

ARGENTINA Y ESTADOS UNIDOS: SINERGIAS Y OPORTUNIDADES CONJUNTAS EN EL COMERCIO AGRÍCOLA

Argentina and the United States: Synergies and Joint Opportunities in Agricultural Trade

LUCAS A. CANDIA¹

Resumen: La Argentina y los Estados Unidos son importantes productores y exportadores de productos agrícolas. El compartir ofertas exportables suele significar que los países compiten entre sí por el acceso a mercado; sin embargo, en el caso del comercio agrícola, debido a la similitud de procesos productivos y el alto grado de proteccionismo en muchos países importadores, países como Argentina y Estados Unidos podrían beneficiarse de un mayor acceso a mercado para ambos al trabajar en conjunto para reducir las distorsiones comerciales en este rubro.

En este ensayo trataremos de evidenciar que comparativamente el comercio agrícola se encuentra más “protegido” que sus contrapartes, y cómo afecta esto a la Argentina y Estados Unidos. A partir de ello, analizaremos por qué ambos países podrían beneficiarse de una cooperación para afrontar tales barreras. Asimismo, abordaremos algunas iniciativas de cooperación ya existentes entre ambos países, y nos permitiremos sugerir algunos posibles pasos a futuro.

1. El presente ensayo representa única y exclusivamente la opinión personal del autor, la cual no necesariamente es compartida por las organizaciones de las cuales es parte o pertenece, ni ha sido validada por ellas.

Palabras clave: Argentina, Estados Unidos, Comercio, Agricultura, Cooperación.

Abstract: Argentina and the United States are important producers and exporters of agricultural products. The sharing of exportable offers usually means that countries compete with each other for market access, however, in the case of agricultural trade due to the similarity of production processes and the high degree of protectionism in many importing countries, Argentina and the United States could benefit from greater market access for both by working together to reduce trade distortions in this area.

In this essay we will try to demonstrate that agricultural trade is comparatively more “protected” than its counterparts, and how this affects Argentina and the United States. Based on this, we will analyze why both countries could benefit from cooperation to address such barriers. Likewise, we will address some existing cooperation initiatives between the two countries, and allow ourselves to suggest some possible future steps.

Keywords: Argentina, United States, Trade, Agriculture, Cooperation.

A distortive tide harms all boats

Hobbes plantea en su “*Leviathan*” que, del hecho de que los hombres (y las mujeres) sean iguales, se deriva inexorablemente la desconfianza entre ellos, ya que nadie puede garantizar en la anarquía que un igual no intente dominarle, y de esa desconfianza nace la guerra. En el ámbito de las relaciones internacionales, diversas escuelas —especialmente el realismo clásico— reconocen que la anarquía internacional y la competencia mutua entre los Estados son elementos que promueven el conflicto y, por lo tanto, dificultan la convivencia pacífica. En el campo de la economía, por su parte, y particularmente en el comercio exterior, la lógica más elemental indica que si dos países poseen una oferta exportable similar, ambos son competidores mutuos en terceros países.

De lo anterior, pareciera desprenderse que la Argentina y Estados Unidos, ambos grandes productores y exportadores agrícolas, están condenados a competir por la participación en el mercado mundial, en un juego de suma cero, y, por ende, sería difícil que ambos pudieran cooperar al menos en lo que respecta a las cuestiones comerciales. Sin embargo, este razonamiento lineal no se aplica a la dinámica actual del comercio exterior, en la que las corrientes comerciales se ven afectadas no solo por la oferta, la demanda, el precio y las cantidades, sino también por cuestiones geopolíticas, tecnológicas, preferencias culturales, y grandes cadenas de valor que implican una compleja trama de proveedores y procesos fragmentados. Quienes intenten aplicar al siglo XXI paradigmas del siglo XIX se sorprenderán ingratamente cuando descubran que la realidad resulta algo más compleja que aquellos modelos en que dos países intercambian telas y vinos en base a rendimientos marginales diferentes.

Si bien es cierto que la demanda de cualquier bien o servicio es finita, y que lo que exporta un país satisface una demanda que desaparece en términos prácticos para las exportaciones de otros, en el mundo actual los países con una oferta exportable similar no solo compiten, sino que también suelen encontrarse con los mismos obstáculos comerciales. No nos referimos solo a los altos aranceles con que determinados países intentan proteger sus producciones nacionales, sino también a aquellos obstáculos no arancelarios, como las regulaciones técnicas, las normas sanitarias y fitosanitarias, y las diversas regulaciones que pueden dificultar injustificadamente el acceso al mercado para el conjunto de los exportadores. Así, surge una oportunidad para que países que comparten elementos en sus canastas exportables, como las de Argentina y Estados Unidos, que de un razonamiento inicial se entienden como competidores, puedan obtener mayores ventajas comerciales aunando esfuerzos para disminuir o eliminar las barreras injustificadas al comercio de sus productos u otras prácticas distorsivas.

La idea principal de este ensayo es que, si el tamaño de mercado es finito, y adicionalmente se ve reducido por prácticas distorsivas en los mercados de destino que enfrentan varios países en simultáneo, existen fuertes incentivos para que los países

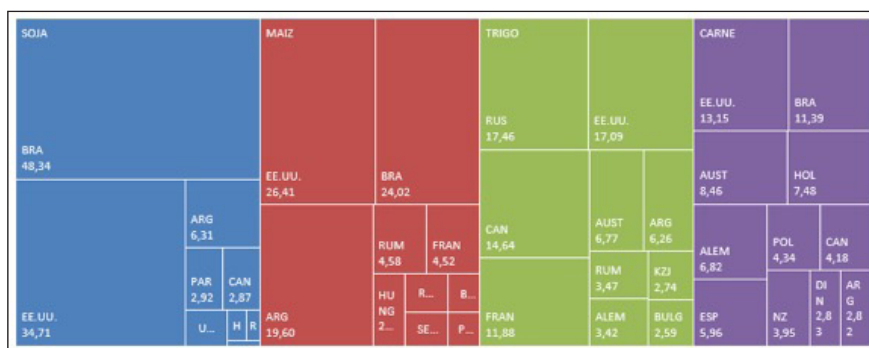
trabajen mancomunadamente en pos de habilitar un mayor acceso a dichos mercados, lo que generaría mayores ganancias para todos, aun cuando se mantenga la competencia. Particularmente en lo que hace al comercio agrícola, Argentina y Estados Unidos son grandes exportadores que promueven desarrollos biotecnológicos en su producción. Estas tecnologías, que permiten una mayor producción de alimentos inocuos, seguros, sustentables y en ocasiones aún más nutritivos que sus contrapartes tradicionales, enfrentan particularmente obstáculos injustificados en varios mercados de gran importancia. Por lo tanto, si Argentina y Estados Unidos aúnan esfuerzos para eliminar los obstáculos injustificados al comercio, no solo satisfarán sus intereses individuales, sino que como resultado los 746 millones de personas que actualmente padecen inseguridad alimentaria (FAO, 2020) estarán más cerca de erradicarla.

Exportamos lo mismo, tenemos los mismos problemas

Estados Unidos y la Argentina comparten no solo una estructura constitucional similar, sino que también ambos son grandes productores y exportadores de bienes agrícolas. Si bien la definición de “bienes agrícolas” puede variar en función del ámbito de referencia², si tomamos en cuenta la producción y exportación de los principales *commodities* agrícolas, vemos claramente que ambos países poseen una participación considerable. A fin de poder tener una dimensión más clara de esto, en el Gráfico N° 1 hemos representado la participación porcentual de los primeros diez exportadores de *commodities* seleccionados, donde se evidencia que Estados Unidos

2. La definición de productos agrícolas en el Acuerdo sobre Agricultura de la Organización Mundial de Comercio (OMC) contempla todos los bienes de los Capítulos 1 al 24 del Sistema Armonizado, con la excepción de los productos de la pesca y productos forestales. Sin embargo, aún en el ámbito multilateral diversas organizaciones con un alto grado de representatividad suelen utilizar una definición “amplia” de agricultura que incluye, además de los productos de la ganadería, a los de la pesca y la silvicultura.

Gráfico N° 1: Participación porcentual de los diez mayores exportadores de bienes agrícolas seleccionados (2019)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Comtrade.

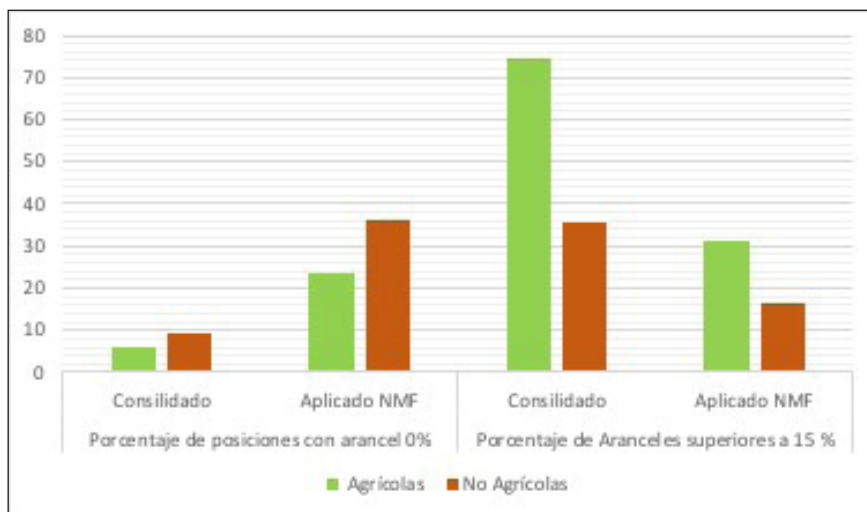
y la Argentina se encuentran entre los principales exportadores, generalmente incluso entre las primeras posiciones.

Asimismo, una característica compartida que favorece la cooperación entre ambos países es que la producción agrícola en ambas latitudes contiene un alto grado de tecnología incorporada y buenas prácticas aplicadas que permiten mayores rendimientos productivos, a la vez que menores costos, lo cual hace que compartan ciertas similitudes en los métodos de producción. A modo de ejemplo, la incorporación de la biotecnología permite un menor uso de herbicidas y agroquímicos, en tanto la mayor resistencia de los cultivos reduce la necesidad de aplicación reiterada de estos productos.

En resumen, la existencia de un alto grado de tecnología incorporado a la producción genera en ambos países incentivos para promover medidas basadas en ciencia y debidamente justificadas, lo cual les permitiría eliminar eventuales medidas distorsivas sin basamento científico y aprovechar al máximo las ventajas competitivas derivadas de la mayor eficiencia productiva.

En lo relativo a las barreras arancelarias de acceso a mercado, si bien una parte sustancial del comercio mundial se produce en condiciones libre de aranceles, los aranceles aplicados al resto del comercio internacional suelen ser elevados ya que justamente dichos bienes no se han liberalizado aún debido a su sensibilidad

Gráfico N° 2: Liberación completa y picos arancelarios



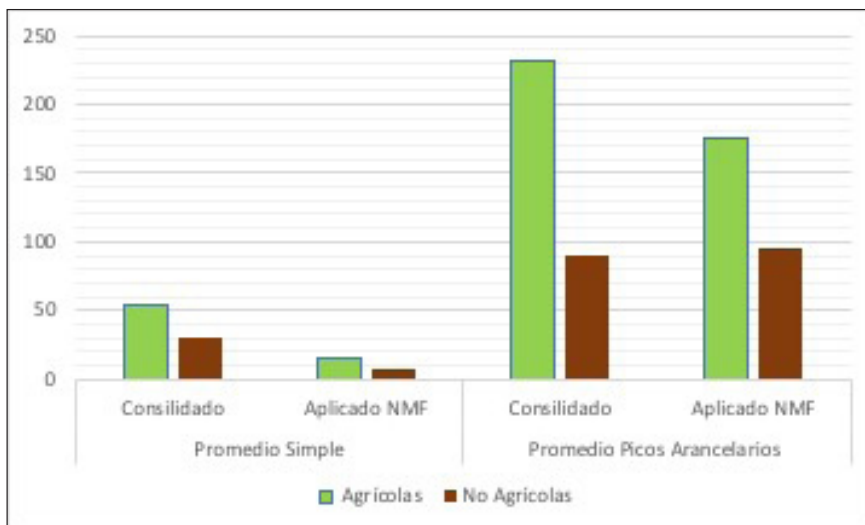
Fuente: Elaboración propia en base a datos *World Tariff Profiles* 2020.

para los países importadores, y, por ende, no solo se mantiene la protección arancelaria, sino que esta suele ser significativa (WTO, 2012).

En el caso del comercio agrícola, el arancel por fuera de libre comercio³ ronda el 20 % del valor del bien a importar (*ad valorem*), mientras que la misma métrica para manufacturas es menor al 10 %, y menor al 5 % en el caso de recursos naturales (UNCTAD, 2020). Asimismo, si observamos el porcentaje de posiciones arancelarias a 6 dígitos que enfrentan aranceles superiores al 15 % (denominados comúnmente “picos arancelarios”), veremos que estas representan más del 25 % del total de posiciones por categoría en el caso de los productos alimenticios, más del 20 % en productos animales y más del 15 % en productos vegetales, mientras que, en el caso de maquinaria diversa, instrumentos de preci-

3. La alusión a “por fuera del libre comercio” excluye aquellos intercambios que enfrentan un arancel aplicado de 0 %, ya sea producto de un acuerdo preferencial o en formato “nación más favorecida” (NMF).

Gráfico N° 3: Protección arancelaria *ad valorem* según sector



Fuente: Elaboración propia en base a datos *World Tariff Profiles* 2020.

sión, productos químicos, y equipos de comunicación y transporte, solo alrededor del 5 % de las posiciones arancelarias tienen picos superiores al 15 %.

En este sentido, el Gráfico N° 2 evidencia que la protección arancelaria es en términos generales mucho mayor para los productos agrícolas que para otros productos, quienes comparativamente tienen menos posibilidades de ingresar a un mercado de destino sin pagar aranceles, y que, a su vez, poseen la mayor cantidad de picos arancelarios.

Asimismo, se observa en el Gráfico N° 3 que los aranceles que enfrentan las exportaciones agrícolas son, en promedio, considerablemente más altos que los de sus contrapartes no agrícolas.

Pero las barreras arancelarias no son las únicas que dificultan el ingreso de bienes agrícolas, sino que también debe contemplarse el efecto de los obstáculos no arancelarios. Particularmente, en el caso de las exportaciones agrícolas, existe una marcada incidencia de los requisitos sanitarios y fitosanitarios, así como de las regulaciones técnicas, que pueden volver inviable innecesariamente la exportación de un producto altamente competitivo.

Esta situación se ve agravada en el caso de las exportaciones argentinas y estadounidenses, en ocasiones, ya que la misma tecnología incorporada a la producción agrícola que les permite obtener mejores rendimientos en la producción de alimentos sanos y seguros, es comúnmente afectada en forma injustificada, debido a la imposición de requisitos sin bases científicas sólidas ni evidencias pertinentes. Cabe destacar que, si bien los acuerdos internacionales reconocen el derecho de los Estados a imponer las medidas que consideren necesarias para proteger la salud de las personas, las plantas, los animales y el medio ambiente, y evitar cuestiones que puedan inducir a error a los consumidores, los mismos acuerdos son claros respecto a la necesidad de evitar restricciones injustificadas al comercio. En este contexto, los debates en torno a la preocupación por la tecnología utilizada en la producción de alimentos o la protección del ambiente son dos claros ejemplos de cuestiones que, en ocasiones, se utilizan para limitar el acceso al mercado sin que dicha restricción tenga un beneficio comprobado para los objetivos loables que se argumentan como racional de las medidas.

En el primer caso, podemos mencionar a modo de ejemplo los debates en torno a la biotecnología. Pese a que la evidencia científica indica que los productos genéticamente modificados son tan seguros como sus homólogos convencionales, y que los mismos han sido comercializados de forma segura e inocua durante décadas, y para demostrarlo han pasado rigurosos estudios científicos de acuerdo con las directrices internacionales, aún hoy existen medidas que discriminan arbitrariamente en función del uso o no de esta tecnología.

En la práctica, esto posee un efecto sistémico que hace que los países exportadores como Argentina y los Estados Unidos no sólo deban de preocuparse por las implicancias sobre sus exportaciones al país de destino, sino también por el posible efecto que esto tenga en otros actores. Otros Estados que originalmente no aplicaban restricciones a los productos de la biotecnología podrían imitar tales medidas preventivamente (ante la duda de que exista un riesgo inadvertido), o incluso por temor a ellos mismos ser objeto de restricciones para exportar al país que impuso la restricción original.

Este es un caso típico en muchos países en desarrollo que exportan bienes agrícolas a países desarrollados, y que por temor a ver afectadas sus exportaciones terminan imponiendo restricciones o no utilizando tecnología disponible y segura que les permitiría aumentar su producción. Lamentablemente, estos mismos países suelen ser importadores netos de alimento ya que las técnicas tradicionales poseen menores rendimientos y, por ende, las restricciones a los productos biotecnológicos por temor a restricciones para acceder a un mercado extranjero pueden terminar agravando la seguridad alimentaria y nutricional del país de origen.

Sobre este punto, lo anterior no implica que este trabajo proponga la adopción irrestricta de cualquier tecnología, o que se entienda aquí como un hecho negativo el que los países busquen garantizar la inocuidad de los alimentos y bienes agrícolas que ingresan a su territorio, sino todo lo contrario. El argumento es, empero, que la existencia de un marco regulatorio robusto es en beneficio de los países importadores en tanto les permite cuidar los objetivos deseables antes mencionados y proveerse de alimentos a precios competitivos, así como resulta positivo para los países exportadores, ya que ofrece previsibilidad para los flujos comerciales e incentivos para una producción más eficiente.

Cabe destacar que esta observación no es un elemento novedoso ni representa un descubrimiento revolucionario, sino que simplemente sirve como un ejemplo de las posibles áreas de cooperación entre la Argentina y los Estados Unidos, y las externalidades positivas que podrían derivarse de la misma. De hecho, ello no configura un cambio de paradigma sino la continuación de un enfoque de cooperación que ya se ha implementado reiteradas veces.

Por otro lado, la existencia de restricciones o controles injustificados puede convalidar prejuicios o concepciones preexistentes en los consumidores, quienes pueden asumir que, pese a no existir evidencia científica que justifique una preocupación respecto a la seguridad o inocuidad de dichos productos, es preferible optar por otros alternativos. Este tipo de comportamientos individuales, en el agregado, pueden constituirse en los denominados “estándares privados”, que son restricciones comerciales aún más difíciles de abordar, ya que no se basan en evidencias o análisis científicos,

sino en valoraciones subjetivas, sobre las cuales los Estados tienen una capacidad muy reducida para actuar.

En este sentido, las campañas de difusión y las actividades de capacitación pueden representar una oportunidad para fortalecer el trabajo comunicacional de las agencias reguladoras, los exportadores y las partes interesadas. En un contexto en el que gran parte de la información que obtiene el público no especializado proviene de redes sociales y medios más descontracturados que un boletín de prensa, una estrategia comunicacional en la que interactúen la Argentina y los Estados Unidos desde enfoques accesibles y participativos podría generar consumidores más informados.

Tanto el USDA Food Safety & Inspection Service como el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA) utilizan sus redes sociales y canales de comunicación no solo para informar novedades regulatorias, sino también para promover buenas prácticas y llegar a un público no especializado. En la opinión de este trabajo, dicha estrategia podría fortalecerse en la interacción entre ambas agencias e incluso con actores del sector privado y la sociedad civil. Como elementos a favor de lo antedicho se encuentra no sólo la comprobada solidez técnica de ambos organismos, sino también la tradición e imagen consolidada como grandes productores que tienen ambos países, lo que los colocaría como “voces autorizadas” en el debate público.

A su vez, las diferencias entre ambos países (desde características demográficas hasta idiomáticas) plantean un interesante escenario para un intercambio ameno entre agencias, que demuestre que no se trata de contenido aplicable solo a determinado contexto al estilo “*one size fits all*”.

Adicionalmente, en los últimos años, el comercio de bienes ha incluido nuevas problemáticas, como el cambio climático, lo cual se tradujo en ocasiones en la implementación de mecanismos compensatorios cuya metodología de cálculo y sustento ha recibido cuestionamientos. No se trata aquí de oponerse a la lucha contra el cambio climático, sino justamente lo contrario. La sustentabilidad y el cuidado del ambiente no sólo es un imperativo moral y de autopreservación, sino que desde un punto de vista comercial también es un aspecto cada vez más valorado por los consumidores alrededor del globo. Creer que se pueden implementar iniciati-

vas comerciales sin contemplar su dimensión ambiental es –cuanto menos– una mala estrategia. No obstante, la importancia del objetivo perseguido vuelve fundamental el que las políticas que se apliquen en pos del mismo estén debidamente justificadas. De lo contrario, no solo no se protegerá la dimensión ambiental del desarrollo, sino que se perjudicará inintencionadamente las dimensiones social y económica.

Determinadas medidas que intentan regular la cantidad de emisiones que genera la producción de los bienes agrícolas, por ejemplo, pueden generar en la práctica una discriminación en favor de aquellas producciones que se generan con mayor cercanía al lugar de consumo sin tener en cuenta la eficiencia productiva. Así, técnicas de mayor impacto ambiental podrían verse beneficiadas por realizarse en las proximidades de su mercado destino, mientras que prácticas sustentables que realizan un mejor uso de los recursos naturales serían penalizadas. Este es un dato no menor para países como la Argentina y los Estados Unidos, cuyas exportaciones deben a veces recorrer distancias considerables hasta llegar a su destino, pero de igual importancia para quienes compartimos “nuestra casa común”.

¿Qué hicimos y qué podemos hacer?

Tal como menciona Douglas A. Irwin en su gran obra sobre la historia de la política comercial estadounidense, durante las negociaciones iniciales de la Ronda Uruguay que llevaría a la creación de la Organización Mundial de Comercio, “*the United States insisted that agriculture be part of the negotiating agenda because it wanted to reduce or eliminate trade-distorting farm support programs*” (Irwin, 2017). A su vez, en esa misma ronda de negociaciones, la Argentina junto a otros países conformaron el denominado “Grupo Cairns”, para exigir la eliminación de todas las subvenciones a la exportación y la mayor apertura de los mercados agrícolas. Claramente, la existencia de intereses compartidos no es una novedad, y si en su momento la articulación de los esfuerzos podía ser más compleja de coordinar, actualmente, el escenario multilateral, los vínculos entre representaciones oficia-

les, sector privado y sociedad civil, así como las tecnologías de la comunicación ofrecen un amplio espectro de opciones para aunar esfuerzos.

Este tipo de cooperación moderna ya ocurre en diversos foros, e incluso en grupos de afinidad en el marco de Organismos Internacionales competentes, lo que demuestra que no se trata de una posibilidad teórica sino de estrategias concretas. A modo de ejemplo, es posible citar el “Grupo Agrícola del Hemisferio Occidental” (conocido como AG-5), conformado por Argentina, Brasil, Canadá, México y Estados Unidos en mayo de 2019, en los márgenes del G20, con el objetivo de promover enfoques regulatorios predecibles, consistentes y transparentes basados en ciencia y análisis de riesgos, y el uso de tecnologías que mejoren la productividad (AG-5, 2019).

Asimismo, la Argentina y los Estados Unidos comparten adicionalmente la denominada “*Global Low Level Presence Initiative*” (GLI), relativa a la promoción de las nuevas tecnologías y el conocimiento sobre sus características, a fin de evitar los obstáculos no arancelarios anteriormente mencionados. Esta iniciativa establecida en 2012, compuesta por quince países importadores y exportadores con el fin de trabajar colaborativamente en enfoques para minimizar las interrupciones comerciales innecesarias al abordar la Presencia de Bajo Nivel (LLP, por sus siglas en inglés), ha tenido seis reuniones internacionales hasta la fecha y ha desarrollado información y recursos disponibles para ayudar a minimizar las aprobaciones asincrónicas y administrar la LLP⁴.

¿Por qué trabajar juntos cuando se puede hacer por separado? Para tener mejores resultados

Resulta claro, entonces, que sendos países poseen intereses afines que se derivan de que ambos son productores y exportadores de productos similares, y, por ende, enfrentan obstáculos comunes. No obstante, también se podría contraargumentar que, dado que son

4. El listado de países Miembros, así como la información y los recursos mencionados pueden consultarse en el siguiente sitio web: <https://llp-gli.org/>.

igualmente competidores por mercados y que seguramente existen diversos puntos en los que ambos países posean visiones diferentes, cada país podría preferir actuar individualmente procurando la apertura para sus productos y hacer “*free riding*” de los reclamos del otro.

Sin embargo, esa estrategia no produciría los mejores resultados necesariamente ya que, por un lado, para aquel país que obstaculiza el ingreso a su mercado sería más fácil resistir la presión si los reclamos se realizan individualmente, y, por el otro, esa metodología desaprovecha la sinergia que podría obtenerse justamente de las diferencias complementarias entre la Argentina y los Estados Unidos.

Desde el punto de vista argentino, trabajar en conjunto con Estados Unidos permite robustecer las estrategias mediante la cooperación con un socio cuya dotación de recursos (materiales e inmateriales; financieros y humanos) es sumamente considerable. Desde el punto de vista estadounidense, la inclusión de la Argentina en sus iniciativas para la apertura de mercados agrícola le permitiría contar, por un lado, con acervo de recursos humanos y tecnológicos reconocidos a nivel internacional, a la vez que se fortalecería al complementarse con una visión desde el sur global de los países en desarrollo. Este último punto no solo permitiría incorporar elementos que pudieran no ser advertidos de otra forma debido a las diferencias en los grados de desarrollo, sino que también dotaría de una mayor aceptación a las referidas iniciativas, en tanto la participación de un país como la Argentina en ellas evidenciaría que no se trata de soluciones aplicables solo para un determinado grupo de países.

Conclusión

En resumen, en las líneas anteriores hemos planteado que Estados Unidos y la Argentina poseen intereses similares derivados de su oferta agrícola exportable y de enfrentar obstáculos proteccionistas comunes, que ambos poseen incentivos para trabajar mancomunadamente, que se obtendrían mejores resultados por medio del

trabajo conjunto que de estrategias individuales, y que esta cooperación ya ocurre en la práctica en diversas formas y foros.

¿Qué observaciones o recomendaciones podríamos realizar en función de las experiencias pasadas y los desafíos futuros? Por un lado, es positivo que ya existan espacios de diálogo desde los que se puede tanto alertar sobre obstáculos actuales y potenciales, como realizar acciones para enfrentarlos. Hemos visto, a su vez, que en estas plataformas, Estados Unidos y Argentina suelen trabajar en conjunto con otros países, lo cual se considera positivo, ya que la agregación aumenta los recursos y amplifica el mensaje. Adicionalmente, existe un fluido canal bilateral por el que ambos países pueden alertarse sobre situaciones que entiendan relevantes, y, en ocasiones, acordar abordajes conjuntos.

Por otro lado, desde la opinión personal de quien escribe, se entiende que existen también oportunidades para fortalecer y profundizar la cooperación, el intercambio y la elaboración de estrategias conjuntas. En este sentido, una mayor estructuración en la coordinación e intercambio bilateral mencionado anteriormente podría aportar mayor efectividad a algunas estrategias de cooperación. Esto no implica que sea necesario contar con algún tipo de institucionalización “burocratizada”, al estilo de una estructura permanente con su propio personal, sino advertir que las comunicaciones puntuales entre ambas partes o la activación por parte de un/a funcionario/a que advierte una situación merecedora de atención son mecanismos subóptimos para la articulación, y, por ende, existe una menor velocidad de respuesta inherente al funcionamiento de estos espacios de coordinación.

En este sentido, podría resultar de interés cierta estructuración del trabajo conjunto mediante el establecimiento de reuniones periódicas, con puntos de agenda recurrentes, así como un espacio para compartir novedades relevantes y planificar el abordaje tanto de los puntos recurrentes como de los novedosos. De esta forma, sin necesidad de destinar demasiados recursos o generar una estructura demandante, se podría contar con un mecanismo periódico, fácilmente activable y con memoria institucional, que permitiría mayor celeridad en el abordaje de oportunidades y desafíos y mayor facilidad de coordinación con independencia de los cambios en los *staffs* gubernamentales.

A modo de ejemplo, de las 79 Preocupaciones Comerciales Específicas (PCEs) que la Argentina presentó en el Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC desde 1995, Estados Unidos apoyó 6, mientras que de las 153 que Estados Unidos presentó en dicho Comité, la Argentina apoyó 17⁵. Cabría evaluar si esto responde a que las medidas solo afectaban a uno de ambos países debido a situaciones propias y/o no tenían impacto sistémico, o si habida cuenta de la similitud de la oferta exportable y procesos productivos, dichos números hubieran sido diferentes de contarse con mecanismos que facilitarían su abordaje con mayor antelación a la presentación de cada PCE.

A nivel sudamericano, ya existe un esquema regional de las características propuestas, el Consejo Agropecuario del Sur (CAS), integrado por los/as ministros/as de agricultura de Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay, con el objetivo de definir prioridades de la agenda agropecuaria y tomar posiciones sobre temas de interés regional para articular acciones acordadas⁶. Asimismo, a nivel plurilateral, el Grupo Mundial de Comercio del Vino (del cual forman parte los Estados Unidos y la Argentina) es otro buen ejemplo de cómo se pueden estructurar estrategias de coordinación entre países (e industrias, en este caso) que buscan facilitar el comercio de determinados productos⁷.

En resumidas cuentas, la Argentina y los Estados Unidos tienen muchos motivos para trabajar en conjunto, y la mayor evidencia de ello es todo el trabajo que ya han realizado en este sentido.

5. Información relevada en base al Sistema de Gestión de la Información Sanitaria y Fitosanitaria de la OMC (<http://spsims.wto.org/es/>), a febrero 2021.

6. Para mayores detalles respecto a las características, funcionamiento y publicaciones del CAS, se sugiere visitar su sitio web: <http://consejocas.org/>.

7. El Grupo Mundial de Comercio del Vino es un grupo de representantes gubernamentales y de la industria de los países productores de vino de Argentina, Australia, Canadá, Chile, Georgia, Nueva Zelanda, Sudáfrica, Estados Unidos y Uruguay. Cabe destacar que en este caso el grupo se encuentra abierto tanto a países exportadores de vino y sus industrias, como países importadores y las suyas.

Bibliografía

AG-5 (2019, mayo), “Joint Statement of Western Hemisphere Agriculture Leaders”.

Creech, E., “Saving Money, Time and Soil: The Economics of No-Till Farming”, USDA Media Blog, 2017.

Irwin, D. A., *Clashing over Commerce: A History of US Trade Policy*, University of Chicago Press, 2017.

UNCTAD, “Key Statistics and Trends in Trade Policy 2019”, United Nations Publications, 2020.

WTO, “World Trade Report 2011”, Preferential Trade Agreements, 2012.

WTO, ITC, UNCTAD, “World Tariff Profiles 2020”, 2020.