resultados obtenidos a la pregunta sobre el cumplimiento de la obtención de certificaciones técnicas, según exportación anual promedio y cantidad de empleados.

¿Cuál es la exportación anual promedio de su empresa del producto seleccionado en la primera pregunta?	¿Cómo evaluaría el cumplimiento de su empresa para obtener las certificaciones técnicas requeridas por los países importadores sobre sus productos?				Total de Respuestas x Nivel de Expo y Cantidad de Empleados
	Cumplimiento Excelente	Cumplimiento moderado	Cumplimiento nulo	Poco Cumplimiento	
Cantidad de Empleados					
Alta en comparación a otras empresas a nivel nacional	41%	22%	0%	0%	13
1 a 50 empleados	7%	0%	0%	0%	2
51 a 1.000 empleados	33%	22%	0%	0%	11
Baja en comparación a otras empresas a nivel nacional	19%	33%	50%	0%	9
1 a 50 empleados	7%	22%	50%	0%	5
51 a 1.000 empleados	11%	11%	0%	0%	4
Media en comparación a otras empresas a nivel nacional	26%	22%	0%	100%	10
1 a 50 empleados	11%	11%	0%	100%	5
51 a 1.000 empleados	15%	11%	0%	0%	5
Nuestra empresa no exporta	15%	22%	50%	0%	7
1 a 50 empleados	7%	11%	50%	0%	4
1.001 a 5.000 empleados	0%	11%	0%	0%	1
51 a 1.000 empleados	7%	0%	0%	0%	2
Total de los Resultados por Categoría en %	69%	23%	5%	3%	100% - 39 Rtas

Anexo 14: Resultados del cumplimiento de las normas voluntarias exigidas por otros países según cantidad de empleados de las firmas.

¿Cómo consideraría el cumplimiento por parte de su empresa de las normas voluntarias exigidas por otros países?				
Cantidad de Empleados	Hemos cumplido con la mayoría o gran parte de ellas	Hemos cumplido con algunas o pocas de ellas	No hemos cumplido	Total de Respuestas por Cantidad de Empeados (%)
1 a 50 empleados	31.03%	100.00%	66.67%	43.24%
51 a 1.000 empleados	65.52%	0.00%	33.33%	54.05%
1.001 a 5.000 empleados	3.45%	0.00%	0.00%	2.70%
Total de Respuestas por Categoría de Cumplimiento (%)	78%	14%	8%	100%

Anexo 15: Resultados obtenidos sobre el establecimiento de metas de desempeño ambiental, según cantidad de empleados y por nivel de producción anual promedio.

Cantidad de Empleados	¿Ha establecido su empresa metas de desempeño ambiental?			
	No	Prefiero no responder	Sí	Total de Rtas por Cantidad de Empleados
1 a 50 empleados	71%	33%	35%	16
1.001 a 5.000 empleados	0%	0%	4%	1
51 a 1.000 empleados	29%	67%	62%	22
Total general	7	6	26	39

¿Cuál es la producción anual promedio de su empresa del producto seleccionado en la primera pregunta?	¿Ha establecido su empresa metas de desempeño ambiental?			
	No	Prefiero no responder	Sí	Total de Rtas por Nivel de Producción
Alta en comparación a otras empresas a nivel nacional	8%	15%	77%	13
Baja en comparación a otras empresas a nivel nacional	33%	33%	33%	6
Media en comparación a otras empresas a nivel nacional	20%	7%	73%	15
Nuestra empresa no produce	25%	25%	50%	4
Nula - Casi Nula	0%	0%	100%	1
Total de Rtas por Categoría de Desempeño Ambiental	7	6	26	39

Anexo 16: Resultados obtenidos de la evolución de la calidad productiva de las empresas en los últimos 10 años.

¿Cómo ha sido la evolución de las exportaciones de su empresa en los últimos 10 años?	¿Cómo ha sido la evolución de la capacidad productiva de su empresa en los últimos 10 años?				Total de Rtas por Evolución de las Expo.
	Aumentó	Aumentó significativamente	Disminuyó	Igual	
Aumentó	75.00%	20.00%	0.00%	5.00%	20
Aumentó significativamente	16.67%	83.33%	0.00%	0.00%	6
Disminuyó	0.00%	0.00%	66.67%	33.33%	3
Disminuyó significativamente	100.00%	0.00%	0.00%	0.00%	1
Igual	37.50%	12.50%	0.00%	50.00%	8
Total de Rtas por Evolución de la Capacidad Productiva (%)	53.85%	25.64%	5.13%	15.38%	100.00%

Anexo 17: Resultados obtenidos de la opinión de las firmas sobre si el desarrollo sostenible puede mejorar su calidad productiva, según establecimiento de metas de desempeño ambiental.

¿Ha establecido su empresa metas de desempeño ambiental?	En su opinión, una orientación hacia el desarrollo sostenible, ¿puede mejorar la capacidad productiva de su empresa y volverla más competitiva a nivel global?				
	Mejora la capacidad productiva pero no la competitividad	Mejora tanto nuestra capacidad productiva como nuestra competitividad	No mejora la capacidad productiva pero sí la competitividad	Sí, pero los costos son demasiado elevados y no podemos seguir este camino	Total de Rtas por Establecimiento de Metas de desempeño ambiental
No	14.29%	42.86%	14.29%	28.57%	7
Prefiero no responder	16.67%	66.67%	0.00%	16.67%	6
Sí	7.69%	69.23%	11.54%	11.54%	26
Total de Rtas por Categoría Mejora Capacidad Productiva y Competitividad (%)	10.26%	64.10%	10.26%	15.38%	100.00%
Total de Rtas por Categoría Mejora Capacidad Productiva y Competitividad	4	25	4	6	39

Anexo 18: Respuestas obtenidas de la evolución de la calidad productiva según el cumplimiento de MNAs.

¿Cómo evaluaría el cumplimiento de su empresa para obtener las certificaciones técnicas requeridas por los países importadores sobre sus productos?	¿Cómo ha sido la evolución de la capacidad productiva de su empresa en los últimos 10 años?					Total de Rtas por Cumplimiento
	Aumentó	Aumentó significativamente	Disminuyó	Igual		
Cumplimiento Excelente	51.85%	29.63%	3.70%	14.81%		27
Cumplimiento moderado	55.56%	22.22%	11.11%	11.11%		9
Cumplimiento nulo	50.00%	0.00%	0.00%	50.00%		2
Poco Cumplimiento	100.00%	0.00%	0.00%	0.00%		1
Total de Rtas por Evolución (%)	53.85%	25.64%	5.13%	15.38%		39

¿Cómo evaluaría el cumplimiento de su empresa en relación a los requerimientos por el embalaje (packaging) requeridos por los países importadores sobre sus productos?	¿Cómo ha sido la evolución de las exportaciones de su empresa en los últimos 10 años?					Total de Rtas por Cumplimiento
	Aumentó	Aumentó significativamente	Disminuyó	Disminuyó significativamente	Igual	
Cumplimiento excelente	47.62%	23.81%	9.52%	4.76%	14.29%	21
Cumplimiento moderado	71.43%	7.14%	0.00%	0.00%	21.43%	14
Cumplimiento nulo	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%	2
Poco cumplimiento	0.00%	0.00%	100.00%	0.00%	0.00%	1
Total de Rtas por Evolución (%)	52.63%	15.79%	7.89%	2.63%	21.05%	38

¿Cómo evaluaría el cumplimiento de su empresa en relación a los requerimientos de los niveles máximos de contaminantes/residuos sobre sus productos?	¿Cómo ha sido la evolución de las exportaciones de su empresa en los últimos 10 años?					Total de Rtas por Cumplimiento
	Aumentó	Aumentó significativamente	Disminuyó	Disminuyó significativamente	Igual	
Cumplimiento excelente	47.62%	23.81%	4.76%	4.76%	19.05%	21
Cumplimiento moderado	60.00%	0.00%	13.33%	0.00%	26.67%	15
Cumplimiento nulo	100.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	1
Poco cumplimiento	0.00%	100.00%	0.00%	0.00%	0.00%	1
Total de Rtas por Evolución (%)	52.63%	15.79%	7.89%	2.63%	21.05%	38

¿Cómo consideraría el cumplimiento por parte de su empresa de las normas voluntarias exigidas por otros países?	¿Cómo ha sido la evolución de las exportaciones de su empresa en los últimos 10 años?					Total de Rtas por Cumplimiento
	Aumentó	Aumentó significativamente	Disminuyó	Disminuyó significativamente	Igual	
Hemos cumplido con algunas o pocas de ellas	75.00%	0.00%	25.00%	0.00%	0.00%	4
Hemos cumplido con la mayoría o gran parte de ellas	55.17%	17.24%	6.90%	3.45%	17.24%	29
No hemos cumplido	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%	3
Sin respuesta	50.00%	50.00%	0.00%	0.00%	0.00%	2
Total de Rtas por Evolución (%)	52.63%	15.79%	7.89%	2.63%	21.05%	38

Encuesta para Estudios de Posgrado - Universidad de Buenos Aires

Encuesta realizada a empresas del rubro cafetero, yerbatero y tealero con el fin de aportar a mi investigación para la tesis de la Maestría sobre la aplicación de las medidas no arancelarias sobre las exportaciones de las infusiones latinoamericanas.

En la primera sección se harán preguntas relacionadas a la empresa donde trabaja actualmente. Por favor notar que NO se mencionará el nombre de su empresa, por lo que sus respuestas son para fines estadísticos y serán utilizadas a modo general. Por este motivo les solicitamos que respondan con honestidad.

***Obligatorio**

1. ¿En qué producto de las infusiones se especializa su empresa? (Si es más de uno, elegir el de mayor importancia para su empresa) *

Marca solo un óvalo.

- Café
 Té
 Yerba Mate

2. ¿En qué país se localiza su empresa? *

Marca solo un óvalo.

- Argentina
 Bolivia
 Brasil
 Chile
 Colombia
 Ecuador
 Guatemala
 Honduras
 México
 Paraguay
 Perú
 Uruguay
 Otro: _____

3. Cómo calificaría el tamaño su empresa en términos de empleados? *

Marca solo un óvalo.

- 1 a 50 empleados
 51 a 1.000 empleados
 1.001 a 5.000 empleados
 5.001 a 10.000 empleados
 +10.000 empleados

4. ¿Cuál de las siguientes actividades realiza su empresa? *

Selecciona todos los que correspondan.

- Importación
 Producción
 Exportación
 Trading - Broker
 Transporte (Forwarder)
 Otro: _____

5. ¿Cuál es la producción anual promedio de su empresa del producto seleccionado en la primera pregunta? *

Marca solo un óvalo.

- Nula - Casi Nula
 Baja en comparación a otras empresas a nivel nacional
 Media en comparación a otras empresas a nivel nacional
 Alta en comparación a otras empresas a nivel nacional
 Nuestra empresa no produce

6. ¿Cuál es la exportación anual promedio de su empresa del producto seleccionado en la primera pregunta? *

Marca solo un óvalo.

- Baja en comparación a otras empresas a nivel nacional
 Media en comparación a otras empresas a nivel nacional
 Alta en comparación a otras empresas a nivel nacional
 Nuestra empresa no exporta

7. **¿Cómo ha sido la evolución de la capacidad productiva de su empresa en los últimos 10 años? ***

Marca solo un óvalo.

- Aumentó significativamente
- Aumentó
- Igual
- Disminuyó
- Disminuyó significativamente

8. **¿Cómo ha sido la evolución de las exportaciones de su empresa en los últimos 10 años?**

Marca solo un óvalo.

- Aumentó significativamente
- Aumentó
- Igual
- Disminuyó
- Disminuyó significativamente

9. **¿Cuáles de los siguientes factores considera que fueron más importantes para justificar su respuesta del punto anterior?**

Selecciona todos los que correspondan.

- Recursos y capacidades de la mano de obra
- Contexto nacional
- Investigación y desarrollo (inversión o falta de inversión)
- Precios Internacionales (a favor o en contra)
- Costos (superación de costos o costos demasiado elevados)
- Requerimientos de países importadores (a favor o en contra)
- Otro: _____

10. **¿Cuál considera que es el mayor desafío que tiene la empresa para los próximos 10 años?**

Marca solo un óvalo.

- Aumento de la producción
- Mejora de la productividad
- Desarrollo sustentable
- Superación de costos

11. **¿Podría poner un orden de importancia a los destinos de sus exportaciones en términos de cantidades? (siendo el 1 el más importante y el 8 el menos importante)**

Marca solo un óvalo por fila.

	1	2	3	4	5	6	7	8
América del Norte	<input type="radio"/>							
América Central	<input type="radio"/>							
América del Sur	<input type="radio"/>							
Unión Europea	<input type="radio"/>							
Resto de Europa	<input type="radio"/>							
Asia	<input type="radio"/>							
África	<input type="radio"/>							
Oceanía	<input type="radio"/>							

Anexo 20: Preguntas de la Encuesta de la categoría "Medidas No Arancelarias"

Medidas No Arancelarias (MNAs)

En esta sección se harán preguntas vinculadas a las MNAs aplicadas sobre los productos café, té y yerba mate. Rogamos que todas las preguntas sean respondidas con honestidad y pensando en los productos en cuestión únicamente.

12. **En términos generales, ¿cuáles de los siguientes requerimientos no arancelarios de los países importadores implican mayores dificultades de cumplimiento para la empresa? ***

Selecciona todos los que correspondan.

- Ninguno
- Normas sobre el Etiquetado & Etiquetado ambiental
- Regulaciones en niveles máximos de contaminantes o residuos tóxicos
- Normas relativas a la higiene de los productos alimenticios
- No estoy seguro/a
- Certificaciones / Inspecciones fitosanitarias y técnicas
- Regulaciones vinculadas al embalaje - packaging
- Otro: _____

13. **En términos generales, ¿qué rama de la cadena productiva de los requerimientos no arancelarios de los países importadores es el que conlleva costos más altos para la empresa?**

Selecciona todos los que correspondan.

- Producción (Antes-Durante-Post Cosecha)
- Secado
- Almacenamiento, Transporte, Comercio local
- Embalaje - Packaging
- Comercialización y Análisis de muestras
- Envío internacional y temas de logística
- Otro: _____

14. **¿Cómo evaluaría el cumplimiento de su empresa para obtener las certificaciones técnicas requeridas por los países importadores sobre sus productos?**

Marca solo un óvalo.

- Cumplimiento nulo
- Poco Cumplimiento
- Cumplimiento moderado
- Cumplimiento Excelente

15. **En una escala del 1 al 5, ¿qué tan alto considera el costo de la empresa para lograr obtener tales certificaciones?**

Marca solo un óvalo.

- 1 2 3 4 5
- Muy Bajo Demasiado alto

16. **¿Cómo evaluaría el cumplimiento de su empresa en relación a los requerimientos por el embalaje (packaging) requeridos por los países importadores sobre sus productos?**

Marca solo un óvalo.

- Cumplimiento nulo
- Poco cumplimiento
- Cumplimiento moderado
- Cumplimiento excelente

17. **¿Qué tan altos fueron/son para su empresa los costos de disminuir los niveles de contaminantes?**

Marca solo un óvalo.

- Muy bajos
- Bajos
- Moderados
- Altos
- Muy altos
- No se han disminuido los niveles de contaminantes

18. **¿Cómo evaluaría el cumplimiento de su empresa en relación a los requerimientos de los niveles máximos de contaminantes/residuos sobre sus productos?**

Marca solo un óvalo.

- Cumplimiento nulo
- Poco cumplimiento
- Cumplimiento moderado
- Cumplimiento excelente

19. **¿En qué proporción ha aumentado la cantidad de inspecciones fitosanitarias realizadas sobre sus productos en los últimos 10 años?**

Marca solo un óvalo.

- Disminuyó en los últimos años
- No hubieron cambios
- Aumentó poco
- Aumentó considerablemente
- El aumento es excesivo

20. **¿Qué tan costoso considera el análisis de muestras sobre su producto?**

Marca solo un óvalo.

- 1 2 3 4 5
- Muy poco costoso Extremadamente costoso

21. Si su empresa es productora de yerba mate, ¿qué método de análisis considera más adecuado?

Marca solo un óvalo.

- GC-MS/MS
 HPLC/UV
 Prefiero no responder

22. En una escala del 1 al 5, ¿cómo evaluaría la exigencia de las normas voluntarias en las exportaciones de su empresa?

Marca solo un óvalo.

	1	2	3	4	5	
Totalmente bajo / Totalmente voluntaria	<input type="radio"/>	Totalmente alto / Obligatoria en la práctica				

23. ¿Cómo consideraría el cumplimiento por parte de su empresa de las normas voluntarias exigidas por otros países?

Marca solo un óvalo.

- Hemos cumplido con la mayoría o gran parte de ellas
 Hemos cumplido con algunas o pocas de ellas
 No hemos cumplido

24. ¿En qué medida considera que impactan las medidas no arancelarias en la evolución de sus exportaciones?

Marca solo un óvalo.

- No impacta
 Impacta poco
 Impacta considerablemente
 Impacta significativamente
 Es la principal razón que explica la evolución de nuestras exportaciones

25. En términos generales, ¿en qué medida cambiaría las normativas o regulaciones impuestas por la UE?

Marca solo un óvalo.

	1	2	3	4	5	
Ningún cambio es necesario	<input type="radio"/>	Muchísimos cambios son necesarios				

26. ¿Qué tan importante considera la intervención de su gobierno para superar los costos de las MNAs de su empresa?

Marca solo un óvalo.

	1	2	3	4	5	
Muy poco importante	<input type="radio"/>	Extremadamente importante				

27. ¿Qué tan importante considera el ámbito internacional –foros, conferencias, rondas de negociaciones, etc.– para llegar a un acuerdo en cuanto a la aplicación de las MNAs en las exportaciones de su producto?

Marca solo un óvalo.

- Es controversial ya que mi país sale afectado negativamente
 No es importante ya que no cambia
 Es importante
 Es fundamental

28. ¿Considera que las medidas no arancelarias impuestas por la Unión Europea puede beneficiar a su empresa en el largo plazo? *

Marca solo un óvalo.

- Sí
 No
 Tal vez

Pasa a la pregunta 29.

Anexo 21: Preguntas de la Encuesta de la categoría "Desarrollo Sustentable"

Desarrollo Sustentable

Esta sección está vinculada al estudio sobre el avance de la sustentabilidad en la agenda de las empresas. Esperamos sus respuestas con la mayor honestidad posible.

29. En una escala del 1 al 5, ¿cuánta importancia le otorga su empresa a la introducción de tecnologías más sustentables? *

Marca solo un óvalo.

	1	2	3	4	5	
Poco importante	<input type="radio"/>	Extremadamente importante				

30. ¿Cuál es su opinión respecto al nivel máximo de contaminantes y de residuos (LMR) establecido por la Unión Europea? *

Marca solo un óvalo.

- No deberían haber niveles máximos exigidos por el importador
 El nivel máximo exigido es exagerado y debería ser más alto
 El nivel máximo exigido es el necesario para la salud humana y debería aplicado para todos
 Decido no opinar
 El nivel máximo exigido es correcto, aunque podría ser más flexible

31. ¿Qué tan exagerada es la exigencia de los países de la Unión Europea en términos de análisis de muestras para un embarque?

Marca solo un óvalo.

	1	2	3	4	5	
Muy poco exagerada	<input type="radio"/>	Demasiado exagerada				

32. ¿Cómo considera que ha sido la evolución del uso del agua en la producción de su empresa los últimos años? *

Marca solo un óvalo.

- Se redujo notablemente
 Se redujo
 Sigue igual
 Aumentó
 Aumentó notablemente

33. En su opinión, una orientación hacia el desarrollo sostenible, ¿puede mejorar la capacidad productiva de su empresa y volverla más competitiva a nivel global?

Marca solo un óvalo.

- Mejora tanto nuestra capacidad productiva como nuestra competitividad
 No mejora la capacidad productiva pero sí la competitividad
 Mejora la capacidad productiva pero no la competitividad
 Sí, pero los costos son demasiado elevados y no podemos seguir este camino
 No, nuestra empresa se ve perjudicada tanto en la capacidad productiva como en la competitividad

34. Ha establecido su empresa metas de desempeño ambiental?

Marca solo un óvalo.

- Sí
 No
 Prefiero no responder