
I.S.S.N. 0717-0386

TEMPORADA AGRÍCOLA

Nº 26, Julio 2006



GOBIERNO DE CHILE
ODEPA

TEMPORADA AGRÍCOLA

N° 26, Julio 2006

Publicación de la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias – ODEPA
Ministerio de Agricultura

Director y Representante Legal

Reinaldo Ruiz Valdés

Comité Editor

Ema Laval Molkenbuhr

Raúl Amunátegui Förster

Claudio Farías Pérez

Jorge Navarrete Bustamante

Distribución y Suscripciones

Centro de Información Silvoagropecuaria, CIS
Valentín Letelier 1339 – Código Postal 6501070

Fono: 397 3118 – Fax: 397 3133

E-mail: odepa@odepa.gob.cl

Santiago de Chile

Diagramación, Diseño y Producción

Departamento de Información Agraria

ODEPA

Teatinos 40 Piso 8

Fono: 397 3000 – Fax: 3973044

Casilla 13.320 Correo 21 – Código Postal 6500696

www.odepa.gob.cl

Santiago de Chile

CONTENIDO

EXPORTACIONES DE LA AGROINDUSTRIA HORTOFRUTÍCOLA EN LA TEMPORADA 2005	5
1 Introducción	5
2 Evolución de las exportaciones de productos agroindustriales hortofrutícolas	5
3 Líneas y exportaciones de productos agroindustriales	6
4 Mercados externos	12
5 Mercados de destino y otros oferentes de los principales productos agroindustriales	13
EL TRIGO EN EL MUNDO Y LAS POSIBILIDADES DE SU PRODUCCIÓN EN CHILE	21
El trigo en el mundo	21
Mientras tanto en Chile	26
Condicionantes de la producción en Chile	29
Cronograma de desgravación de la banda de precios	29
Tendencia a una producción excedentaria	30
Dependencia del mercado mundial	31
Ventajas agroecológicas excepcionales	31
Escala de producción y escasas alternativas de rotación	31
Propuesta de líneas de trabajo	32
1 Ámbito agronómico	32
2 Ámbito de mercado	35
3 Investigación y desarrollo	37
4 Asociatividad de los productores	38
5 Usuarios del trigo	38
TEMPORADA AGRÍCOLA DE TRIGO	41
Temporada agrícola 2005/06	41
Aspectos generales	41
Comercialización de la cosecha 2005/06	42
Temporada agrícola 2006/07	44
Situación mundial	44
Expectativas para el año 2006/07 en Chile	44
RAPS CANOLA	47
Introducción	47
Temporada agrícola 2005/06	47
Oferta y demanda mundial de oleaginosas	47
Situación nacional: superficie y producción	50
Comercio exterior	51
Importaciones de aceites	52
Perspectivas para temporada agrícola 2006/07	52
Comercio exterior	53
Biodiesel	53

SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS PARA 2006 EN LA PRODUCCIÓN DE CARNES	57
1 El conjunto de las carnes	57
2 Situación particular de los distintos tipos de carne	58
INDUSTRIA LÁCTEA: AVANCE DE LA TEMPORADA	69
1 Situación internacional	69
2 Situación nacional	74
SISTEMA DE INDICACIONES GEOGRÁFICAS Y DENOMINACIONES DE ORIGEN PARA PRODUCTOS SILVOAGROPECUARIOS Y AGROINDUSTRIALES	89
1 Antecedentes generales	89
2 Implemetación del sistema de I.G. y D.O. para productos silvoagropecuarios y agroindustriales en Chile	94
3 Comentarios finales	102
RECURSOS GENÉTICOS, ACCESO Y PARTICIPACIÓN DE BENEFICIOS: ESTADO DE LA DISCUSIÓN INTERNACIONAL	105
Introducción	105
Convenio sobre diversidad biológica: acceso y participación en los beneficios	106
Tratado Internacional sobre los Recursos Fitogenéticos para la Alimentación y la Agricultura (TIRFGAA) de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO)	110
Organización Mundial de Propiedad Intelectual y Organización Mundial del Comercio	114
Conclusiones	116
LA AGRICULTURA EN LA OMC: ¿QUÉ PASA CON LA RONDA DE DOHA?	117

EXPORTACIONES DE LA AGROINDUSTRIA HORTOFRUTÍCOLA EN LA TEMPORADA 2005¹

María Eugenia Gámez Bastén

1 Introducción

La agroindustria hortofrutícola ha recuperado su condición de ser uno de los sectores dinámicos de la economía. En el último trienio consiguió índices notables de crecimiento, en una producción orientada principalmente a la exportación, lo que le permitió superar el récord de 1996, cuando logró exportaciones por US\$ 517 millones: en 2004 y 2005 alcanzó US\$ 603 y US\$ 672 millones, respectivamente, con incrementos de 27% y 11% respecto a los años anteriores, 2003 y 2004.

Si bien los acuerdos logrados con mercados tan importantes como la UE y EE.UU. han dado a los productos nacionales una mejor posición en dichos mercados, su comercio depende básicamente de los aspectos de calidad y bioseguridad exigidos por los consumidores. El sector privado tiene especial cuidado en el cumplimiento de las actuales normativas, y trata de mejorar la utilización de la capacidad instalada y aumentar la productividad del trabajo a través del procesamiento de productos complementarios.

2 Evolución de las exportaciones de productos agroindustriales hortofrutícolas

Según antecedentes de ODEPA y del Banco Central, que todavía se verán modificados marginalmente por los informes de variación de valor (IVV), los valores FOB de las exportaciones de productos hortofrutícolas procesados alcanzaron en 2005 a US\$ 672 millones, de los cuales un 81% correspondió a productos frutícolas y un 19% a los hortalizas. El valor total presentó un aumento de 11,5% respecto al de 2004, con una variación de 12,2% en las frutas y de 8,4% en las hortalizas.

Si bien los años 2001 y 2002 muestran variaciones de -3,7% y 0,9%, respectivamente, en relación al respectivo año anterior, desde 2003 a 2005 las variaciones se hacen muy superiores, con aumentos de 20,2% en 2003; 26,9% en 2004 y 11,5% en 2005, todos respecto al año precedente.

El valor exportado de algunos productos tuvo altos incrementos en 2005, como en los deshidratados (22%) y las conservas (12%), cuyas exportaciones llegaron a US\$ 229 millones y US\$ 159 millones, respectivamente, seguidos en tercer lugar por los

¹ *Artículo publicado el 28 de febrero de 2006 en www.odepa.gob.cl, sección mercados y rubros.*

congelados, con 7% de aumento y US\$ 146 millones. Otros productos han tenido altos incrementos (57%), pero sobre montos aún poco relevantes, como es el caso de los aceites, donde resaltan los de oliva y de rosa mosqueta.

En términos de volumen de productos agroindustriales hortofrutícolas exportados, las tasas de crecimiento en el período 2000-2005 alcanzaron en promedio una variación anual de 8,8 %, con incrementos de 11,9% anual los productos frutícolas y 0,9% los hortícolas. En cuanto al volumen total de productos exportados, la sumatoria de frutas y hortalizas procesadas alcanzó a 549 mil ton, que representa 11% de incremento respecto a su similar del año anterior, con aporte de 77,5 % de los productos frutícolas y de 22,5% de sus similares hortícolas.

El Cuadro 1 muestra el valor de las exportaciones totales del sector silvoagropecuario y del conjunto de productos hortofrutícolas entre 2000 y 2005, así como las del subsector agroindustrial hortofrutícola.

Las exportaciones de frutas y hortalizas industrializadas en el período 2000-2005 han participado con algo más de 8 % en el total de exportaciones del sector silvoagropecuario. Las fluctuaciones que experimentan las ventas de estos productos en el mercado externo suelen ser más marcadas en las hortalizas que en las frutas, destacando entre las primeras la pasta de tomates y entre las segundas las frambuesas congeladas y el jugo de manzanas.

Cuadro 1. Valor de exportaciones silvoagropecuarias y hortofrutícolas					
(en miles de US\$ FOB)					
Sector y subsector	2002	2003	2004	2005	Var % 2005/2004
Total silvoagropecuario	4.976.534	5.935.926	7.512.725	7.906.661	5,20
Total hortofrutícolas	1.856.778	2.343.294	2.724.025	2.776.797	1,90
-Primarios hortofrutícolas	1.450.338	1.866.651	2.121.497	2.105.008	-0,80
Frutas	1.351.414	1.791.578	2.025.158	2.009.424	-0,80
Hortalizas y tubérculos	98.424	77.073	96.339	95.584	-0,80
- Agroindustriales hortofrutícolas	406.440	474.643	602.528	671.789	11,50
Frutas	292.687	368.311	486.894	546.433	12,20
Hortalizas y tubérculos	113.753	106.332	115.634	125.356	8,40
Fuente: ODEPA con información del Servicio Nacional de Aduanas. Cifras sujetas a revisión por informes de variación de valor (IVV).					

3 Líneas y exportaciones de productos agroindustriales

3.1 Agroindustria conservera

Entre las conservas de frutas, las de duraznos en almíbar, con valores exportados superiores a US\$ 50 millones, continúan siendo las más importantes, seguidas mucho más atrás por las de cerezas, peras y aceitunas. La mayoría de las líneas de pulpas

concentradas de fruta pertenecen a las plantas conserveras, por tratarse de líneas complementarias de materia prima. Destacan las pulpas de damasco, frutilla, manzanas y duraznos.

En las hortalizas, la principal agroindustria es la del tomate, que cuenta con plantas productoras de concentrado de elevado nivel tecnológico. La mayoría de ellas tienen como complemento líneas de elaboración de tomate con diferentes tipos de conservación. Las pastas de tomate alcanzan un valor de exportaciones similar o superior al de las conservas de duraznos, fluctuando en el último quinquenio entre cifras máximas de US\$ 60 millones y mínimas de US\$ 49 millones, lo que representa alrededor de 45% del valor de las exportaciones de hortalizas industrializadas.

3.2 Agroindustria de deshidratados

En las exportaciones de frutas deshidratadas lideran pasas y ciruelas secas, con montos en 2005 de US\$ 81,2 y US\$ 79,6 millones, respectivamente. Las siguen las manzanas deshidratadas, con US\$ 20,7 millones, y la rosa mosqueta, que en sus diversos estados (secas, cascarillas, molidas) acumula US\$ 16,5 millones.

Cuadro 2. Volumen de las exportaciones de frutas frescas industrializadas (toneladas)					
Productos	2000	2003	2004	2005	Var % 2005/04
Total hortofrutícola	360.463	462.725	494.194	548.772	11,10
Total frutícolas	242.481	350.159	386.207	425.458	10,20
- Congelados	37.279	58.041	73.919	79.902	8,10
Frambuesas	20.127	26.532	36.075	40.573	12,50
Frutillas	2.721	10.608	16.099	15.843	-1,60
Moras	8.073	10.373	9.679	7.073	-26,90
Otros	6.358	10.528	12.063	16.412	36,10
- Deshidratados	71.359	93.103	94.152	99.700	5,90
Ciruelas secas	20.696	31.318	34.816	33.878	-2,70
Manzanas	3.579	5.846	6.788	6.200	-8,70
Mosquetas	5.173	7.627	7.582	6.546	-13,70
Pasas	41.576	48.094	44.723	52.752	18,00
Otras	335	218	243	324	-33,30
- Conservados	87.149	123.980	140.772	166.037	17,90
Cerezas	6.028	4.592	5.993	6.432	7,30
Damascos	1.022	1.768	2.015	3.077	52,70
Duraznos	46.984	70.715	79.714	96.472	21,00
Peras	414	1.243	1.209	1.744	44,20
Otros	32.701	45.662	51.841	58.312	12,50
- Jugos	46.679	74.817	77.151	79.403	2,90
Jugo de uva	10.653	17.746	22.183	19.121	-13,80
Manzanas	35.307	56.792	54.424	59.802	9,90
Otros	719	279	544	480	-11,80
- Aceites	15	218	213	416	95,30

Fuente: ODEPA, con antecedentes del Servicio Nacional de Aduanas.

Entre los productos hortícolas destaca el pimentón seco, con US\$ 11,2 millones, al que se agrega el ají seco (US\$ 9,9 millones). El resto en total bordea exportaciones por US\$ 9 millones.

3.3 Agroindustria de jugos clarificados/concentrados de fruta

Dentro de las frutas industrializadas, el principal producto de exportación es el jugo de manzanas, que alcanzó su mejor temporada en 1996, cuando el valor unitario FOB bordeaba US\$ 1.760 por tonelada, llegando a un valor de 67 millones de US\$ FOB. Sin embargo, la competencia creciente del jugo de manzanas de China desde fines de la década de los 90, unida a la participación de los países de más reciente integración a la UE, como Hungría y Polonia, ha reducido los precios, que hoy oscilan entre US\$ 850 y US\$ 1.050 por tonelada. No obstante, los volúmenes exportados han subido a cifras que varían entre 50 y 60 mil toneladas, con valores en torno a 50 millones de dólares.

Los jugos de uva bordean las 20 mil ton y los 25 millones de dólares. El resto de los jugos de fruta se exporta en volúmenes inferiores a mil toneladas y valores cercanos a los US\$ 500 mil.

3.4 Agroindustria de congelados

Tras prolongado período de altas y bajas en el mercado de la frambuesa congelada, finalmente ha repuntado el envío del producto nacional, logrando precios razonables.

Cuadro 3. Chile. Volumen de las exportaciones de hortalizas industrializadas (toneladas)					
Productos	2000	2003	2004	2005	Var % 2005/04
Total hortofrutícola	360.463	462.725	494.194	548.772	11,00
Total hortalizas	117.982	112.566	107.987	123.314	14,20
- Congelados	11.892	18.617	17.753	20.416	15,00
Espárragos	s.i.	5.176	4.320	5.184	20,00
Maíz dulce	1.165	2.545	2.295	2.534	10,40
Arvejas	1.099	1.990	2.303	2.509	8,90
Otros	9.628	8.906	8.835	10.189	15,30
- Deshidratados	5.580	8.048	9.417	8.130	-13,70
Pimientos secos	3.957	5.911	7.240	6.046	-16,50
Otros	1.623	2.137	2.177	2.084	-4,30
- Pasta y jugos	94.066	77.659	76.246	87.796	15,10
Pulpa de tomate	87.575	74.308	72.667	84.737	16,60
Salsa y ketchup	6.491	3.351	3.579	3.059	-14,50
- Conservados	6.444	8.242	4.570	6.972	52,60
Alcachofas	37	177	255	1.996	682,70
Arvejas	51	78	77	90	16,90
Tomates	1.972	6.823	3.534	3.170	-10,30
Otros	4.384	1.164	704	1.716	143,80

Fuente: ODEPA, con antecedentes del Servicio Nacional de Aduanas.
s.i.: productos que hasta 2001 no tenían partida individual en el Arancel Aduanero Chileno.

Las exportaciones de frambuesas congeladas superaron en 2005 los US\$ 67 millones, lo que significa un repunte de importancia desde un mínimo relativo que se alcanzó en 2002 (US\$ 24 millones). Un crecimiento más estable ha tenido la frutilla, cuyas exportaciones llegaron en 2005 a US\$ 17 millones, más de cinco veces el valor de lo que se exportó en el año 2000. El conjunto de frutas congeladas se aproxima en 2005 a las 80 mil ton y supera los US\$ 116 millones.

3.5 Otras agroindustrias

Las industrias de sulfitado y confitado de frutas se han mantenido en niveles bajos en cuanto a exportación, lo mismo que los salmuerados. Por el contrario, en los productos olivícolas se aprecian incrementos en las conservas de aceituna, así como en la producción de aceite de oliva, que enfrenta buenas expectativas de exportación y un incremento en la demanda de un creciente mercado interno. Si bien los volúmenes son relativamente moderados, la tendencia señala aumentos constantes, en particular en el aceite de oliva virgen. Una situación similar muestra la rosa mosqueta, cuyas ventas bajan en estados primarios, como seca o triturada, en tanto suben las exportaciones de aceite de rosa mosqueta, a precios muy atractivos. En el cuadro 4 se muestra la amplia variedad de productos agroindustriales que se exportan, destacando que algunos valores de relativa importancia incluyen diversos productos aún no desglosados a nivel de código arancelario (partidas del tipo mezclas de ...; otras...).

Productos	Volumen (toneladas)			Valor (miles de US\$ FOB)			Var % 2005/2004
	2000	2004	2005	2000	2004	2005	
Pasas	41.576	44.723	52.752	49.252	57.572	81.249	41,1
Ciruelas secas	20.696	34.816	33.878	28.193	55.160	79.577	44,3
Frambuesas congeladas	20.127	36.075	40.573	37.655	64.367	67.604	5,0
Pasta de tomate	87.575	72.667	84.737	57.559	51.000	54.806	7,5
Duraznos en conserva	38.564	53.992	59.609	31.127	53.336	52.342	-1,9
Jugo de manzanas	35.307	54.424	59.802	45.887	55.312	51.023	-7,8
Compotas de durazno	7.442	27.243	36.976	7.861	30.223	32.272	6,8
Jugo de uva	10.653	22.183	19.121	7.740	24.548	24.808	1,1
Otras mermeladas	17.660	33.721	41.982	12.126	18.918	23.962	26,7
Pimientos secos	3.957	7.240	6.046	18.608	24.606	21.159	-14,0
Manzanas secas	3.579	6.788	6.200	11.950	22.229	20.691	-6,9
Otras hortalizas congeladas	7.854	9.092	11.712	13.588	15.074	20.299	34,7
Otras frutas congeladas	6.358	11.091	15.387	6.668	13.221	18.811	42,3
Frutillas congeladas	2.721	16.099	15.843	3.253	18.876	17.376	-7,9
Mosquetas secas	4.807	7.457	6.356	9.360	18.385	16.261	-11,6
Moras congeladas	8.073	9.679	7.073	8.740	13.703	10.018	-26,9
Cerezas en conserva	4.947	4.269	4.743	9.670	7.416	9.181	23,8
Cócteles de frutas	8.022	9.604	8.657	7.487	10.041	8.612	-14,2
Otros frutos de cáscara	576	654	897	2.731	3.912	7.907	102,1
Otras hortalizas secas	1.311	697	959	6.189	2.834	4.290	51,4

(Continúa en la página siguiente)

(Continuación: Cuadro 4. Exportaciones de frutas y hortalizas industrializadas (US\$ FOB/kilo))

Productos	Volumen (toneladas)			Valor (miles de US\$ FOB)			Var % 2005/2004
	2000	2004	2005	2000	2004	2005	
Otras hortalizas en conserva	1.039	279	1.998	1.887	526	3.679	599,6
Aceitunas en conserva	12	1.532	1.553	18	3.202	3.521	10,0
Mezclas de hortalizas congeladas	659	2.139	2.125	785	3.449	3.098	-10,2
Cerezas sulfitadas	925	1.613	1.581	1.337	2.616	2.966	13,4
Compota de damascos	788	1.290	3.079	757	1.460	2.818	93,1
Mora-frambuesas y grosellas congeladas	s.i.	975	1.025	s.i.	2.103	2.652	26,1
Ketchup y demás salsas de tomates	6.492	3.579	3.057	5.185	2.778	2.587	-6,8
Otras frutas en conserva	3.384	2.127	2.495	2.717	1.745	2.469	41,5
Aceite de rosa mosqueta	s.i.	127	162	s.i.	1.775	2.306	29,9
Maíz dulce congelado	1.165	2.295	2.534	1.082	1.935	2.106	8,9
Arvejas congeladas	1.099	2.303	2.509	1.044	1.824	2.019	10,7
Otras legumbres congeladas	545	1.165	991	932	1.706	1.629	-4,5
Otros tomates en conserva	s.i.	777	1.972	s.i.	508	1.460	187,5
Peras en conserva	414	1.209	1.744	350	1.005	1.392	38,4
Ají seco	s.i.	458	334	s.i.	1.931	1.263	-34,6
Copos de papas	974	736	975	1.556	976	1.158	18,6
Aceite de oliva virgen	2	84	250	10	388	1.111	186,5
Aceitunas en salmuera	1.893	1.840	505	1.958	1.966	818	-58,4
Los demás	9.267	7.152	6.580	10.537	9.902	10.489	5,9
Total	360.463	494.194	548.772	406.440	602.528	671.789	11,5

Fuente: ODEPA, sobre la base de antecedentes del Servicio Nacional de Aduanas.
s.i.: productos que hasta 2001 no tenían partida individual en el Arancel Aduanero Chileno.

En el cuadro 5 es interesante observar el comportamiento de los precios unitarios FOB promedio por producto. Si bien entre los dos últimos años aparecen variaciones negativas, se deben principalmente a que 2004 fue un año de precios altos y, en general, se constata una estabilización en el mediano plazo, a niveles que hacen rentable su producción y exportación. Esto justifica la posición optimista de ChileAlimentos en cuanto a las perspectivas del sector de la agroindustria alimentaria.

Cuadro 5. Valor unitario promedio de las exportaciones de frutas y hortalizas industrializadas (US\$ FOB/kilo)							
Productos	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Var % 2005/2004
Pasas	1,185	0,951	0,929	0,946	1,287	1,540	19,6
Ciruelas secas	1,362	1,248	1,218	1,293	1,584	2,349	48,3
Frambuesas congeladas	1,871	1,330	1,238	1,489	1,784	1,666	-6,6
Pasta de tomate	0,657	0,559	0,562	0,628	0,702	0,647	-7,8
Duraznos en conserva	0,807	0,769	0,797	0,840	0,988	0,878	-11,1
Jugo de manzanas	1,300	0,852	0,813	0,896	1,016	0,853	-16,1
Compotas de durazno	1,056	0,900	0,889	0,862	1,109	0,873	-21,3
Jugo de uva	0,727	0,811	0,737	0,771	1,107	1,297	17,2
Pimientos secos	4,702	3,818	3,142	3,047	3,399	3,500	3,0

(Continúa en la página siguiente)

<i>Continuación cuadro 5. Valor unitario promedio de las exportaciones de frutas y hortalizas industrializadas</i>							
Productos	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Var % 2005/2004
Manzanas secas	3,339	2,966	2,969	3,053	3,274	3,337	1,9
Frutillas congeladas	1,195	1,079	1,073	1,223	1,172	1,097	-6,5
Mosquetas secas	1,947	2,055	1,948	2,069	2,466	2,558	3,8
Moras congeladas	1,083	0,896	0,923	1,129	1,416	1,416	0,1
Cerezas en conserva	1,955	1,896	1,700	1,664	1,737	1,936	11,4
Aceitunas en conserva	1,432	1,335	1,275	1,590	2,090	2,268	8,5
Cerezas sulfitadas	1,445	1,499	1,445	1,310	1,622	1,876	15,6
Compota de damascos	0,961	0,911	0,911	0,930	1,131	0,915	-19,1
Mora-frambuesas y grosellas congeladas	s.i.	s.i.	1,166	1,329	2,157	2,587	19,9
Ketchup y demás salsas de tomates	0,799	0,661	0,669	0,727	0,776	0,846	9,0
Aceite de rosa mosqueta	s.i.	s.i.	13,607	14,233	13,992	14,252	1,9
Maíz dulce congelado	0,929	0,842	0,773	0,777	0,843	0,831	-1,4
Arvejas congeladas	0,950	0,877	0,778	0,747	0,792	0,804	1,6
Peras en conserva	0,845	0,788	0,870	0,777	0,832	0,798	-4,1
Copos de papas	1,597	1,690	1,155	1,211	1,327	1,188	-10,4
Aceite de oliva, virgen	5,574	5,163	2,668	2,943	4,623	4,445	-3,8
Aceitunas en salmuera	1,034	1,064	0,853	0,649	1,069	1,620	51,6
Espinacas congeladas	1,276	1,178	1,041	1,455	1,418	1,573	10,9
Frutas confitadas	1,711	1,567	1,460	1,326	1,461	1,492	2,1
Puerros secos	2,573	2,674	2,945	3,067	2,963	3,415	15,3
Cebollas secas	3,669	1,770	1,823	1,892	1,777	1,979	11,4
Duraznos secos	2,272	2,182	1,876	1,634	2,204	2,352	6,7
Frutillas en conserva	2,111	1,493	1,668	1,718	1,710	1,932	13,0
Mosqueta seca	0,843	0,890	1,484	1,087	1,146	1,266	10,5
Papas congeladas	1,099	0,890	0,476	0,723	0,725	0,748	3,1

Fuente: ODEPA, sobre la base de antecedentes del Servicio Nacional de Aduanas.
s.i.: productos que hasta 2001 no tenían partida individual en el Arancel Aduanero Chileno.

4 Mercados externos

En el Cuadro 6, ordenado por la importancia de cada país destinatario de fruta industrializada procedente de Chile, se aprecia el incremento de las exportaciones hacia un gran número de ellos. No obstante, EE.UU. y México continúan liderando esta lista y reciben entre ambos 37% de los valores exportados, algo menos que en el trienio anterior.

Cuadro 6. Chile. Exportación de fruta industrializada por país de destino								
País	Volumen en toneladas			Valor en miles US\$ FOB			Particip. 2005(%)	Var % 2005/2004
	2000	2004	2005	2000	2004	2005		
EE:UU.	50.605	90.193	104.965	69.562	116.794	130.172	23,8	11,5
México	41.674	63.125	67.678	40.436	66.255	72.379	13,2	9,2
Alemania	11.177	16.771	16.035	19.655	32.945	34.766	6,4	5,5
Rusia	80	20.342	28.049	134	24.004	28.611	5,2	19,2
Canadá	4.880	17.702	18.205	6.425	22.975	27.120	5,0	18,0
Japón	14.669	15.955	20.135	20.023	20.910	27.101	5,0	29,6
Venezuela	13.825	15.515	21.257	13.648	16.212	21.827	4,0	34,6
Reino Unido	5.048	8.309	10.560	7.754	14.393	20.081	3,7	39,5
Holanda	5.818	12.419	12.180	7.738	18.266	18.117	3,3	-0,8
Perú	12.052	15.408	15.617	11.692	15.438	17.630	3,2	14,2
Francia	6.753	8.195	9.330	11.806	15.565	16.759	3,1	7,7
Colombia	10.661	14.184	14.103	11.620	15.636	16.344	3,0	4,5
Brasil	13.964	9.582	9.239	18.764	12.427	14.111	2,6	13,6
Ecuador	3.791	9.750	10.705	3.707	10.629	11.407	2,1	7,3
Italia	4.117	4.466	5.156	4.137	5.851	8.231	1,5	40,7
Australia	2.446	5.718	4.133	3.917	9.173	7.904	1,4	-13,8
Bélgica	2.817	5.608	4.891	4.182	8.119	6.814	1,2	-16,1
Argentina	14.579	3.121	2.216	10.819	5.000	5.794	1,1	15,9
China	0	5.192	4.766	0	5.186	4.191	0,8	-19,2
Polonia	200	2.029	2.137	255	3.309	4.133	0,8	24,9
Suiza	1.226	1.338	1.494	2.445	2.839	3.942	0,7	38,8
El Salvador	2.229	5.071	5.568	1.682	3.661	3.782	0,7	3,3
España	1.851	2.785	1.416	2.408	4.858	3.520	0,6	-27,5
Suecia	1.291	1.334	1.300	2.726	2.969	3.477	0,6	17,1
Guatemala	2.072	3.490	3.859	1.681	2.800	3.077	0,6	9,9
Costa Rica	1.125	2.401	2.807	1.105	2.303	2.465	0,5	7,0
Tailandia	0	2.371	2.731	0	1.969	2.200	0,4	11,8
N. Zelanda	293	2.128	1.814	322	2.410	2.156	0,4	-10,5
Dinamarca	100	875	1.099	138	1.207	1.861	0,3	54,2
Finlandia	498	707	1.074	479	827	1.729	0,3	109,2
Los demás	12.640	20.124	20.939	13.427	21.964	24.732	4,5	12,6
Total	242.481	386.207	425.458	292.687	486.894	546.433	100,0	12,2

Fuente: ODEPA, sobre la base de antecedentes del Servicio Nacional de Aduanas.

La producción agroindustrial está orientada fundamentalmente a los principales mercados externos: países y bloques de países desarrollados con altos ingresos per cápita. Entre ellos los más importantes son EE.UU. y Canadá, Europa Occidental y el Lejano Oriente (Japón), países que, al igual que Rusia, han subido fuertemente sus importaciones. Algo similar sucede con los países de América Latina, con la sola

excepción de Brasil y Argentina. EE.UU. recibe preferentemente frutas congeladas, jugos de frutas y pasas, al igual que Japón. Alemania es destinatario de deshidratados (ciruelas y pasas), en forma similar al Reino Unido, en tanto que hacia Rusia van frutas secas y conservas de duraznos. México importa una gama variada de productos, entre los que destacan duraznos en conserva, frutas secas y jugos, lo que puede aplicarse también a otros países de América Latina.

En el Cuadro 7 se muestra el ordenamiento de los países de acuerdo al valor de las hortalizas procesadas exportadas por Chile, donde también lidera EE.UU., principalmente con hortalizas secas y congeladas. Lo siguen México y Japón, con pasta de tomates y pimentón deshidratado. En general, los países latinoamericanos importan pastas y jugos de tomates. A diferencia del caso de las frutas, los países europeos adquieren menores montos, principalmente en hortalizas congeladas.

Cuadro 7. Chile. Exportación de hortalizas industrializada por país de destino								
País	Volumen en toneladas			Valor en miles US\$ FOB				
	2000	2004	2005	2000	2004	2005	Particip. 2005(%)	Var % 2005/2004
EE.UU.	6.103	8.734	10.142	20.110	22.713	23.753	18,9	4,6
México	2.840	5.632	19.175	2.396	9.782	18.239	14,5	86,5
Japón	15.365	12.427	13.011	18.263	14.739	14.367	11,5	-2,5
Venezuela	10.664	24.006	18.412	7.641	18.334	13.970	11,1	-23,8
Costa Rica	2.936	10.006	12.564	2.081	6.231	7.697	6,1	23,5
Brasil	19.279	4.457	7.295	13.453	4.508	5.843	4,7	29,6
Colombia	5.189	8.728	8.244	3.916	6.300	5.706	4,6	-9,4
Italia	1.738	2.604	2.618	2.381	3.481	4.380	3,5	25,8
Francia	1.071	1.466	1.888	1.875	3.201	4.205	3,4	31,4
Argentina	23.645	2.725	4.965	15.209	2.153	3.568	2,8	65,7
Guatemala	2.758	4.323	4.635	1.967	3.519	3.367	2,7	-4,3
Ecuador	2.674	4.026	3.977	1.907	3.054	2.865	2,3	-6,2
Honduras	4.316	1.732	2.417	2.989	1.123	1.579	1,3	40,6
España	1.409	728	982	1.721	1.360	1.563	1,2	14,9
Alemania	990	1.038	932	1.363	1.495	1.541	1,2	3,1
Holanda	107	357	809	191	684	1.365	1,1	99,6
Perú	856	1.962	1.285	761	1.424	1.219	1,0	-14,4
Los demás	16.044	13.035	9.965	15.527	11.535	10.128	8,1	-12,2
Total	117.982	107.987	123.314	113.753	115.634	125.356	100,0	8,4

Fuente: ODEPA, sobre la base de antecedentes del Servicio Nacional de Aduanas.

5 Mercados de destino y otros oferentes de los principales productos agroindustriales

5.1 Jugo de manzanas

A nivel mundial las exportaciones de jugos de manzanas concentrado y no concentrado muestran una tendencia creciente. La oferta de Chile se encuentra catalogada como producto concentrado, y ocupó el quinto lugar entre los países y participó con 6% del volumen exportado en 2004 (FAOSTAT), el cual alcanzó 871 mil toneladas a nivel

mundial. A este total se adicionan 1,14 millones de toneladas de jugos no concentrados, en los cuales no aparece Chile. Los precios fluctúan entre US\$ 0,85 y US\$ 1,20 por kg entre los exportadores más importantes. El precio del producto chileno se ubica en un nivel medio.

Los principales oferentes son países europeos: Polonia, Suiza, Austria y Hungría, y después de Chile se sitúan Alemania, Argentina y Turquía. En general todos muestran tendencia de alza, a excepción de Argentina y Alemania, cuyos comportamientos son más erráticos.

China lidera las exportaciones de jugo no concentrado, participando con un 42% de ellas. La sigue Alemania, con 25% de esos volúmenes, mostrando ambas tendencias crecientes. Los precios de los principales abastecedores varían entre US\$ 0,60 y US\$ 0,80.

Por su parte, el mayor importador de jugo concentrado es EE.UU., seguido muy atrás por Alemania, Japón y Reino Unido. El intercambio de jugos no concentrados se realiza preferentemente entre países de la misma región, en este caso, Europa.

Cuadro 8. Exportación mundial de jugo de manzanas concentrado									
Países	Volumen (ton)			Valor (miles US\$)			Precio (US\$/kg)		
	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004
Polonia	190.081	223.840	221.614	116.348	191.760	201.090	0,612	0,857	0,907
Austria	59.781	65.443	74.617	55.232	70.007	96.499	0,924	1,070	1,293
Hungría	81.301	43.124	55.058	52.918	37.271	82.967	0,651	0,864	1,507
Chile	42.280	49.681	54.382	34.495	44.149	55.242	0,816	0,889	1,016
Argentina	42.469	63.727	44.231	29.130	49.079	42.020	0,686	0,770	0,950
Turquía	29.194	42.063	42.598	20.279	33.255	33.155	0,695	0,791	0,778
Alemania	23.688	40.111	47.868	23.841	22.700	28.728	1,006	0,566	0,600
Suiza	32.816	20.306	79.895	11.102	7.449	27.146	0,338	0,367	0,340
Brasil	15.309	20.636	31.503	11.995	13.003	20.583	0,784	0,630	0,653
Nueva Zelanda	8.927	6.561	14.268	9.944	9.079	20.150	1,114	1,384	1,412
EE.UU.	20.545	18.328	21.571	11.015	10.721	13.857	0,536	0,585	0,642
Canadá	15.021	37.125	27.523	3.619	7.242	7.529	0,241	0,195	0,274
Sudáfrica	0	0	14.373	0	0	13.876	-	-	0,965
Moldova	13.643	17.283	20.554	6.544	9.636	11.944	0,480	0,558	0,581
Rumania	9.503	19.876	18.137	4.924	15.244	10.867	0,518	0,767	0,599
Irán	0	10.376	20.461	0	5.289	9.259	-	0,510	0,453
Italia	7.041	8.139	15.991	4.964	5.745	6.938	0,705	0,706	0,434
Los demás	61.706	52.362	66.786	43.788	43.335	50.745	0,710	0,828	0,760
Total	653.305	738.981	871.430	440.138	574.964	732.595	0,674	0,778	0,841

Fuente: FAOSTAT. No incluye jugos no concentrados.

Las exportaciones de Chile tienen como principal destinatario EE.UU., que recibe el 80% de los envíos de jugo de manzanas, seguido por Japón, con 13%. Los precios de este último son ligeramente superiores. A inicios de la década del 2000 la oferta chilena estuvo afectada por la aparición del jugo de manzanas de la China, lo que influyó en las ventas y en los precios. No obstante, con las regulaciones adoptadas por EE.UU. para nivelar los precios de este producto, Chile logró recuperar la tendencia creciente de sus ventas.

Países	Volumen (ton)			Valor (miles US\$)			Precio (US\$/kg)		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005
EE.UU.	51.053	46.160	47.962	45.606	46.812	39.666	0,893	1,014	0,827
Japón	3.891	5.885	7.967	3.527	5.984	7.796	0,906	1,017	0,979
México	996	994	1.644	863	1.059	1.559	0,867	1,066	0,948
Canadá	454	1.026	1.294	412	1.035	1.060	0,906	1,009	0,819
Corea del Sur	0	0	255	0	0	244			0,957
Costa Rica	42	42	122	53	50	129	1,250	1,204	1,058
Perú	43	38	92	52	44	99	1,202	1,157	1,078
Rep. Dominicana	159	61	77	199	77	97	1,252	1,257	1,251
Ecuador	55	63	64	74	94	79	1,366	1,491	1,242
Los demás	99	155	325	92	157	294	0,930	0,803	0,972
Total	56.792	54.424	59.802	50.878	55.312	51.023	0,896	1,016	0,853

Fuente: ODEPA, con información del Servicio Nacional de Aduanas.

5.2 Pasas

Hasta hace un par de décadas se consideraba que la oferta de pasas de Chile era poco significativa a nivel mundial. Pero con el transcurso de los años se ha mejorado la calidad del producto y la pasa chilena se ubica en el 4° lugar del ranking liderado por Turquía, EE.UU. e Irán. Chile aporta 6,6% de los volúmenes que registra la FAO.

Países	Volumen (ton)			Valor (miles US\$)			Precio (US\$/kg)		
	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004
Turquía	200.920	196.008	211.894	153.024	183.942	231.400	0,762	0,938	1,092
EE.UU.	118.765	119.359	122.121	154.850	168.816	197.696	1,304	1,414	1,619
Irán	128.626	143.634	137.919	71.091	88.720	107.878	0,553	0,618	0,782
Chile	41.525	44.866	44.723	39.327	42.136	56.945	0,947	0,939	1,273
Grecia	27.636	20.529	22.554	32.933	34.366	38.806	1,192	1,674	1,721
Sudáfrica	33.459	34.121	27.830	25.174	33.868	33.087	0,752	0,993	1,189
Argentina	16.800	9.667	18.182	12.125	8.842	20.981	0,722	0,915	1,154
China	4.564	7.826	12.155	5.450	10.942	18.490	1,194	1,398	1,521
Países Bajos	9.711	11.152	8.882	10.169	13.435	12.574	1,047	1,205	1,416
Bélgica	8.603	10.201	9.475	8.104	11.162	11.975	0,942	1,094	1,264
Australia	7.581	8.224	7.065	9.064	10.846	11.837	1,196	1,319	1,675
Alemania	3.261	5.450	5.338	3.962	7.794	9.294	1,215	1,430	1,741
Uzbekistán	10.354	9.085	17.724	4.187	3.726	7.930	0,404	0,410	0,447
Francia	1.229	2.618	3.110	2.426	5.236	7.285	1,974	2,000	2,342
Reino Unido	1.357	1.514	2.001	1.999	2.104	3.754	1,473	1,390	1,876
México	3.529	2.743	3.684	2.806	3.208	3.266	0,795	1,170	0,887
Los demás	37.053	17.554	19.947	31.763	18.415	22.811	0,857	1,049	1,144
Total	654.973	644.551	674.604	568.454	647.558	796.009	0,868	1,005	1,180

Fuente: FAOSTAT.

Los volúmenes de pasas importados a nivel mundial muestran una tendencia moderadamente creciente. Los principales importadores son los países europeos (Reino Unido, Alemania, Países Bajos, por citar a los más importantes), Rusia, Japón, Canadá y Emiratos Árabes. Destacan los incrementos de Rusia y China, aunque esta última en niveles más bajos de importación, ya que sólo supera las 16 mil toneladas.

Los países destinatarios de las exportaciones de pasas de Chile se aprecian en el cuadro 11, donde nuevamente destacan EE.UU. y México como los principales destinos. Como es habitual, países de América Latina siguen ocupando una alta posición en el ranking de compradores, si bien algunos países europeos muestran una participación creciente en este rubro. Japón y Rusia son mercados en expansión. Brasil, otrora importante comprador, ha bajado notoriamente su participación.

Cuadro 11. Exportaciones de pasas									
Código arancelario 08062000									
Países	Volumen (ton)			Valor (miles US\$)			Precio (US\$/kg)		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005
EE.UU.	7.866	6.470	12.626	6.826	7.694	19.375	0,868	1,189	1,535
México	5.446	6.507	7.049	4.342	7.920	9.689	0,797	1,217	1,374
Perú	4.172	4.470	5.221	3.208	4.597	6.889	0,769	1,028	1,320
Reino Unido	3.212	3.082	3.992	3.198	3.940	6.679	0,996	1,278	1,673
Colombia	4.736	4.683	4.453	4.267	6.035	6.329	0,901	1,289	1,421
Venezuela	1.974	3.615	3.558	2.070	4.995	5.253	1,048	1,382	1,477
Holanda	1.906	2.322	2.903	2.429	3.351	5.125	1,274	1,443	1,765
Francia	1.536	1.416	1.595	2.214	2.267	3.149	1,441	1,601	1,975
Rusia	859	1.241	1.426	925	1.903	2.557	1,078	1,534	1,793
Ecuador	1.381	1.758	1.758	1.217	2.206	2.340	0,881	1,255	1,331
Japón	497	815	1.113	547	1.171	1.964	1,102	1,436	1,763
Italia	718	501	733	1.291	929	1.631	1,799	1,854	2,227
Alemania	1.828	939	821	1.772	1.285	1.253	0,969	1,368	1,526
Canadá	444	396	549	402	468	836	0,905	1,184	1,523
Brasil	6.047	920	566	5.333	1.192	771	0,882	1,295	1,363
Polonia	479	540	380	612	879	771	1,279	1,629	2,029
Australia	631	767	453	608	1.011	704	0,962	1,319	1,554
España	170	282	373	180	375	595	1,057	1,329	1,596
Dinamarca	136	358	360	129	492	585	0,946	1,375	1,624
Letonia	260	294	260	328	446	530	1,260	1,517	2,038
Los demás	3.795	3.346	2.563	3.600	4.416	4.223	0,949	1,320	1,647
Total	48.094	44.723	52.752	45.497	57.572	81.249	0,946	1,287	1,540

Fuente: ODEPA, con información del Servicio Nacional de Aduanas.

5.3 Ciruelas secas

Al igual que en pasas, Chile se ha ubicado como un importante proveedor de ciruelas secas a nivel mundial, ocupando el segundo lugar en volumen exportado. Esta posición la ha ganado gracias a la mejor calidad del producto y a las ventajas arancelarias logradas en las negociaciones con los grandes mercados, como EE.UU. y la UE. No obstante, los precios medios que obtiene son algo menores que los de sus principales competidores, pero con una tendencia creciente. Cabe recordar que este precio es un promedio que corresponde a un conjunto de distintos tipos de ciruelas: con o sin semilla, con diferentes grados de humedad y procesamiento, etc.

Cuadro 12. Exportaciones mundial de ciruelas secas									
Países	Volumen (ton)			Valor (miles US\$)			Precio (US\$/kg)		
	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004
EE.UU.	67.041	72.368	69.296	133.555	138.123	135.605	1,992	1,909	1,957
Francia	16.402	13.772	30.834	35.493	34.928	69.126	2,164	2,536	2,242
Chile	29.053	29.991	34.791	35.427	38.877	54.895	1,219	1,296	1,578
Argentina	23.861	28.819	14.999	23.023	32.559	25.014	0,965	1,130	1,668
Alemania	1.102	1.568	2.043	3.626	5.860	7.566	3,290	3,737	3,703
España	1.701	1.779	4.489	2.095	2.312	7.244	1,232	1,300	1,614
China	4.632	3.222	2.888	5.548	5.041	5.433	1,198	1,565	1,881
Hong Kong	2.963	1.322	1.028	4.191	1.933	1.490	1,414	1,462	1,449
Países Bajos	1.200	2.031	2.163	2.352	5.113	5.229	1,960	2,517	2,417
Bélgica	2.999	2.270	2.003	7.061	6.071	5.202	2,354	2,674	2,597
Túnez	1.080	469	1.631	2.206	1.164	4.447	2,043	2,482	2,727
Irán	2.740	1.726	1.567	4.628	3.434	3.042	1,689	1,990	1,941
Serbia	671	321	1.207	704	485	1.600	1,049	1,511	1,326
Italia	447	234	315	1.121	768	1.141	2,508	3,282	3,622
Moldova	435	541	1.707	338	508	1.096	0,777	0,939	0,642
Turquía	829	358	1.081	837	503	929	1,010	1,405	0,859
Malasia	426	175	1.727	1.329	337	901	3,120	1,926	0,522
Bulgaria	408	635	668	447	748	868	1,096	1,178	1,299
Reino Unido	197	357	329	664	533	712	3,371	1,493	2,164
Singapur	202	166	231	442	384	614	2,188	2,313	2,658
Grecia	115	205	280	262	424	579	2,278	2,068	2,068
Los demás	3.052	3.139	4.167	2.735	3.153	3.889	0,896	1,004	0,933
Total	161.556	165.468	179.444	268.084	283.258	336.622	1,659	1,712	1,876

Fuente: FAOSTAT.

El comercio mundial de ciruelas secas representa alrededor de 25% de los volúmenes producidos. Los mayores importadores de este producto a nivel mundial son Rusia, Japón y algunos países europeos, en particular Alemania, Italia y Reino Unido, seguidos por Brasil y México.

La participación de Chile en la oferta bordea el 20%, lo que lo sitúa como un país relevante en el comercio mundial de ciruelas deshidratadas. En el cuadro 13 se muestran los países destinatarios de las exportaciones nacionales de ciruelas secas, donde lidera México, seguido por países europeos, donde se encuentran Alemania, Rusia y Reino Unido. Más atrás se sitúa EE.UU., con un notorio incremento, pero a partir de cifras iniciales bastante bajas. Aumentos destacables presentan también Polonia y Australia, en tanto que el resto de los países latinoamericanos muestran fluctuaciones.

Cuadro 13. Exportaciones de ciruelas secas									
Código arancelario 08132000									
Países	Volumen (ton)			Valor (miles US\$)			Precio (US\$/kg)		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005
México	7.648	7.606	7.508	9.083	11.046	16.793	1,188	1,452	2,237
Alemania	5.085	3.695	4.731	8.195	6.733	12.356	1,612	1,822	2,611
Rusia	1.989	4.514	3.461	2.722	7.161	7.563	1,369	1,587	2,185
Reino Unido	305	1.309	2.231	449	2.623	5.935	1,476	2,004	2,660
EE.UU.	39	213	1.984	62	520	4.701	1,577	2,441	2,370
Italia	1.581	1.037	1.330	2.212	1.847	3.448	1,399	1,780	2,593
Polonia	500	1.386	1.422	657	2.298	2.981	1,313	1,657	2,096
Venezuela	1.101	969	1.127	1.516	1.603	2.861	1,376	1,655	2,537
Brasil	1.802	3.089	1.694	1.418	3.955	2.773	0,787	1,280	1,637
Colombia	896	827	795	1.209	1.377	1.919	1,350	1,665	2,413
Suecia	509	421	533	876	767	1.524	1,722	1,823	2,858
Australia	51	212	517	83	507	1.416	1,626	2,390	2,740
España	1.716	2.280	556	2.365	3.764	1.398	1,379	1,651	2,513
Japón	295	498	540	439	1.028	1.391	1,490	2,065	2,575
Perú	1.116	1.186	827	916	1.127	1.278	0,820	0,950	1,546
Bélgica	188	147	494	308	213	1.203	1,643	1,450	2,433
Holanda	829	549	442	1.168	898	1.176	1,408	1,635	2,661
Total	31.318	34.816	33.878	40.490	55160	79.577	1,293	1,584	2,349

Fuente: ODEPA, con información del Servicio Nacional de Aduanas.

Llama la atención el mejoramiento en los precios, lo que indica que, a pesar de que el precio del producto chileno todavía se encuentra por debajo del precio medio de las transacciones mundiales, se acerca paulatinamente a él y es posible que en 2005 ya lo haya sobrepasado.

5.4 Pasta de tomates

Es el producto más importante entre las exportaciones de la agroindustria hortícola. A diferencia de la mayoría de los productos frutícolas sometidos a procesos de industrialización, que corresponden a parte de la producción que no es exportable en estado fresco, en el caso del tomate se realizan siembras con el fin exclusivo de industrializar la producción, destinándola a la obtención de purés, jugos y conservas. El ítem de mayor desarrollo es la pasta, cuyo código es 20029010 y comprende el total de exportaciones de puré y jugo de tomates.

Según antecedentes de la FAO a nivel mundial, Chile se ubica en el 7° lugar entre los proveedores de pasta de tomates, con volúmenes que fluctúan entre 70.000 y 100.000 toneladas, debido a los ciclos de producción y demanda que caracterizan a este mercado. Así mismo, se constata que hay una demanda creciente y, en un mercado donde se transan alrededor de 2 millones de toneladas, Chile participa con 3% a 4% de la oferta.

Los principales oferentes son Italia, China, Turquía, España, Portugal y EE.UU., que en conjunto aportan más de 80% de la oferta mundial.

Cuadro 14. Exportación mundial de pasta de tomates									
Países	Volumen (ton)			Valor (miles US\$)			Precio (US\$/kg)		
	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004
Italia	657.218	589.899	752.963	468.063	509.572	717.890	0,712	0,864	0,953
China	373.519	401.402	437.398	188.668	205.036	223.363	0,505	0,511	0,511
España	124.849	162.385	151.983	105.247	149.827	160.399	0,843	0,923	1,055
Turquía	113.516	149.790	183.254	70.522	100.228	133.770	0,621	0,669	0,730
Portugal	117.537	149.220	136.429	73.520	105.968	104.111	0,626	0,710	0,763
EE.UU.	115.206	144.295	146.845	82.812	95.011	100.011	0,719	0,658	0,681
Grecia	101.791	81.396	64.128	74.912	58.011	54.498	0,736	0,713	0,850
Chile	100.120	75.412	73.445	56.247	47.318	51.507	0,562	0,627	0,701
Irán	24.376	98.553	51.026	11.289	51.922	26.626	0,463	0,527	0,522
Alemania	24.333	25.282	24.827	15.192	21.263	23.411	0,624	0,841	0,943
Uzbekistán	22.117	28.583	44.610	8.138	10.587	15.067	0,368	0,370	0,338
Túnez	25.801	5.534	13.831	26.463	6.468	13.964	1,026	1,169	1,010
Hungría	8.235	10.287	9.648	8.301	11.794	9.674	1,008	1,146	1,003
Suiza	2.096	2.162	2.045	7.099	9.140	9.514	3,387	4,228	4,652
Brasil	21.233	19.045	13.940	9.783	9.982	8.668	0,461	0,524	0,622
Marruecos	1.630	1.970	2.528	3.956	5.428	8.325	2,427	2,755	3,293
Francia	7.488	4.191	5.009	6.173	6.162	7.742	0,824	1,470	1,546
México	7.722	6.746	7.259	6.615	6.093	6.763	0,857	0,903	0,932
Perú	5.473	6.966	6.542	3.481	5.080	4.956	0,636	0,729	0,758
Emiratos Árabes	10.075	6.998	11.659	5.500	4.070	4.834	0,546	0,582	0,415
Israel	5.941	5.800	7.718	4.554	4.253	4.631	0,767	0,733	0,600
Los demás	85.326	84.570	68.342	45.151	49.158	45.265	0,529	0,581	0,662
Total	1.955.602	2.060.486	2.215.429	1.281.686	1.472.371	1.734.989	0,655	0,715	0,783

Fuente: FAOSTAT.

Entre los importadores también aparece Italia, seguida por diversos países de la UE, como Alemania, Reino Unido y Francia, y por Rusia y Japón, que muestran demandas estables algo superiores a 100.000 toneladas. Destaca también la participación de países africanos como importadores de pasta de tomates, con Ghana y Nigeria entre los principales.

Finalmente, los volúmenes exportados por Chile durante el último trienio se han situado en torno a 77.000 toneladas, con un moderado incremento en 2005. Los principales destinatarios son países latinoamericanos, donde Venezuela es un comprador estable, al igual que Colombia y Ecuador, con volúmenes menores. México se sitúa en 2º lugar, pero como caso puntual. Costa Rica y Japón, en cambio, muestran una participación creciente y se ubican siempre entre los cuatro principales importadores del producto chileno.

Cuadro 15. Chile. Exportaciones de pasta de tomates									
Código arancelario 20029010									
Países	Volumen (ton)			Valor (miles US\$)			Precio (US\$/kg)		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Venezuela	11.389	21.711	15.422	7.907	16.303	11.236	0,694	0,751	0,734
México	2.184	2.464	15.323	1.353	1.509	8.953	0,619	0,612	0,584
Costa Rica	4.744	9.712	12.095	2.957	6.004	7.341	0,623	0,618	0,607
Japón	9.789	9.202	10.395	6.448	6.774	7.267	0,659	0,736	0,699
Colombia	6.853	6.683	6.215	4.203	4.572	3.991	0,613	0,684	0,642
Ecuador	2.591	3.682	3.575	1.703	2.734	2.467	0,657	0,742	0,690
Guatemala	3.681	3.516	3.792	2.380	2.522	2.353	0,647	0,717	0,621
Argentina	7.400	1.521	3.879	4.237	950	2.250	0,573	0,625	0,580
Brasil	6.391	1.523	3.559	3.912	1.081	1.949	0,612	0,709	0,548
Honduras	5.327	1.425	1.929	3.184	983	1.350	0,598	0,690	0,700
Corea del Sur	382	1.750	1.361	256	1.221	1.045	0,672	0,698	0,768
EE.UU.	358	305	1.728	217	152	938	0,606	0,499	0,543
Uruguay	1.935	887	1.338	1.194	629	789	0,617	0,710	0,590
Los demás	11.286	8.287	4.124	6.742	5.566	2.786	0,597	0,672	0,676
Total	74.308	72.667	84.737	46.693	51.000	54.806	0,628	0,702	0,647

Fuente: ODEPA, con información del Servicio Nacional de Aduanas.

EL TRIGO EN EL MUNDO Y LAS POSIBILIDADES DE SU PRODUCCIÓN EN CHILE¹

Claudia Carbonell Piccardo

El trigo en el mundo

El trigo es el principal cultivo en el mundo y los alimentos hechos con este cereal son la base de la alimentación para muchas poblaciones. Desde la prehistoria hasta nuestros días, la forma de producir y comercializar los granos ha estado ligada al desarrollo de la civilización humana. Desde el paso de la vida nómada al sedentarismo, por la necesidad de esperar las cosechas, hasta el sistema de provisión de cereales de grandes imperios como el romano, base de su poder político, se ha generado una gran actividad intelectual en torno al trigo. Incluso hasta nuestros días la provisión de cereales y el control de sus precios sigue siendo materia de importancia política y de presiones sociales.

No obstante lo anterior, en la historia reciente se han observado cambios relevantes en la comercialización del trigo a nivel mundial. Entre los años 1970 y 1980² el mercado de trigo se caracterizaba por la existencia de importantes compradoras estatales, como las de la Ex Unión Soviética y China, las cuales negociaban grandes cantidades para ser embarcadas en tiempo diferido. Las compras se realizaban teniendo en cuenta principalmente el factor precio, aunque los grandes países importadores (Japón, Egipto, China) eran fieles a sus proveedores. Además, existía una elevada demanda por harina de trigo. Hoy, dominan los compradores privados del cereal; las cantidades comercializadas son pequeñas y las operaciones se hacen en la medida de las necesidades próximas; los compradores demandan calidad en términos de orientación al uso final y desde el punto de vista sanitario; los importadores buscan año a año en el mercado al mejor oferente y la demanda por harina prácticamente no existe.

En la medida que han aumentado los ingresos de las personas, el pan y los alimentos derivados de trigo han dejado de ser considerados alimentos de primera necesidad en algunas partes del mundo y, por lo tanto, las exigencias de los consumidores son cada vez mayores. Junto con esto, el proceso de globalización y la búsqueda de mejores oportunidades de vida han provocado migraciones importantes que, al establecerse a través del mundo, han conservado sus tradiciones y su forma de alimentación. Adicionalmente, el ingreso de cada vez más mujeres a la fuerza laboral ha hecho más conveniente la compra en supermercados, los cuales, a su vez, han debido suministrar productos empaquetados, con una mayor duración en las estanterías y una variedad cada vez más amplia.

¹ Artículo publicado el 13 de febrero de 2006 en www.odepa.gob.cl, sección mercados y rubros.

² Dusti Fritz. Tercera Conferencia Internacional en Calidad de Trigo. Kansas, EE.UU., mayo 2005.

La preocupación por la salud es otro elemento cada vez más considerado por los consumidores. Si bien en los años 60 sólo se asoció la ingesta de pan con el incremento de peso, hoy ha aumentado la evidencia de que los panes integrales ricos en fibra contribuyen a disminuir el riesgo de algunas enfermedades. Aun más, los consumidores están demandando productos de buen sabor y buenos para la salud: “*taste good and are good for you*”³. La industria panadera ha respondido desarrollando panes que se enlistan en los llamados alimentos funcionales, los que se definen como aquellos alimentos que entregan algún beneficio para la salud, además de la simple provisión de nutrientes. Dentro de estos productos se encuentran panes que ayudan a disminuir el colesterol; otros que disminuyen los síntomas de la menopausia (por la adición de soya y linaza, que contienen hormonas vegetales); panes con adición de ácidos grasos omega-3; panes libres de grasa y azúcar y los ya mencionados ricos en fibra, que disminuyen el riesgo de desarrollo de cáncer al colon, enfermedades cardiovasculares y diabetes⁴.

Al mismo tiempo, se observa una tendencia a valorar los productos orgánicos y los que se asemejan a la forma y el sabor de los antiguos alimentos fabricados en casa. Es así como en Europa y Canadá existen numerosas panaderías pequeñas dedicadas a la producción de panes tradicionales de elevada calidad, saludables y con diferentes certificaciones, como producción tradicional y orgánica.

Los productos congelados listos para hornear han tenido también un fuerte crecimiento. El aroma a pan recién horneado es apreciado por el consumidor y constituye una estrategia de venta de los oferentes, ya que genera una compra impulsiva por parte de los clientes.

En forma paralela, se han producido importantes cambios tecnológicos, los que están asociados con la automatización de los procesos de producción y con la adopción de rigurosos controles de calidad. Esto hace que la provisión de materias primas deba ser uniforme y consistente en el tiempo y cumplir con las especificaciones para cada producto en particular. A su vez, los procesadores industriales deben proveer a los vendedores al detalle grandes cantidades, en el tiempo oportuno, y contribuir al financiamiento de la publicidad de los productos.

Como consecuencia de todo lo anterior, existe hoy en el mundo una amplia variedad de oferta de derivados de trigo para la alimentación humana, a los que se debe agregar

³ *Québec Bakery Industry Outlook, april 2004. 12 pp. Agri-Food Trade Service. Agriculture and Agri-Food Canadá.*

⁴ *<http://gograins.grdc.com.au/grainsnutrition/ie/index.html>.*

la demanda para alimentación animal y otros usos, como, por ejemplo, materia prima para elaboración de cervezas, cosméticos, etanol, etc⁵.

Si bien el trigo continúa siendo la principal fuente de nutrientes para Asia y el norte de África, gran parte del mercado mundial de trigo está influenciado por los cambios anteriormente descritos. Los principales exportadores mundiales de trigo: Estados Unidos, Canadá, Australia, Unión Europea y Argentina, han volcado sus estrategias de mercado a cumplir con los mayores requerimientos de calidad y especificidad exigidos hoy por el mercado, aunque con diferente rapidez y eficiencia.

Últimamente, exportadores no tradicionales, como Rusia, Ucrania y algunos países del centro y sur de Asia, han incrementado su participación en el mercado, con ventajas tales como bajos costos de producción, abundante tierra para dedicar al cultivo, facilidades portuarias y apoyo gubernamental, pero aún con infraestructura deficiente y altos costos de transporte.

El mercado exportador está siendo cada vez más influido por el incremento en la demanda por atributos específicos de calidad orientados al uso final, además de los requisitos de uniformidad y certificación de sanidad (micotoxinas, residuos de pesticidas, etc). En la actualidad la comercialización de trigo en el mercado internacional se hace sobre la base de trigos clasificados principalmente de acuerdo a su contenido de proteína. No obstante, las clasificaciones más modernas incluyen otras características importantes, tales como estabilidad, extensibilidad, color y propiedades del almidón, que son determinantes en el potencial de uso final.

Cuadro 1. Principales clases de trigo de los mayores exportadores mundiales			
	Estados Unidos	Australia	Canadá
Trigo de alta proteína > 13%	Hard Red Spring Dark Northern Spring Hard Red Winter	Australian Prime Hard	Canada Western Red Spring Canada Western Extra Strong Red Spring
Trigo de proteína media 10% – 13%	Hard Red Spring Hard Red Winter	Australian Hard Australian Premium White	Canada Western Red Spring Canada Western Red Winter Canada Prairie Spring Red Canada Prairie Spring White
Trigo de proteína baja 9% - 10%	Soft Red Winter	Australian Standard White	Canada Prairie Spring White
Trigo suave < 9%	Soft Red Winter Soft White	Soft	Canada Western Soft White Spring
Trigo duro	Durum	Durum	Canada Western Amber Durum

Fuente: What the World Wants from Australian Wheat Growers. Grain Growers Association.
http://www.graingrowers.com.au/_data/page/43/what_the_world_wants.pdf

En el cuadro 1 se presentan los tipos de trigo comercializados por algunos de los principales exportadores mundiales, agrupados conforme a su nivel de proteína.

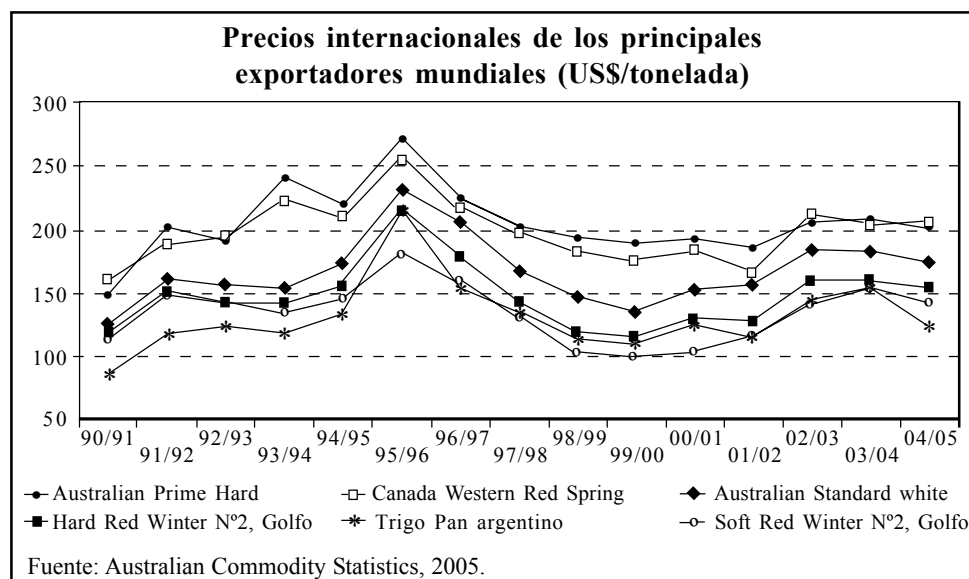
⁵ Mayor información en "Una nueva visión para el sector triguero en Chile". Fundación Chile, junio 2005. Informe del proyecto "Búsqueda de opciones de mercado para el sector triguero, basadas en variedades especiales de trigo", financiado por el Fondo de Promoción de Exportaciones Agropecuarias y patrocinado por ODEPA.

En el caso de los trigos franceses queda más clara la consideración de otras variables, como la fuerza panadera y el *falling number* (medición de la actividad enzimática sobre el almidón).

Categoría	Proteínas	Fuerza panadera (W)	Falling number
E	? 12%	? 250	? 220
1	11 - 12,5 %	160-250	? 220
2	10,5 - 11,5%	según contrato	? 180
3	< 10,5	no especificada	no especificada

Fuente: Office National Interprofessionnel des Céréales (ONIC) e Institut du végétal (ARVALIS).

El proceso de adaptación argentino ha sido más lento, lo que ha repercutido en el precio de su producto en los mercados internacionales, tradicionalmente inferior al de los trigos de otros orígenes.



Como se observa en el gráfico, el trigo argentino ha obtenido en promedio el menor precio en los últimos 15 años (US\$ 131/ton), valor que es solamente comparable con los precios del trigo Soft estadounidense (US\$134/ton promedio en el mismo período). Las cotizaciones de los trigos australianos y canadienses con mayor contenido de proteína superan en alrededor de US\$ 70/tonelada en promedio a los precios del trigo argentino. Considerando lo anterior, recientemente Argentina está implementando un nuevo sistema de clasificación de sus trigos, considerando la calidad panadera como base y la proteína como un subclasificador. Esto se enmarca en una política general de mejoramiento del producto argentino. En este sentido, puede ser interesante consignar

la justificación que se daba en el año 2003 para la creación del Programa Nacional de Calidad de Trigo, cuyos objetivos serían: *“aumentar la competitividad del trigo argentino en términos de su calidad, propendiendo a incrementar la calidad general del trigo argentino, mejorando su presentación, permitiendo ofrecer una amplia gama de productos de acuerdo con los requerimientos de la demanda; identificar las exigencias de calidad de la demanda externa e interna, a través del análisis de la posible provisión de trigos diferenciados para esos destinos; establecer una política de semillas que facilite la diferenciación y/o agrupación de cultivares por calidad y propósito de uso, orientar la clasificación de la mercadería hacia la obtención de productos que satisfagan las distintas calidades demandadas por los diferentes mercados y garantizar máximos niveles de seguridad en el abastecimiento del trigo argentino.”*⁶

A continuación se presenta un ejemplo de las características industriales necesarias para la elaboración de algunos alimentos a base de trigo, que demuestra la necesidad de que la clasificación del grano permita identificar si cumple o no con los requerimientos del producto final.

La coordinación entre productores, industriales, investigadores y Gobierno ha sido la clave para desarrollar programas exitosos de producción y exportación de productos en países desarrollados y para lograr utilidades a lo largo de toda la cadena. Países como Australia, Canadá, Francia y Estados Unidos han logrado ordenar su visión estratégica, orientando la producción de trigo y su clasificación a lo que busca el cliente⁷, esto, sin descuidar la preocupación por entregar excelentes servicios de provisión, con una oferta homogénea, segregada y consistente en el tiempo.

⁶ Resolución 334/2003 de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos de Argentina.

⁷ Detalles de las clasificaciones de trigo de los principales exportadores se encuentran disponibles en la publicación “Una nueva visión para el sector triguero en Chile”, cita en nota al pie N°4.

Cuadro 3. Calidad industrial necesaria para la producción de algunos derivados de trigo	
Producto	Características generales del trigo y su masa
China	
Pan	Alta proteína; gluten medio a fuerte y extensible; estabilidad de la mezcla. Tipos de trigo Hard Red Spring, Hard Red Winter.
Fideos asiáticos (noodle/dumpling)	Mediana a alta proteína; gluten de fuerza intermedia. Tipo de trigo Hard White.
Pan al vapor al estilo del norte	Nivel de proteína medio; gluten mediano a fuerte; propiedades viscoelásticas de la masa. Tipo de trigo Hard Red.
Pan al vapor al estilo del sur	Mediana a baja proteína; bajas cenizas; gluten de fuerza mediana a baja; alta extensibilidad de la masa. Trigos Soft White.
Galletas	Mediana a baja proteína; gluten débil; alta extensibilidad de la masa. Trigos Soft Red.
Tortas	Baja proteína; gluten débil; extensibilidad limitada. Trigos Red y White.
India	
Pan tipo hamburguesa, pan pita, spaghetti; porridge	Alta proteína; gluten extensible y fuerte. Tipos de trigos fuertes a medios.
Panes planos tipo Chapati, Paratha, Nan, Arab, Tandori	Nivel de proteína medio; gluten fuerte y ligeramente extensible. Trigos de fuerza mediana.
Galletas, tortas	Baja proteína; gluten débil, pero extensible. Trigos suaves (Red o White).
Pasta	Alta proteína; gluten fuerte; elevado contenido de pigmentos amarillos. Trigos duros (<i>Triticum durum</i>)
Chile	
Hallulla	Nivel de proteína medio; gluten regular a débil y extensible. Trigos suaves e intermedios.
Marraqueta	Proteína media a alta; gluten regular a fuerte, pero no tenaz. Trigo intermedio y fuerte.
Pan de molde	Alta proteína; gluten fuerte y medianamente extensible. Trigos fuertes a muy fuertes.
Fuente: China e India: Roberto Javier Peña, investigador del CIMMYT, VII Congreso Internacional de Trigo, Mar del Plata, Argentina, noviembre 2005. Chile: gentileza de Molino San Cristóbal.	

Mientras tanto en Chile

Chile ha tenido una evolución relativamente similar en términos de exigencia de los consumidores y de avances tecnológicos, aunque con menor intensidad que en otras partes del mundo. No obstante, la cadena de producción del cereal, por distintos motivos, no ha comenzado aún a desarrollar una estrategia conjunta que le permita contar con un abastecimiento consistente, homogéneo y clasificado de trigos de calidad, a pesar de que existe el potencial adecuado en términos de variedades, zonas y tecnologías de producción.

El trigo es el cultivo anual más importante en Chile. En 1997 había unos 89.000 productores, de los cuales 10.842 eran de subsistencia, 70.303 pequeños empresariales, 5.073 medianos y 2.776 grandes⁸. La superficie de trigo cultivada anualmente en promedio en los últimos diez años ascendió a 400.000 hectáreas, con un rendimiento creciente, que en la temporada 2004/05 se ubicó en 44,1 qq/ha, y una producción total de 1,85 millones de toneladas. Esta producción es cercana al autoabastecimiento, con una cobertura de aproximadamente un 90% de las necesidades internas.

La cadena agroalimentaria del trigo se caracteriza, en términos generales, por obtener bajas rentabilidades en todas las etapas que la componen, con una capacidad de molienda sobredimensionada, compuesta por pequeños y grandes molinos (83 en total), con débiles organizaciones gremiales, y una gran cantidad de productores desorganizados, con un pobre nivel de innovación.

Existe una gran heterogeneidad en las calidades de los trigos que llegan a los molinos. La existencia de variados agroecosistemas en nuestro país ha fomentado durante años la creación de variedades que se adapten mejor a cada uno de ellos, entendiéndose como adaptación la obtención de mejores rendimientos.

El nivel de heterogeneidad en la calidad del trigo nacional es un argumento insistentemente utilizado por los molineros para instalar la idea de que a ellos les conviene importar el producto, ya que viene estandarizado e incurren en menores costos de segregación y homogeneización por calidad. Incluso, se observa que la molinería enfrenta esta heterogeneidad en la producción con inversiones para poder segregar y separar de mejor forma los trigos de diferente calidad, no siendo un tema relevante para ellos la mayor coordinación con los productores para guiar el establecimiento de las variedades requeridas.

Los productores, por su parte, eligen la variedad que sembrarán principalmente por rendimiento y es sabido que una práctica de manejo utilizada por ellos es sembrar con más de una variedad, por si alguna de ellas no se comporta todo lo bien que se espera, sin considerar las diferentes aptitudes que puedan tener las variedades escogidas. Adicionalmente, el uso de semilla certificada es de aproximadamente un 17%, por lo que la práctica generalizada es la reutilización de la producción como semilla.

A esto se une una todavía escasa vinculación entre los desarrolladores de variedades y lo que la industria molinera aprecia en términos de calidad, lo que hace que los resultados no sean los potencialmente posibles.

⁸ *Datos del Censo Nacional Agropecuario 1996/97, procesados por ODEPA..*

Otro factor que incide de manera importante en la heterogeneidad de la producción nacional tiene que ver con las técnicas de manejo y las condiciones meteorológicas que se presentan en los distintos agroecosistemas. Se estima que la expresión de las características potenciales de una determinada variedad está relacionada en un 50% con su componente genético, en un 25% con el tipo de manejo agronómico y en otro 25% con el factor climático. Esto implica que, utilizando semilla certificada y realizando un manejo agronómico adecuado, se podría asegurar la expresión de al menos el 75% del potencial genético de la variedad.

En los últimos años la molinería ha mostrado un interés más específico por algunos parámetros físicos y funcionales relacionados con la cantidad y calidad de la proteína. La norma chilena de trigo harinero distingue entre trigos de tipo Débil, Intermedio y Fuerte, los que se diferencian por el contenido de proteína del grano. Sin embargo, en ocasiones de abundante oferta esto no se ha traducido necesariamente en un diferencial de precios, sino sólo en la posibilidad de vender el trigo con mayor facilidad. De un modo semejante, en años en que la producción es escasa, como en la presente temporada, se ofrece un precio similar por los distintos tipos de trigo. Cabe señalar que la norma chilena es de carácter voluntario.

Cuadro 4			
Clasificación del trigo en Chile. Según Norma NCh 1237-2000			
"Trigo harinero - Requisitos"			
Requisitos de contenido de proteínas (%)			
Características	Trigo Fuerte	Trigo Intermedio	Trigo Suave
Proteína total (%) base 14% de humedad en grano	≥ 10,5	9,0 - 10,4	7,0 - 8,9

Se puede observar que esta clasificación no es exigente, si se la compara con la de otros países grandes productores de trigo.

Dentro de cada categoría también existen grados, según el comportamiento de algunas variables que tradicionalmente han afectado el precio final del grano:

Cuadro 5. Trigo. Requisitos de calidad según grado			
Características	Grado 1	Grado 2	Grado 3
Peso hectólitro. Trigo fuerte e intermedio, kg/hl mínimo	79	78	76
Peso hectólitro. Trigo suave, kg/hl mínimo	78	76	74
Impurezas, % máximo	0,8	1,5	3,0
Granos defectuosos:			
Granos agorrojados, partidos o quebrados y chupados, % máximo	1,5	3,0	5,0
Granos dañados por calor, helados y verdes o inmaduros, % máximo	0,5	1,0	1,5
Granos brotados, % máximo	0,5	1,0	1,5
Granos con punta negra, % máximo	1,0	2,0	2,0
Total de granos defectuosos, % máximo	2,5	5,0	8,0
Fuente: Norma NCh 1237-2000 "Trigo harinero - Requisitos"			

La reducida capacidad de guarda que tienen los agricultores es otro elemento que no les permite protegerse de la variación de precios a la que están expuestos ni negociar en mejor forma su producción. Por lo mismo, tampoco existen posibilidades de separar las variedades y de este modo tener una oferta más homogénea en términos de calidad.

Los actores que componen la cadena trigo-harina-pan no tienen un concepto común de la calidad de nuestro trigo y existe una gran desconfianza entre ellos, lo que se traduce en términos generales en una difícil relación.

A pesar de la desorganización y los problemas descritos para este sector, existen algunas experiencias exitosas, que permiten vislumbrar la posibilidad de un trabajo conjunto. El molino Collico, ubicado en Valdivia, trabaja desde hace 17 años en estrecha colaboración y coordinación con los productores y mejoradores.

El método de trabajo consiste en que el molino establece claramente sus necesidades en términos de calidad y estas especificaciones son transmitidas al mejorador. Una vez clarificadas las variedades que interesan al molino, las semillas son multiplicadas y posteriormente entregadas al agricultor, con un contrato de pago a la cosecha. Siempre se trabaja con un número reducido de variedades y existe una supervisión de la compañía sobre el manejo del cultivo.

El molino compra la totalidad de la producción a sus agricultores y entrega bonos por un total de 6%, repartidos en: sedimentación (2%), gluten (2%), peso por hectólitro (1%) y peso de 1000 granos (1%). Adicionalmente entrega una bonificación por volumen. Lo interesante de destacar en este punto es que todos los agricultores reciben algún porcentaje de bonificación, lo que significa que efectivamente se obtienen mejores parámetros de calidad. Como consecuencia de este trabajo mancomunado se obtiene una harina de mejor calidad, la que también obtiene un sobreprecio en el mercado. Este molino vende su producto desde Temuco a Coihayque, pero principalmente hasta Puerto Montt.

Condicionantes de la producción en Chile

La producción de trigo en Chile se realiza bajo condicionantes que resultan insoslayables a la hora de proponer una estrategia de desarrollo para este cultivo. Dentro de ellas, se encuentran:

Cronograma de desgravación de la banda de precios

La importancia social asociada a este cultivo hace que sea uno de los escasos productos que son objeto de una política especial en nuestro país. El mecanismo de banda de precios, creado en 1984, tiene como objetivo principal atenuar el efecto de las fluctuaciones de precios existentes en los mercados internacionales, con el objeto de

dar estabilidad al mercado nacional en el período de comercialización. Este sistema fue cuestionado por Argentina ante la OMC, resultado de lo cual se solicitó oficialmente que Chile adecuara la metodología de cálculo a un mecanismo más predecible y transparente que permitiera el cálculo por otros países. Básicamente el sistema cuenta con un «piso» y un «techo», de manera tal que, si el precio internacional del mercado de referencia establecido en el reglamento es inferior al piso de la banda, se establece un derecho específico que debe ser sumado al arancel general y que permanece fijo por dos meses. De modo contrario, si el precio internacional es mayor que el techo se aplica una rebaja arancelaria, que alcanza como máximo hasta el monto del arancel general ad valorem. Tanto el piso como el techo están sometidos a un calendario de reducciones a partir de 2008 y hasta 2014, año en que se evaluará la continuación del sistema.

Por otra parte, el trigo está sujeto a un cronograma de desgravación arancelaria dentro del TLC con los Estados Unidos, fijado a partir del arancel máximo consolidado de 31,5%. De este modo, hasta 2007 la carga arancelaria total estará sujeta al arancel consolidado. A partir del 1 de enero de 2008 se inicia una reducción de 8,3% anual no acumulativo, que dura cuatro años, y desde el 1 de enero de 2012 esta reducción sube a 16,7% anual, de manera que a contar de 2015 el trigo proveniente de Estados Unidos queda libre de aranceles. Aún está pendiente el cronograma correspondiente al MERCOSUR, pero debería ser similar.

Tendencia a una producción excedentaria

El aumento paulatino de rendimientos a nivel interno ha generado una producción cercana al autoabastecimiento, la que podría transformarse en sobreproducción en años precedidos de buenos precios. La abundante oferta presiona los precios internos a la baja al momento de la cosecha, situación que ocurrió en la temporada 2004/05, fenómeno que se agrava dada la baja capacidad de almacenamiento de los productores. Considerando el actual proceso de modernización tecnológica que vive el sector triguero, los excedentes pueden convertirse en un problema de política pública, ya que el precio FOB comenzaría a ser la referencia para fijar los precios internos, al margen de lo que suceda con la banda de precios. En otras palabras, en un escenario excedentario la banda de precios deja de ser relevante para la fijación de los precios internos.

Si bien es cierto que los problemas de precios de la temporada 2004/05, a los que se sumaron muy malas condiciones meteorológicas al momento de la siembra de la temporada 2005/06, hicieron disminuir drásticamente la superficie de siembra (318 mil hectáreas frente a 420 mil hectáreas), con la consiguiente reducción de la producción, la posibilidad de una producción excedentaria en años posteriores continúa latente.

Dependencia del mercado mundial

El trigo es un *commodity*, por lo que el nivel de precios de este cereal en el mercado interno está estrechamente relacionado con lo que ocurra en el mercado internacional, en términos de producción, demanda y stock mundial. Los productores trigueros están expuestos a los ciclos de precios que se derivan de estos equilibrios, lo cual constituye un factor relevante que se debe tomar en cuenta en el diseño de estrategias de gestión de sus explotaciones en el mediano y largo plazo.

Ventajas agroecológicas excepcionales

Chile posee condiciones agroclimáticas y de aislamiento sanitario que permiten producir cultivos con rendimientos altos a nivel mundial. Según estudios realizados, se ha determinado que Chile posee un Ambiente de Alto Rendimiento, con relevantes cualidades en términos de diferencia de temperaturas entre día y noche, horas día y radiación⁹. En efecto, en condiciones experimentales se han logrado rendimientos de 20 toneladas/hectárea. Para la estrategia que deban adoptar los sectores público y privado, para preservar la producción nacional y para insertar al trigo chileno en el contexto internacional, resulta particularmente relevante conocer la existencia de relaciones entre las condiciones agroclimáticas de Chile con la producción de trigos de calidad, tanto panaderos como candeales, de modo de aprovechar estas posibles ventajas en términos de la calidad de la producción.

Escala de producción y escasas alternativas de rotación

Los países que participan en el comercio mundial de trigo tienen una escala de producción que no resulta comparable a la chilena. Esta situación hace que las ventajas agroecológicas que existen para algunos cultivos se vean reducidas por la pequeña escala con que se trabaja. El trigo y los otros cultivos que se producen en nuestro país son manejados con un tipo de agricultura intensiva de elevados costos y con superficies comparativamente pequeñas, a diferencia de las grandes planicies cultivadas en otros países, con menor aplicación de insumos y costos muy por debajo de los nuestros, a pesar de su menor rendimiento. Esto constituye una importante limitación, que merece ser abordada en cualquier intento de producción de trigos de calidad.

Las escasas alternativas rentables de rotación son una condicionante que ha hecho que el monocultivo de trigo sea una práctica bastante generalizada, en especial en las regiones VIII, IX y X. Las rotaciones permiten disminuir la incidencia de enfermedades

⁹ *Informe de Ram Chaudhary, experto indio contratado por Fundación Chile en mayo de 2003 para promover la producción de arroz en Chile. Existe además el concepto de Cuociente Fototérmico PTQ (desarrollado en Australia), que relaciona la radiación solar y la temperatura. A igual latitud el PTQ es mayor en el hemisferio sur que en el hemisferio norte y en el caso de Chile Central es particularmente más alto, por tener clima mediterráneo (Acevedo, E. et al. FAO, Roma, 554p).*

y plagas, tener un control de malezas más eficiente y una mejor utilización de los nutrientes del suelo. Últimamente, el uso de ciertos cultivos como fuente de proteínas y aceites vegetales ha entregado mayores posibilidades para tener en cuenta en las rotaciones.

Propuesta de líneas de trabajo

La situación actual de la producción de trigo en nuestro país hace pensar en la posibilidad de profundos cambios en este cultivo, los que pueden ir desde una reducción drástica de la superficie de producción, motivada especialmente por la desaparición del sistema de banda de precios, hasta una readecuación productiva liderada principalmente por el ingreso del componente calidad a la cadena. Esto implica la necesidad de contar con variedades que presenten la calidad necesaria para generar productos de mayor valor agregado y que además tengan como alternativas la exportación y la utilización como alimento para salmones, junto con otros usos en desarrollo.

La calidad aparece como la clave para enfrentar de manera estructural el problema que generan los ciclos de precios. Es preciso *descomoditizar* el trigo y las harinas chilenas, para así acceder a circuitos comerciales de mayor valor. Este desafío es de magnitud, considerando que, hasta donde sabemos, esta cadena genera poco valor agregado en Chile y en todas partes del mundo¹⁰.

1 Ámbito agronómico

- **Reordenamiento y recomendación de variedades.** Hoy existen más de 50 variedades disponibles para la siembra. Esto no permite lograr una producción homogénea que asegure a los demandantes la obtención de una calidad acorde con sus requerimientos y consistente en el tiempo. Ello implica algunas tareas:

- Estudio de instrumentos que favorezcan el uso de variedades recomendadas.
- Establecimiento de Programas de Desarrollo de Proveedores (PDP) y fomento de la agricultura de contrato entre los productores y la molinería, que aseguren la utilización de las variedades que interesan a los compradores.
- Proyecto de zonificación y calidad: informe anual de calidad de la producción triguera nacional¹¹, basado en una zonificación de la producción que permita

¹⁰ *Informe de Michael Boland, Kansas State University, consultor contratado por Fundación Chile en el marco del proyecto “Búsqueda de opciones de mercado para el sector triguero, basadas en variedades especiales de trigo”. Enero 2005.*

¹¹ *Como parte de la estrategia del Ministerio de Agricultura de avanzar en la reorientación de la producción del trigo nacional, la Fundación para la Innovación Agraria (FLA) lanzó una convocatoria especial para trigo, en noviembre de 2005, que financiará algunas de las iniciativas mencionadas.*

relacionar potencial de las variedades con zonas de producción y de este modo establecer recomendaciones de variedades en determinadas zonas para determinados usos. Existen informes de este tipo en Europa que han permitido el incremento paulatino de la calidad de los trigos.

- Línea de comunicación pública que, por ejemplo, difunda una cartilla con recomendación de variedades y su manejo, y una activa participación y compromiso de los gremios para lograr este objetivo. En países como Francia, la Asociación de Molineros es la entidad que genera una cartilla anual con recomendación de variedades según su uso final.
- Estudio que permita conocer la existencia de relaciones entre las condiciones agroclimáticas de Chile con la producción de trigos de calidad. En enero de 2006 se inició el proyecto “Relación de las condiciones agroecológicas de Chile con la calidad de la producción de trigo. Identificación de ventajas competitivas”, financiado por la Subsecretaría de Agricultura.

- **Revisión y ajuste de los sistemas de asistencia técnica y capacitación.** Como se señaló anteriormente, el manejo agronómico del cultivo incide en la calidad final de la producción. Esto implica que, realizando un manejo agronómico adecuado, se puede asegurar la expresión de al menos el 75% del potencial genético de la variedad. Adicionalmente, se debe buscar una sistemática reducción de los costos de producción, a través de recomendaciones técnicas adaptadas a cada zona agroecológica. Algunas tareas que se deducen al respecto son:

- Establecimiento de las técnicas de manejo apropiadas, considerando variedad, zona y uso final (pan de alto volumen, pan casero, pan plano, galletas, tortillas etc.) que tendrá el trigo. Implementación de proyectos tipo «wheat check».
- Revisión, valorización y ajuste de los actuales programas de transferencia tecnológica de INIA (GTT) e INDAP. Explorar la posibilidad de establecimiento de PDP para grandes y pequeños agricultores.
- Formación y capacitación de recursos humanos. Al respecto cabe destacar una línea de financiamiento de FIA que promueve una capacitación paulatina simultánea con el desarrollo del cultivo.
- Realización de talleres que den cuenta de la evolución en los mercados y sus nuevos requerimientos. Durante el año 2005 se realizaron tres talleres denominados “La calidad: clave de competitividad para el sector triguero”, organizados por Fundación Chile y Cotrisa y financiados con el apoyo del Fondo de Promoción de Exportaciones Agropecuarias (FPEA), y una jornada de actualización técnica: “Perspectivas del sector triguero en la agricultura familiar campesina”, organizada por ODEPA e INDAP.
- Asistencia a seminarios nacionales e internacionales que permitan estar al tanto de las últimas tendencias productivas y comerciales. Durante 2005 se

realizaron importantes avances en esta materia, con la asistencia de productores, investigadores, industriales y funcionarios de gobierno a: la Feria Europain, París, Francia, en la que se pudo visualizar las nuevas tendencias de consumo y la variedad de la oferta de derivados de trigo, además de la estructura productiva y comercial de ese país; la asistencia a la Tercera Conferencia Internacional de Calidad del Trigo en Manhattan, Kansas, EE.UU., donde se pudo apreciar los últimos avances en el conocimiento y el manejo de las características del trigo para satisfacer las exigencias crecientes de los consumidores; la asistencia a la VII Conferencia Internacional de Trigo, realizada en el mes de noviembre de 2005 en Mar del Plata, Argentina, donde se conocieron las últimas tendencias en investigación y manejo del cultivo. En todas las giras mencionadas, además de la actualización del conocimiento, se logró profundizar en las relaciones entre los distintos componentes de la cadena, lo que ha facilitado el acercamiento de las partes e incluso la postulación conjunta a proyectos.

- Gira a Australia y/o a países como Canadá y Estados Unidos, para conocer en detalle tecnologías de producción avanzada (como el *wheat check*), con visitas enfocadas a entender cómo interactúa la cadena del trigo; esto es, qué tipo de organizaciones de productores e industriales tienen, cómo se relacionan entre ellos y cuáles son los mecanismos de apoyo gubernamental que existen, además de sus principales programas de investigación y su enfoque de mercado.

- **Agricultura limpia y de calidad.** La evolución de los mercados exige cada vez más estándares de producción y trazabilidad. De este modo, es necesario avanzar hacia la implementación de las Buenas Prácticas Agrícolas, así como hacia una producción limpia que asegure la inocuidad y seguridad de este alimento a nivel de campo y de la industria. Por otra parte, se deben estudiar los mecanismos regulatorios que aplica el SAG en la internación de trigo y su fiscalización.

- **Perfeccionamiento del Programa de Recuperación de Suelos Degradados.** El reglamento de este Programa ha sido modificado año a año, en consulta con los gremios privados y con los operadores de éste (SAG, INDAP, privados). Entre otros aspectos, debe hacerse notar el aumento determinado recientemente para el contenido máximo de fósforo en los suelos que pueden acceder al programa, el que fue elevado a 20 ppm., con lo que podrán continuar su mejoramiento suelos que ya habían recibido bonificaciones con anterioridad.

Se estima que este programa podría llegar a financiar proyectos integrales de fertilización y rotación de cultivos.

2 **Ámbito de mercado**

- **Caracterización de los productores de trigo en Chile.** Es necesario tener una visión clara y actualizada de la rentabilidad que obtienen los distintos tipos de agricultores grandes, pequeños y medianos y sus posibilidades de adopción de innovaciones.

- **Clasificación y segregación de los trigos según calidad.** Este punto resulta de gran importancia para lograr recibir los beneficios de una producción de mayor calidad, tanto en el mercado interno como en una posible exportación. El mercado exige cada vez más una calidad homogénea en las partidas, que asegure determinados atributos de los granos. La clasificación y separación de los trigos en función de características previamente definidas y ojalá en función del propósito final de uso es hoy un factor clave en la competitividad del cultivo. Tareas posibles al respecto son:

- Mejoramiento de la infraestructura de almacenamiento, secado y segregación por calidad. Es indispensable ampliar este tipo de infraestructura por parte de los agricultores, ya que esto les daría mayores posibilidades de negociar su producción. Este es un tema relevante para los molineros también.
- Estudiar el posible rol de Cotrisa en este ámbito.
- Propiciar la elaboración de un estudio que establezca la real capacidad de guarda que existe hoy en Chile, tanto en manos de los agricultores como de los molinos, para poder establecer estrategias que mejoren el almacenamiento y la segregación.
- Estudiar nuevas posibilidades de almacenamiento (silos bolsa), que son de costo más accesible para ser implementadas por los productores.

- **Prospección de mercados externos.** Ya se ha comenzado la búsqueda de posibles nichos de mercado para el trigo, con la contratación de estudios de mercado y visita de expertos. La realización de las giras a la EUROPA y a Kansas apuntaron a capturar lo que demanda el mercado mundial y las condiciones que debería tener nuestra oferta. Tareas para el futuro son:

- Estudios de mercado que entreguen información sobre lo que se está demandando y la posibilidad de su producción. El proyecto “Búsqueda de opciones de mercado para el sector triguero, basadas en variedades especiales de trigo,” ejecutado por Fundación Chile, dio un primer paso importante en esta materia. Sería prioritario realizar una segunda parte de este estudio, que permita capturar con mayor detalle nichos y productos específicos que pudieren ser producidos en Chile.
- Realización de nuevas giras comerciales y búsqueda de contactos con empresas especializadas. Estas iniciativas también deben considerar a los otros granos de la rotación.

-
- Consideración del trigo y las harinas (también los otros granos) en las futuras negociaciones comerciales. Existen productos que hoy en día no pueden ser suministrados por Chile por un tema de aranceles, variedades y fletes, situación que podría cambiar en el futuro.
 - Propiciar estudios de mercado para otros granos que forman parte de la rotación.

- **Bolsa Agrícola y mecanismos de seguros.** Se debe estudiar en mayor profundidad los nuevos mecanismos que podrán ser utilizados a partir de la operación de la Bolsa. Se deben investigar mecanismos que permitan al agricultor optar a seguros de precio y de tipo de cambio.

- **Mejoramiento de las estadísticas oficiales.** Para perfeccionar el funcionamiento del mercado es necesario mantener estadísticas actualizadas de los parámetros que afectan los precios del cereal. Actualmente, existe un programa de estadísticas de superficie, producción y rendimiento llevado por INE. Este programa está siendo reforzado por el Ministerio de Agricultura. Tareas al respecto son:

- Publicación de estadísticas de molienda de trigo de INE (no se publica desde el año 2002). De allí será posible extraer antecedentes sobre las existencias de trigo y producción y existencias de harina.
- Revisión y ajuste de la información de superficie y evolución del cultivo, de modo de contar con antecedentes fidedignos que permitan entregar perspectivas de producción antes de la cosecha. Actualmente se está realizando encuestas sobre intenciones de siembra en mayo y en septiembre, como parte del reforzamiento del programa convencional del INE (convenio INE/ODEPA).
- Publicación por parte de ODEPA de los parámetros que influyen en el costo de importación del cereal, sobre la base de un esquema consensuado al interior de la cadena, de modo de tener un referente válido para el uso de todos sus integrantes.
- Difusión sistemática de precios y tendencias del mercado internacional por parte de ODEPA.

- **Operación de la banda de precios.** Argentina ha recurrido a un panel de implementación en contra de Chile, por considerar que las modificaciones realizadas en 2003 no cumplen con la reglamentación de la OMC. Este tema está siendo cuidadosamente analizado en los Ministerios de Relaciones Exteriores, Hacienda y Agricultura, y se realizarán oportunamente las presentaciones necesarias ante el organismo mundial para demostrar la legitimidad del mecanismo.

- **Distorsiones de mercado.** La aplicación diferenciada de impuestos a la exportación en la Argentina favorece la entrada de harina argentina a nuestro territorio a precios con los cuales no se puede competir. Actualmente, existe una salvaguardia a la

importación de harina, que se implementó en diciembre de 2004 y fue renovada en diciembre de 2005. Este instrumento, por ley, no podría ser aplicado por otro año más, por lo que se deberá estudiar cuál será el mecanismo apropiado para utilizar en caso de que continúe la distorsión argentina.

- **Correcta clasificación de las mercancías importadas.** Es necesario continuar trabajando estrechamente con el Servicio Nacional de Aduanas, para detectar nuevos intentos de internación de harina como mezclas. Además, este Servicio está a cargo de implementar el acuerdo productores-gobierno de enero de 2005, respecto de la solicitud de clasificación de los trigos importados según la Norma Oficial Chilena (NCh 1237 - 2000).

- **Norma de trigo harinero.** Es necesario efectuar una revisión de la norma de comercialización de trigo para pan (NCh 1237 - 2000), tanto en sus aspectos técnicos como en lo que se refiere a su aplicación voluntaria. Se debe estudiar si la norma existente responde a la clasificación de calidad que hoy demanda la industria. Las normas actualmente utilizadas en los principales países comercializadores de trigo incluyen una clasificación según uso final. Se debería crear una comisión técnica que analice las modificaciones necesarias.

- **Mejoramiento del sistema de análisis de granos.** Hoy existen pocos laboratorios que presten este servicio, lo que dificulta la relación entre molineros y productores, ya que éstos no confían en los análisis realizados en los laboratorios de los molinos. Es preciso evaluar la conveniencia de participar en los circuitos de calibración internacional de laboratorios de análisis de granos.

- **Estudio del sistema de transporte interno de granos.** La reducción del costo de flete es fundamental para hacer más eficiente la cadena de este cereal y para reducir los costos. Este tema merece un estudio en profundidad. Se debería iniciar gestiones ante la empresa de ferrocarriles, ya que en la época de cosecha no hay trenes para transportar la producción y no existe un buen sistema de carros. Otro factor adicional es la posibilidad de que en el futuro los camiones no puedan ingresar al perímetro de Américo Vespucio.

3 Investigación y desarrollo

- **Mejoramiento de variedades.** Es necesario crear nuevas variedades que vayan en consonancia con la evolución de los mercados nacional y mundial. En tal sentido, un área por trabajar se refiere al aumento del contenido y la calidad de la proteína de los granos, que es lo que están demandando hoy las industrias molinera y salmonera. Esto implica la búsqueda de fondos que permitan al INIA y a otras instituciones de investigación la aplicación de mejoramiento genético para elevar el contenido de

proteína de los trigos utilizados en Chile, en lo que tiene una importancia creciente la utilización de marcadores moleculares.

- **Nuevas alternativas de cultivo en la rotación del trigo.** Se debe investigar y potenciar las alternativas de rotación para el trigo, con el objeto de evitar el monocultivo, ya que esto provoca una merma en la calidad y en la producción del cereal. Hoy existen mejores perspectivas para cultivos complementarios al trigo, como raps, lupino, avena y cebada cervecera. De aquí se deducen algunas tareas:

- Diagnóstico y reforzamiento de las diversas iniciativas públicas y privadas que apuntan al desarrollo de estos cultivos (proyectos FIA, CORFO, INDAP, FPEA, otros).
- Financiamiento de iniciativas para desarrollar la producción de otros granos, a través del Fondo de Promoción de Exportaciones Agropecuarias (FPEA).
- Búsqueda de fondos que permitan al INIA o a otras instituciones reforzar sus actuales dispositivos de investigación.

4 Asociatividad de los productores

- **Participación de los gremios de productores en la política pública.** Es preciso reactivar la Comisión Nacional del Trigo, en la cual deben participar los gremios nacionales de los productores (grandes y medianos, pequeños productores).

- **Potenciar el trabajo de FEDECEREALES y propiciar la formación de una red de productores de trigo por parte de INDAP.** La acción conjunta de los agricultores resulta fundamental para lograr una producción sostenible en el tiempo. Ella les permitiría negociar su producción con un conocimiento mayor de la cadena del trigo, con calidades homogéneas y oferta segregada.

- **Esquemas asociativos para la provisión de insumos.** Contratación de empresas de servicios para la aplicación de fertilizantes y agroquímicos y otras labores, de modo de reducir los costos de utilización de maquinaria y de insumos al operar con grandes volúmenes y a precios reducidos. Estas empresas de servicios deberían idealmente crearse y estar en manos de los propios agricultores.

5 Usuarios del trigo

- **Apertura de una línea de trabajo con la molinería, la industria panadera y la industria de producción de salmones.** Iniciar un trabajo conjunto, en el marco de la Comisión Nacional del Trigo. Identificación de actividades comunes (investigación, promoción, capacitación, etc).

Finalmente, es preciso señalar que este esbozo de estrategia fue discutido durante el año 2005, tanto con productores como con molineros, los cuales se manifestaron dispuestos a trabajar en los ámbitos definidos. Sin embargo, quedó pendiente la realización de un Taller de Integración de la Cadena Trigo/Harina/Pan, en que estuvieran presentes todos los representantes de esta cadena agroalimentaria, debido a que los problemas derivados de la renovación de la salvaguardia imposibilitaron su ejecución. Se estima prioritario retomar este trabajo, en orden a discutir todos los temas descritos y a establecer una estrategia conjunta de solución, con tareas específicas y claras para cada sector.

Chile tiene experiencias exitosas en agricultura intensiva y de alta tecnología, por lo que podría pensarse en la adopción de estrategias que nos alejen de la producción de trigo enfocada al producto *commodity*.

TEMPORADA AGRÍCOLA DE TRIGO¹

Antonio Ochagavía Iñiguez

Temporada agrícola 2005/06

Aspectos generales

Desde un principio se visualizó que la superficie de siembra en la temporada agrícola 2005/06 sería inferior a la del año anterior, debido a la baja de los precios percibidos por los productores, especialmente en la etapa inicial del período de comercialización en el año 2004/05. Sin embargo, era difícil prever la agudización de esta baja, provocada por el comportamiento del clima. En efecto, desde este punto de vista, la temporada agrícola 2005/06 fue una de las más adversas de que se tenga recuerdo, en lo que a cultivos de invierno se refiere.

En conformidad con los antecedentes de que dispone ODEPA, las lluvias, que se iniciaron en los primeros días de abril, cayeron en forma incesante durante abril, mayo, junio y julio, dificultando la realización de siembras de invierno en las regiones V, Metropolitana, VI, VII y secano de la VIII. Si bien algunas siembras se pudieron efectuar, pronto se observaron fuertes pérdidas de plantas y alto grado de enmalezamiento. Las siembras que permanecieron tuvieron un mal desarrollo posterior, bajo rendimiento agronómico y deficiente calidad industrial. Ésta fue, en general, la tónica en la zona central y algo menos en el secano de la zona centro-sur, la VIII Región inclusive.

En la IX Región se produjo igualmente una disminución en la superficie sembrada, superior al 20%, pero los rendimientos y la calidad industrial no bajaron como en las regiones anteriores, sino estuvieron cercanos a un nivel normal. Igual cosa sucedió en la X Región.

En el curso del mes de junio se dieron a conocer los resultados definitivos de la encuesta de producción y rendimientos de cultivos anuales del INE, que entrega los datos oficiales para nuestra agricultura. Se producen algunos puntos de coincidencia con la breve visión de la temporada que se ha dado más arriba, pero hay también algunas divergencias.

El principal aspecto de coincidencia está en la evolución de la superficie sembrada, que el INE hace llegar a 314.720 hectáreas, un 25% menos que en el año anterior y la menor superficie de trigo en el país al menos desde 1928, año en que comenzó la serie

¹ *Artículo publicado el 12 de julio de 2006 en www.odepa.gob.cl, sección mercados y rubros.*

de estadísticas oficiales. Esta reducción del área sembrada fue generalizada, entre 20% y 30% según la región.

Un segundo aspecto común es la ocurrencia de muy malos rendimientos en la zona central, que el INE hace llegar hasta la VI Región, donde se habrían reducido en casi 30%. Sin embargo, las cifras oficiales señalan un aumento en los rendimientos de las zonas centro-sur y sur, lo que no coincide con los antecedentes de otras fuentes que se tienen sobre la primera de ellas (regiones VII y VIII).

En las regiones IX y X, en cambio, parece razonable que, al no presentarse problemas meteorológicos excepcionales, se haya verificado un aumento en los rendimientos, considerando que, al disminuir fuertemente el área de siembra, se puede haber producido una selección de sembradores. De esta manera, el trigo en la X Región habría tenido un rendimiento récord, y uno muy cercano al respectivo récord se habría verificado en la IX Región.

Según el INE, la producción nacional de trigo en el año 2005/06 habría alcanzado a 1.403.689 toneladas, cifra más de 24% inferior a la de 2004/05 (1.851.940 toneladas). Esto significa un rendimiento medio de 44,6 qq por hectárea, que sería superior en 1,1% al del año anterior.

Comercialización de la cosecha 2005/06

La comercialización de la cosecha 2005/06 fue fluida, como respuesta a una producción que se sabía disminuida por la reducción en la superficie sembrada. En general, la calidad industrial mostró un deterioro generalizado, que alcanzó menor magnitud en las regiones IX y X.

Los precios al productor base Santiago, desde el inicio de la comercialización, se asimilaron al costo de importación. La temporada se inició con un precio base Santiago de \$ 10.400 / qq, que fue subiendo paulatinamente hasta \$ 10.900. Sin embargo, a partir del 24 de abril el precio se redujo a \$ 10.500 por qq. En la actualidad (6 de julio) se encuentra nuevamente en \$ 10.900. Todos estos cambios se originan en la evolución de la cotización del dólar norteamericano.

Los precios al productor en la principal región triguera (IX Región) fluctuaron en forma similar a los precios base Santiago. Las únicas diferencias observadas correspondieron a cambios en el valor de los fletes del trigo en el inicio de la cosecha, en plena cosecha y en la etapa final de la cosecha.

Fecha	Trigo fuerte	Trigo intermedio	Trigo suave
9 enero 2006	\$ 93	\$ 93	\$ 90
16 enero	\$ 93	\$ 93	\$ 90
23 enero	\$ 94	\$ 94	\$ 90
30 enero	\$ 94	\$ 94	\$ 94
6 febrero	\$ 94	\$ 94	\$ 94
13 febrero	\$ 94	\$ 93	\$ 90
20 febrero	\$ 92	\$ 92	\$ 90
6 marzo	\$ 92	\$ 92	\$ 90
13 marzo	\$ 92	\$ 92	\$ 90
20 marzo	\$ 90	\$ 90	\$ 90
27 marzo	\$ 93	\$ 93	\$ 93
3 abril	\$ 94	\$ 94	\$ 95
10 abril	\$ 95	\$ 95	\$ 96
17 abril	\$ 95	\$ 95	\$ 96
24 abril	\$ 93	\$ 92	\$ 92
2 mayo	\$ 93	\$ 92	\$ 92
8 mayo	\$ 93	\$ 92	\$ 92
15 mayo	\$ 94	\$ 92	\$ 92
22 mayo	\$ 94	\$ 92	\$ 92
29 mayo	\$ 93	\$ 92	\$ 92
5 junio	\$ 95	\$ 93	\$ 93
12 junio	\$ 96	\$ 93	\$ 93
19 junio	\$ 96	\$ 93	\$ 93
26 junio	\$ 97	\$ 96	\$ 93
3 julio	\$ 97	\$ 96	\$ 93

FUENTE: Revista del Campo, de El Mercurio

En las últimas semanas el precio ha subido un poco, como respuesta a la variación en la cotización del dólar. En todo caso, queda poco trigo en poder de los agricultores.

Como consecuencia de la menor producción interna, en esta temporada han aumentado fuertemente las importaciones. En el período enero - mayo han ingresado al país 602.000 toneladas de trigo, procedentes de Argentina, EE.UU. y Canadá. Esto es ya más de cinco veces lo que se importó durante todo el año 2005, y sería suficiente para abastecer el déficit del país en este año, dada la producción interna señalada por el INE. En este momento el precio de referencia para el cálculo de los derechos y rebajas de la banda de precios del trigo corresponde al trigo Soft Red Winter, y se encuentra por encima del techo de US\$ 148. Por ello, en el bimestre entre el 16 de junio y el 15 de agosto el trigo entra al país con una rebaja arancelaria de US\$ 0,98 por tonelada.

Temporada agrícola 2006/07

Situación mundial

El siguiente cuadro muestra las estimaciones del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos para la situación de abastecimiento mundial de trigo.

Años	Stock inicial	Producción	Demanda	Comercio	Stock final	Relación stock/consumo
2004/05	131,87	628,76	610,30	110,84	150,33	24,63
2005/06	150,33	620,36	626,96	112,28	143,73	22,92
2006/07	143,73	600,47	616,07	108,66	128,13	20,79

FUENTE: USDA. World Agricultural Supply and Demand Estimates (WASDE), junio 2006.

Se estima que la producción mundial continuará cayendo, principalmente como efecto de problemas meteorológicos en varios países, entre otros EE.UU., Canadá, India y especialmente los que formaban la ex Unión Soviética. Al mismo tiempo se proyecta una caída en la demanda, aunque menor que en la oferta, lo que genera un déficit que debe ser abastecido por las existencias. Con ello el stock final del año de comercialización 2006/07 sería más de un 10% inferior al del año anterior y llegaría a 128,13 millones de toneladas, el nivel más bajo de los últimos 25 años. Más de dos tercios de esta reducción de existencias se verificaría en los países de la ex Unión Soviética, Estados Unidos y China.

La relación entre el stock final para el año 2006/07 y la demanda estimada alcanzaría niveles comparativamente muy bajos.

Este balance relativamente ajustado permite pensar que los precios internacionales deberían permanecer firmes, por lo menos hasta fines del próximo año. Los mercados de futuros muestran una tendencia en este sentido y se presentan bastante fuertes, especialmente en el caso de los trigos más suaves (el precio del trigo Hard ha llegado ya a un nivel muy elevado, y la pequeña baja que señalan sus futuros a un año plazo permiten pensar en la mantención de un alto nivel).

Expectativas para el año 2006/07 en Chile

El país se encuentra en plena temporada de siembras de trigo para el año agrícola 2006/07. En la actualidad parece existir cierta indecisión entre los agricultores respecto a la siembra de trigo. Por un lado, está actuando como freno el hecho de que el 10 de diciembre de 2006 vence el plazo de vigencia de la salvaguardia a las importaciones de harina de trigo que Chile estableció para evitar el ingreso del producto a precios menores que los de la harina producida en Chile con trigo importado. Por otra parte, aún se encuentra en etapa de desarrollo el panel solicitado ante la OMC por Argentina, en que ésta denuncia a nuestro país por un posible incumplimiento de un fallo de este

organismo en relación a la banda de precios. Los argumentos entregados por la defensa de nuestro país dejan a nuestro juicio muy claro el adecuado cumplimiento que se dio a las observaciones del Órgano de Solución de Diferencias de la OMC, pero siempre existe la posibilidad de que la presentación chilena no sea acogida.

Los productores trigueros tienen la incertidumbre de embarcarse en el cultivo sin conocer el desenlace que tendrán estos dos problemas. No obstante, los dos elementos descritos no debería tener tanta importancia en la decisión. En primer lugar, es altamente probable que la banda de precios no tendrá efectos de protección arancelaria en la próxima temporada, porque los precios internacionales deberían ser suficientemente altos como para que no haya necesidad de establecer derechos adicionales al arancel general de 6% ad valorem y, por el contrario, podría haber rebajas arancelarias. Respecto al otro elemento, es posible que el país que ha introducido las distorsiones en sus precios relativos y que ha hecho necesario establecer una salvaguardia, modifique su política de aquí a fines de 2006. Si no lo hace, Chile tiene que solucionar el problema mediante alguna de las medidas que tiene a su disposición dentro del ordenamiento del comercio mundial, de manera que, al llegar la cosecha nacional 2006/07, no quede sujeta a la competencia irregular que se generaría si no se hiciera nada.

Por lo tanto, los productores de trigo en Chile no deberían temer su siembra en un año como el actual, en que se supone que los precios se ubicarán a lo menos en niveles similares a los de la temporada 2005/06.

RAPS CANOLA¹

Rebeca Iglesias Casanueva

Introducción

En nuestro país, a partir del año 2000 una parte de la cosecha de raps canola se ha destinado a la elaboración de alimentos para animales, especialmente salmones y aves, y en una menor proporción, al consumo humano. Adicionalmente, en las últimas temporadas se ha evaluado la inclusión del raps canola como materia prima para elaborar aceite y transformarlo en biodiesel. Si los proyectos de construcción e instalación de plantas de biodiesel en Chile son técnica y económicamente factibles, entonces el raps podría convertirse, además, en sustituidor de un porcentaje de los combustibles usados en el país y contribuir, aunque en menor medida que otras fuentes de energía renovables, a una mayor “seguridad energética” y a un medio ambiente más limpio.

Los costos de producción del raps canola y el valor de la divisa han afectado la decisión de sembrar esta oleaginosa por parte de los agricultores, y la superficie del raps canola, a pesar de la demanda por parte del sector acuícola, no ha logrado superar las 14.000 ha y llegar a una cifra importante, como era lo esperado.

La investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías de producción y de procesos industriales darían oportunidad para que los agricultores evalúen, en cada caso particular, la conveniencia de cultivar raps, el cual, a lo menos, tendría tres posibilidades de comercialización: para consumo animal, para consumo humano y como fuente de energía combustible.

Temporada agrícola 2005/06

Oferta y demanda mundial de oleaginosas

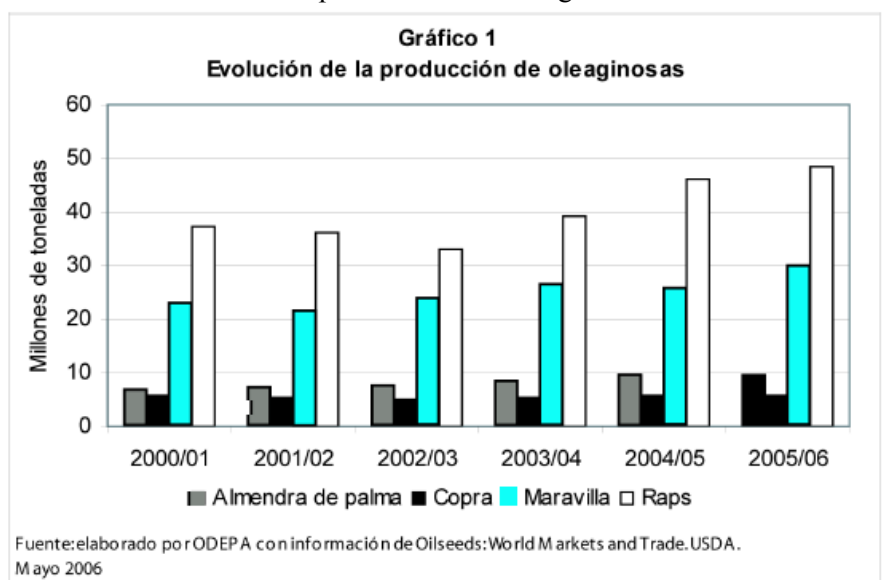
Las últimas estimaciones del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos publicadas en mayo pasado, señalan que la producción mundial de oleaginosas alcanzó a 381 millones de toneladas en 2004/05, y para 2005/06 habría subido a 390 millones de toneladas.

La producción de maravilla tendría el mayor aumento, seguida por las de raps, palma (copra), soya y almendra de palma. El incremento de maravilla se debería a la mayor superficie sembrada en la Federación Rusa, que alcanzaría a 5,4 millones de hectáreas,

¹ *Artículo publicado el 2 de agosto de 2006 en www.odepa.gob.cl, sección mercados y rubros.*

en conjunto con un incremento del rendimiento. En raps, se habría sembrado una mayor cantidad de hectáreas en Canadá, la Unión Europea (UE) e India, por lo que, con un alza del rendimiento, especialmente en Canadá, la producción mundial alcanzaría a 48 millones de toneladas.

En el Gráfico 1, se representa la producción primaria de las principales especies oleaginosas, pero excluyendo la producción de soya (unos 222 millones de toneladas en 2005/06), para destacar el importante aumento que ha tenido la producción de raps canola a nivel mundial en comparación a otras oleaginosas.



La molienda de raps en la UE se estima que aumentará a unos 15 millones de toneladas. La expansión de la molienda, motivada por el importante crecimiento de la demanda de biodiesel y el subsecuente aumento en la producción de raps en la UE, influiría para que una parte de la capacidad de proceso de soya se derive al raps, donde los márgenes de la molienda son mayores.

En la temporada 2004/05, la producción y el comercio de las tortas y harinas vegetales y de aceite de pescado, así como los de aceites vegetales, tuvieron una expansión, continuando con la tendencia de las temporadas anteriores. Para la temporada 2005/06, no obstante que se estimarían cifras mayores que en la temporada anterior, su crecimiento será más leve.

Para las tortas de oleaginosas, especialmente las de soya, raps y maravilla o girasol, la producción aumentaría en comparación a la temporada anterior, pero no lo suficiente para compensar el incremento del consumo. El incremento de afrecho de raps, no obstante que no sustituye totalmente al afrecho de soya, competirá en el mercado de

insumos de alimentos animales y aliviará, por lo tanto, la presión de demanda sobre el afrecho de soya. El stock final disminuiría a 7,8 millones de toneladas.

Cuadro 1			
Oleaginosas: balance de la oferta / demanda mundiales (millones de toneladas)			
Indicador	2004/05 Preliminar	2005/06 Estimación	2006/07 Proyección
Tortas y harinas *			
Producción	206	213	220
Comercio	60	63	64
Consumo	203	213	220
Stock final	8	8	7
Stock final/ consumo	4,2	3,8	3,2
Aceites vegetales			
Producción	111	116	120
Comercio	42	44	46
Consumo	109	115	121
Stock final	9	9	8
Stock final/ consumo	8,3	7,8	6,6

Fuente: elaborado por ODEPA con información de Oilseeds: World Markets and Trade. USDA, mayo 2006. * Incluye harina de pescado.

En relación a la harina de pescado, todas las estimaciones señalan una producción menor para 2005/06, disminuyendo su stock final a 190.000 toneladas, bastante menos que el máximo de las últimas cinco temporadas (580.000 toneladas en 2001/02).

Cuadro 2				
Afrechos y harina de pescado: consumo mundial y precios de la proteína				
Temporadas *	Soya	Raps	Maravilla	Harina de pescado
	Consumo mundial (millones de toneladas)			
1994/95-1999/00	97,14	18,82	9,95	6,17
2000/01	116,09	21,14	9,67	6,15
2001/02	123,55	19,87	8,38	5,66
2002/03	129,96	18,81	8,97	5,07
2003/04	127,98	21,31	9,99	5,29
2004/05	136,12	24,22	9,70	5,88
2005/06	143,59	25,63	10,74	5,35
Precios (dólares por kilo de proteína**)				
1994/95-1999/00	0,44	0,42	0,30	0,81
2000/01	0,38	0,41	0,31	0,71
2001/02	0,36	0,38	0,29	0,92
2002/03	0,37	0,41	0,28	0,93
2003/04	0,50	0,52	0,40	1,01
2004/05	0,40	0,39	0,32	1,03
2005/06	0,39	0,38	0,32	1,50

Fuente: elaborado por ODEPA con información de Oilseeds: World Markets and Trade. Julio, 2006
* Promedio octubre a septiembre. 2006: octubre a abril.** Contenido de proteína: soya 48%, raps 34%, maravilla 37,5% y harina de pescado 64,5%.

Los precios mundiales de los afrechos de oleaginosas, por kilo de proteína, han tenido variaciones anuales de entre -1,3% y 0,5%, mientras que los precios de la harina de pescado han subido desde la temporada 2000/01, de US\$ 0,81/kg a US\$ 1,37/kg, con una variación anual media de 14%. Estos precios han hecho aumentar el consumo de los primeros a una tasa anual promedio de 3,4%, mientras que el de la harina de pescado lo ha hecho a una tasa negativa de 2,8% (Cuadro 2).

No obstante lo anterior, la mayor demanda de oleaginosas para la elaboración de biodiesel, proceso que se observa a nivel mundial, necesariamente originará una cantidad considerable de afrechos de oleaginosas, por lo que es probable, si las condiciones de mercado se mantienen en esos términos, que el mercado mundial de los afrechos sufra un necesario ajuste. En este caso, dependiendo de las proyecciones de crecimiento de la industria cárnica, los precios de los afrechos de oleaginosas tenderían a disminuir, favoreciendo aún más su consumo. Asimismo, los precios de la harina de pescado también podrían bajar.

Del mismo modo, las proyecciones para 2006 de los aceites vegetales serían positivas: la producción aumentaría en un 3,7%; el comercio, en 5,5%, y el consumo, en un 5,3%. Después del incremento importante en el consumo del aceite de palma, aumentaría el consumo de aceite de raps en cerca de un millón de toneladas y el de soya, en 1,6 millones de toneladas. El stock final estimado para 2006 sería inferior al consumo medio mensual de cerca de 10 millones de toneladas y su relación con éste sería más baja que en 2005.

Situación nacional: Superficie y producción

En la temporada 2005/06 se sembraron cerca de 14.000 ha de raps canola, un 13% más que en la temporada anterior. Esta superficie se distribuyó principalmente a través de contratos de compraventa ofrecidos por Aceites del Maule (Talca), Oleotop (Freire) y Molinera Gorbea (Gorbea). El precio ofrecido aumentó a US\$ 248/ton puesto en Freire y US\$ 245/ton en Gorbea. Se estima que el promedio efectivamente pagado se ubicó alrededor de US\$ 265/ton.

Utilizando nuevas variedades como Lyon, Sunday, Coronet y Tivoli, y los híbridos Spirit, Artus y Bilbao, la superficie se concentró principalmente en la IX Región, en las comunas de Lautaro, Traiguén y Vilcún, y en la X Región, en San José de la Mariquina y Osorno. En la V Región se siembra raps canola en parte para abastecer a la industria avícola local. En el otoño de 2005 se establecieron unas 500 hectáreas, de las cuales alrededor de 300 ha en la zona de Leyda fueron de Avícola Ariztía. Más al sur, dado que abril fue un mes muy seco, se retrasaron las siembras de raps canola, las que fueron dificultadas luego por un exceso de lluvias. Las malas condiciones meteorológicas durante el invierno afectaron la aplicación de nitrógeno y el control de

malezas. Después hubo un período con falta de lluvias que afectó a la floración, pero una oportuna lluvia de noviembre permitió el llenado de los granos.

A fines de diciembre de 2005 comenzó la cosecha de raps canola en los suelos rojos de Bío Bío. En febrero prácticamente el 99% de la cosecha ya se había entregado a diferentes poderes compradores, incluso intermediarios. A comienzos de junio de 2006 la recepción había finalizado, quedando cerca de 10.000 toneladas por entregar a las plantas elaboradoras de aceite. Se estima que la productividad del raps canola bordeó los 36 a 37 qq/ha en promedio, con alrededor de 40 qq/ha en la zona de Victoria. Es probable que de Temuco al sur el rendimiento haya sido un poco menor, por ataque de esclerotinia y algo de tendadura. Según información de las empresas, ODEPA estima que la cosecha total se ubicaría alrededor de 51.000 toneladas (el INE estima 47.000 toneladas).

Esta producción significaría unas 17.000 toneladas de aceite de raps crudo elaborado por las tres empresas que en la actualidad procesan la semilla. En la Región Metropolitana, la fábrica de aceite de Maipú estaría evaluando la posibilidad de procesar raps en los próximos años. No obstante que más del 80% del aceite producido se vende a las empresas elaboradoras de alimentos de animales, aún no es suficiente para cubrir la demanda de ese sector.

Comercio exterior

Balanza comercial del raps

El saldo promedio de la balanza comercial del raps canola en el período 2001-2005 fue de US\$ 896 mil. Las exportaciones corresponden a semillas y aceite de raps. Las exportaciones de semilla de raps han ido aumentando, para alcanzar en 2005 a 4,3 millones de dólares, con destino a Canadá, Estados Unidos y Suecia. Respecto de las exportaciones de aceites de raps canola, es interesante señalar cómo desde 2003 comienzan a figurar en el comercio exterior del cultivo países de América Latina, como Colombia, Perú, Argentina y Brasil. En el primer semestre de 2006 se han exportado 284 toneladas, principalmente a Colombia, a un precio superior a US\$ 1.000 por tonelada, continuando así el crecimiento de los envíos de aceite de raps al exterior.

Hasta el año 2003 las importaciones se deben principalmente a semillas de raps canola para ser multiplicadas en el país. Luego, en 2004, Paraguay figura como exportador a Chile de aceite de raps en bruto y desde ese mismo año comienza a adquirir un papel importante como abastecedor de afrecho de raps, complementando la producción nacional, para alcanzar en 2005 a 3.820 toneladas, con un precio CIF promedio de US\$ 134/ton.

Cuadro 3 Balanza comercial de raps canola (miles de dólares)			
Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
2001	89	1	88
2002	90	322	-233
2003	152	4	148
2004	891	149	742
2005	4.580	845	3.734
Ene-jun 2005	4.402	733	3.669
Ene-jun 2006	2.800	2.097	703
Promedio 2001-2005	1.160	264	896

Fuente: Odepa con información del Servicio Nacional de Aduanas. Cifras sujetas a revisión por informes de variación de valor (IVV).

Importaciones de aceites

En lo que se refiere a las importaciones de todos los aceites vegetales, durante 2005 se observó un incremento, respecto de 2004, de 37,5% en su cantidad y 26% en su valor.

Cuadro 4 Importaciones de aceites y mezclas de aceites. Equivalente refinado						
Aceite de	Cantidad (toneladas)		Valor CIF (miles US\$)		Participación % en la cantidad	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005
Soya en bruto	9.159	13.052	5.889	7.023	4,1	5,3
Maravilla en bruto	1	49	2	42	0,0	0,0
Soya refinado	1.224	2.070	723	1.166	0,5	0,8
Maravilla refinado	1.409	1.857	1.218	1.590	0,6	0,8
Otros	3.882	8.064	7.595	11.405	1,7	3,3
Mezclas de aceites	207.963	222.223	148.910	145.829	93,0	89,9
Total	223.638	247.314	164.337	167.054	100,0	100,0

Fuente: Odepa con información del Servicio Nacional de Aduanas.

Como se aprecia en el Cuadro 4, las importaciones de mezclas de aceites continúan siendo mayoritarias y representan cerca del 90% del total de aceites vegetales comestibles ingresados al país. Su origen principal fue la Argentina, con un precio CIF de US\$ 531/ton para las mezclas en bruto y de US\$ 714 a 720/ton para las mezclas refinadas.

Perspectivas para temporada agrícola 2006/07

Superficie sembrada

Las empresas procesadoras de raps canola ofrecieron como precio base para el grano de la temporada 2006/07, entre US\$ 300 y 305/ton, precio que es un 15% superior al promedio efectivamente pagado por el grano de la cosecha 2005/06.

Al mes de junio ya estaba sembrado prácticamente todo el raps canola, y a fines de julio faltaba sólo una mínima superficie de 200 a 300 ha de siembra tardía. Según los antecedentes disponibles, unos 200 agricultores sembraron cerca de 14.500 ha totales, preferentemente en la IX Región y el sur de la VIII Región. En la V Región, en la zona de Puangue, Leyda, como ha sido tradicional en las últimas temporadas, se sembraron cerca de 200 ha de raps. En la VIII Región, en Chillán y Los Ángeles, unas 3.000; de Temuco al norte, en Malleco y Victoria, otras 5.500 ha; de Temuco al sur, unas 4.000 ha; en la X Región, unas 1.750 ha, con unas 250 ha en Osorno y otras 1.500 ha en San José de la Mariquina, en Valdivia.

Respecto de las semillas, se siembran en forma creciente los híbridos Artus, Bilbao, Taurus y Spirit, los cuales tienen una mayor productividad por hectárea y en algunos ensayos de campo han logrado más de 50 qq/ha. Sin embargo, las variedades más sembradas todavía son Lyon, Coronet, Lisabeth y Tivoli. Cada variedad tiene sus áreas propias de adaptación.

A comienzos de junio, los campos sembrados a fines de abril ya tenían plantas de raps con alrededor de seis hojas, con el suficiente vigor para soportar la fuerte lluvia de esos días. Por lo mismo, es probable que las heladas posteriores no hayan dañado las plantas.

Comercio exterior

Al mes de junio de 2006 se han importado algo más de 150.000 toneladas de aceites puros y mezclas de aceites vegetales, de las cuales un 85% corresponde a las importaciones de mezclas. Como se comentó anteriormente, la producción nacional de aceite de raps canola no es suficiente para abastecer a la industria de alimentos para salmones. En estos meses se han importado 88 toneladas de aceite de raps canola refinado desde Uruguay y Canadá. El precio de las importaciones desde Canadá fue muy alto (US\$ 3.260/ton), pero la mayor parte de lo importado se trajo en junio desde Uruguay (83 ton), a US\$ 779 por tonelada.

Biodiesel

El concepto de la utilización de aceites vegetales para producir combustibles es tan antiguo como el motor diesel. A comienzos del siglo XX los motores diesel fueron adaptados para quemar destilado de petróleo, el cual era más económico y abundante. Sin embargo, a fines del siglo, el costo del destilado de petróleo aumentó y a fines de la década del 70 surgió un renovado interés por el biodiesel, que puede ser mezclado en cierto porcentaje con el diesel usado en maquinaria pesada y medios de transporte, interés que se vio acrecentado en los últimos años por el alza sostenida del precio del petróleo.

A nivel mundial los países han buscado, entre otras fuentes renovables de energía, algunos vegetales productores de insumos para elaborar biocombustibles. Desde hace muchísimos años que el raps tenía otros usos, además de la alimentación humana, ya que en Asia se usaba como combustible para la iluminación y la calefacción de numerosos pueblos.

La búsqueda de fuentes alternativas de energía se ha expandido a nivel mundial, fuera de las fronteras de América Latina, donde Brasil ha producido históricamente etanol a partir de la caña de azúcar. Argentina, los Estados Unidos, la UE, Canadá, India y Malasia ya construyeron o construirán sus plantas elaboradoras de biocombustibles originados de diversas fuentes, entre ellas algunas oleaginosas como la palma, la soya y el raps.

En Argentina son innumerables los proyectos iniciados o por iniciar, que convertirían a ese país en un importante productor y exportador a nivel mundial de biodiesel producido sobre la base de soya.

En la década de los 90, en los Estados Unidos de Norteamérica comenzó la producción de biodiesel comercial. Se estima que para la temporada 2006/07 se incrementará en un 116% el uso de maíz para elaborar etanol.

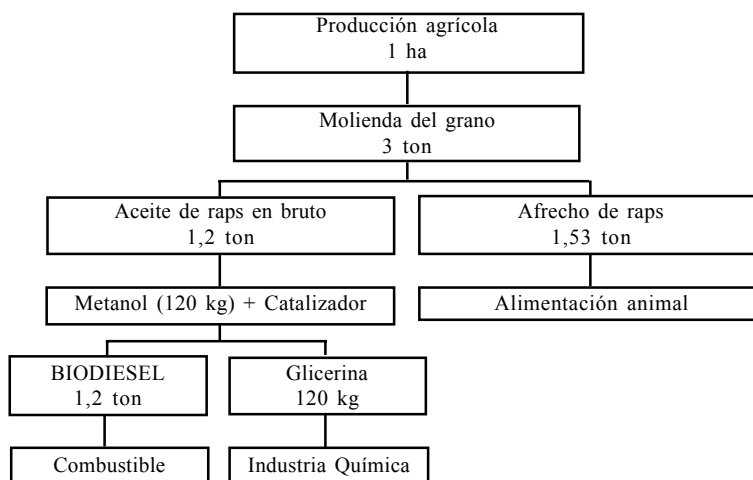
En octubre de 2006 iniciaría su funcionamiento la primera planta de biodiesel de aceite de palma en Malasia, la primera de cinco más estimadas para los próximos dos años. En este caso se ven como una oportunidad de negocio las exportaciones a la UE, debido a la fuerte demanda y al mandato de uso de biocombustibles, que ha puesto una meta de que 5,75% de los combustibles usados para transporte sean biocombustibles en 2010.

En nuestro país, la seguridad energética a corto plazo es un factor básico para mantener la actividad económica. Su búsqueda tal vez podría resultar en un desarrollo adicional del sector agrícola.

Es posible obtener el biodiesel de cultivos oleaginosos ya adaptados a nuestra realidad agroclimática, como la maravilla, el raps canola, el ricino, la jojoba, o de grasas animales. Adicionalmente se puede obtener biodiesel de aceites de consumo humano reciclados.

En el siguiente diagrama se incluye, muy resumidamente, el esquema de producción de biodiesel a partir de raps:

Producción de BIODIESEL



La capacidad académica y técnica de nuestros profesionales ha generado numerosas investigaciones en la producción de biodiesel a partir de raps canola y sus posibles aplicaciones en el uso automotriz. Por parte de los agricultores existe un marcado interés por contar con alternativas productivas, ojalá con contrato de compraventa, que les permitan obtener rentabilidades competitivas con otras actividades, y algunos de ellos están dispuestos a aumentar en tres veces su superficie de siembra. Las empresas procesadoras de raps canola han demostrado también su interés por ingresar a esta nueva producción, y existen numerosos proyectos por concretarse para iniciar la producción de biodiesel en Chile.

Cifras preliminares indicarían que para el año 2010 se podrían cultivar para la obtención de biodiesel unas 50.000 ha de raps adicionales.

Sin embargo, todos los esfuerzos que se realicen deben contar con un análisis económico preciso, que incluya las sensibilizaciones de precios de los productos agrícolas, la superficie actual cuya cosecha se destina al consumo humano y al consumo animal (producción de aves y salmones), los costos comparativos de producción con el precio del petróleo y la incorporación de la alternativa de importar granos o aceite crudo para ser procesados en Chile.

SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS PARA 2006 EN LA PRODUCCIÓN DE CARNES

*Raúl Amunátegui Föster
Juan Enrique Moya Suárez*

1 El conjunto de las carnes

Los mercados mundiales de la carne se han caracterizado desde el año 2001 por los destructivos efectos de la aparición de enfermedades de los animales. El año 2005 no fue una excepción, con focos de influenza aviar en países del hemisferio norte, focos de fiebre aftosa en Brasil (y a principios de 2006 en la Argentina) y nuevos casos de encefalitis espongiforme bovina (EEB). Esto mantuvo la situación de inestabilidad de los mercados internacionales de la carne que se ha observado en el último tiempo y ha llevado a los gobiernos a tomar medidas de prevención para proteger sus explotaciones pecuarias. Consecuencia de lo anterior ha sido también un aumento de los precios internacionales, tanto de las carnes de países libres de enfermedades como de algunas fuentes alternativas de proteínas, y una segmentación de mercados que conduce a precios divergentes para la carne, dentro y entre países y entre productos.

Según FAO, la producción mundial de carnes para el año 2005 se estima en 266,6 millones de toneladas, un 2,5% más que en el año anterior. Para el año 2006 se hace un pronóstico de crecimiento de 2,6%, pues se alcanzaría a 273,7 millones de toneladas.

Por su parte, el USDA estima que los envíos de los principales países exportadores de carnes alcanzarán a cerca de 20 millones de toneladas. Crecerían las exportaciones de carne de aves y levemente las de cerdos, en tanto las de carne de bovinos bajarían cerca de un 2%, debido a menores ventas de Argentina, Brasil y Australia. Se estima que las exportaciones de carne de cerdos continuarán sobre 5 millones de toneladas por segundo año consecutivo. Para el caso de las aves se espera que en 2006 alcanzarán niveles récord cercanos a 8 millones de toneladas. En cambio, se cree que en este año, por primera vez, las transacciones de carne de aves superarán a las de carne bovina.

La demanda de carne en los países en desarrollo adquiere una creciente importancia en los mercados internacionales, apoyada por aumentos de la población y sus ingresos y fortalecida por tendencias demográficas que incluyen urbanización y cambios en los hábitos y dietas alimenticias hacia mayores contenidos de proteína y, en general,

¹ *Artículo publicado el 05 de julio de 2006 en www.odepa.gob.cl, sección mercados y rubros.*

niveles más altos de consumo de carnes. Así, de mantenerse las tendencias de crecimiento económico en el mediano plazo para los países en desarrollo, las proyecciones son, en general, optimistas para el sector del mercado de la carne.

En Chile, por sexto año consecutivo, hubo un récord en la producción de carnes, que alcanzó un volumen cercano a un millón doscientas mil toneladas, cifra un 5,2% superior a la del año anterior.

El aumento de la producción nacional fue liderado por la carne de cerdos (10,1%), seguida por la carne bovina (3,5%) y por la carne de aves (2,8%). Entre las importantes, la carne de ovinos fue la única que disminuyó (-3,3%).

Nuestro país participa de manera muy escasa en el contexto mundial de la producción de carnes: la producción chilena en el año 2005 significó un 0,45% del total. No obstante, Chile tiene una importancia mayor en el comercio exterior, ya que realizó el 0,92% de las exportaciones y un 0,75% de las importaciones mundiales de carne.

En 2005 las exportaciones chilenas crecieron un 32,7% en volumen y las importaciones lo hicieron en un 14,2%. Con ello, por segundo año consecutivo, el balance de comercio exterior de carnes de nuestro país fue positivo, tanto en volumen como en valor. Durante el año 2005 se exportó un volumen de 192 mil toneladas de carne, superior en cerca de 53.500 toneladas al del año anterior. En valor, el aumento llegó a cerca de 170 millones de dólares. La mayor participación correspondió a la carne porcina (51%), seguida por la carne de aves (36,3%), la de bovinos (9,8%) y, por último, la de ovinos, con un 2,9% de participación. Por su parte, alrededor de un 91% de la carne que se importó durante el año pasado correspondió a carne bovina, y un 8,4%, a carne de aves.

La disponibilidad aparente de carne por habitante aumentó en 2,1%, llegando a cerca de 75,5 kilos, cifra alcanzada por primera vez en nuestro país.

2 Situación particular de los distintos tipos de carne

2.1 Carne de bovinos

Según FAO, la producción mundial de carne bovina en 2006 subirá en 2,8%, alcanzando a 66 millones de toneladas. A su vez, el USDA estima un aumento en la producción de China (6%), Brasil (3%) y Estados Unidos (5%).

Considerando las limitaciones al comercio internacional de carne a causa de la EEB y la fiebre aftosa, a lo que se debe agregar la decisión del gobierno argentino de prohibir parcialmente las exportaciones de carne, el USDA tuvo que ajustar las proyecciones

que había hecho para 2006 para los principales países productores. Es así como, de un crecimiento estimado de 3%, tuvo que pasar a una baja de 2% respecto al año pasado, ya que los aumentos en las exportaciones de EE.UU., India y Nueva Zelanda no compensarían las bajas de Brasil y Argentina.

No obstante, las condiciones de crecimiento macroeconómico mundial durante este año continuarán estimulando las inversiones y la demanda.

En Chile, la producción de carne bovina continuó creciendo por segundo año consecutivo, alcanzando a 215.583 toneladas en el año 2005, con un incremento de 3,5% respecto al año anterior. Este aumento de la producción está relacionado con una retención de vientres en años anteriores por parte de los productores lecheros y con mejores expectativas de precios para las exportaciones de carne.

De los animales bovinos beneficiados en el año 2005, un 56% fueron novillos; un 22%, vacas, y un 14%, vaquillas, en tanto las categorías toros y torunos, bueyes y terneros representaron 3%, 4% y 1%, respectivamente.

En lo que va de este año hasta mayo, la información señala que la faena de bovinos continúa subiendo, aunque en menor grado que en igual período del año anterior. Esto puede estar relacionado con una retención de animales, esperando mejoría en los precios del ganado.

El volumen producido en enero – mayo de 2006 aumentó en 3,5% respecto de los primeros cinco meses de 2005, con un 2,7% de incremento en el número de animales faenados. Las categorías que más aumentaron fueron terneros (25%) y toros y torunos y bueyes (17% y 14%, respectivamente). Más atrás se ubicaron las vacas, con 12,5%, y las vaquillas, con 8%. Sólo bajaron los novillos (-1,6%).

En el resto del año la producción nacional de carne bovina debería mantener su ritmo de crecimiento, como fruto de la retención de vientres observada en los años previos.

Las importaciones de carne bovina en el año 2005 (sin incluir despojos) alcanzaron a 141.554 toneladas, volumen que es 12% superior al importado en el año anterior. Su valor se acercó a 345 millones de dólares, un 33,8% más que en 2004, con un precio medio que aumentó en 19%, pasando de 2.044 dólares por tonelada CIF en el año 2004 a 2.439 dólares en el año 2005.

Brasil, a pesar de la suspensión de sus exportaciones a partir de octubre del año pasado, por el apareamiento de focos de fiebre aftosa, se mantuvo en el año 2005 como el principal proveedor de carne bovina para Chile, con una participación de

45,2%. En segundo lugar apareció la Argentina, que creció fuertemente en sus envíos, alcanzando un 38,9% de participación, y a continuación se ubicaron Paraguay y Uruguay, con 13,8% y 2,1%, respectivamente.

En el año 2005, las colocaciones de carne bovina chilena en los mercados externos aumentaron considerablemente en el total del año, llegando a 18.749 toneladas, por un valor cercano a 54,4 millones de dólares. Esto significó un aumento de 108% en volumen y 137% en valor, respecto del año anterior. No obstante, estas exportaciones comenzaron a disminuir a partir del mes de octubre del año pasado, debido a dos factores principales: el bajo nivel a que llegó la cotización del dólar y un alza en el precio del ganado nacional, causada por la reducción en la oferta interna de carne por el cierre de Brasil. Ambos factores colaboraron para que el producto nacional se hiciera menos competitivo en los mercados externos.

De acuerdo al valor de la carne exportada, los principales mercados de la carne bovina nacional en el año pasado fueron México (51%), Japón (22,8%) y países de la Unión Europea (14%). Este último mercado pagó el precio más alto por la carne chilena: 5.435 dólares por tonelada FOB, y fue seguido por Japón (US\$ 3.891 por tonelada). Más atrás se ubicó México, con US\$ 2.528 por tonelada. Debe hacerse notar que las importaciones de estos países difieren entre sí en cuanto a número y tipos de cortes enviados.

Tal como se planteó anteriormente, el comercio exterior de carne bovina ha sido bastante irregular desde octubre en adelante, ya que los sucesos posteriores han impedido que se mantenga el ritmo de colocaciones en los mercados externos e incluso han afectado las importaciones de carne bovina.

En el primer semestre de 2006 las exportaciones de carne bovina han caído un 64,6%, llegando a sólo 4.073 toneladas, por un valor de 13,4 millones de dólares, que significa una baja de 59,6% respecto a igual período del año pasado. Los mercados de destino más importantes para la carne bovina chilena han sido México (52%), la UE (18%), Cuba (16%) y Japón (9%). El precio medio de las exportaciones en estos primeros seis meses ha sido un 14% superior al de igual período del año pasado, llegando a US\$ 3.286 por tonelada, con variaciones entre US\$ 6.235 (Alemania) y US\$ 2.016 (Cuba). Los países que más han caído en valor de las exportaciones, respecto a igual período del año pasado, son Japón (-77%), México (-70%) y Cuba (-54%). En realidad sólo suben las exportaciones hacia el Reino Unido (12%) y aparecen pequeñas operaciones hacia Estados Unidos, Jamaica y Panamá.

En relación a las exportaciones de despojos de ganado bovino, muestran una baja de 38% en el primer semestre y han llegado a representar más de 25% del valor de los productos bovinos exportados. El más importante país de destino sigue siendo Japón,

que importa más de 90% de estos productos, principalmente lenguas congeladas. Si bien ha bajado su precio medio, continúa por sobre US\$ 10.000 por tonelada, y la cantidad exportada ha subido levemente

La recuperación de las exportaciones de carne bovina pasa por que los precios del ganado nacional, expresados en dólares, permitan a los exportadores competir con otros oferentes en los mercados internacionales.

Por otro lado, la situación de abastecimiento externo se hizo más difícil a comienzos de este año, ya que en febrero se declaró un foco de fiebre aftosa en la Argentina, que obligó al cierre de las importaciones desde este país. Ello hizo que los importadores nacionales tuvieran que buscar otras fuentes de abastecimiento, como Uruguay y Paraguay. Posteriormente, las autoridades argentinas, de manera unilateral, prohibieron en general las exportaciones de carne bovina, política que ha sido suavizada luego, al establecerse cuotas trimestrales de carne exportable a terceros países. Esto por ahora no afecta a Chile, dado que transitoriamente no traemos carne desde ese país.

Las importaciones de carne bovina, en estos primeros seis meses, han caído un 37% en volumen y un 1% en valor. Los principales abastecedores en este período han sido: Uruguay, con un 44% de participación; Paraguay, con un 37%, y Argentina, que hasta el cierre en febrero alcanzó a exportar un volumen que le permite todavía tener casi un 20% de participación en el total del período. Llama la atención que, entre enero y junio de este año, la carne ha ingresado al país a un precio un 58% más alto que en igual período de 2005: mientras el precio medio CIF de la tonelada de carne ingresada entre enero y junio de 2005 fue de US\$ 2.174, en los primeros seis meses de 2006 ha sido de US\$ 3.432 por tonelada. En ello influye tanto el aumento en el precio internacional como la ausencia de los dos proveedores más baratos (Brasil y Argentina) y el aumento de la proporción de carne refrigerada en desmedro de la congelada, de menor precio.

Durante el segundo semestre se evaluará la apertura de algunos estados de Brasil, para exportar carne a Chile. En el hecho, en principio estarían aprobados Rio Grande do Sul y Santa Catarina. Además, se espera que Argentina también mejore su condición sanitaria, de manera que pronto pueda convertirse nuevamente en abastecedor de nuestro país. Dado el monto de las cuotas trimestrales de exportación que se fijan en la actualidad (más de 40.000 toneladas), se podría abastecer el total de nuestras necesidades de importación de carne con producto argentino.

La disponibilidad aparente per cápita de carne bovina para el año 2005 en Chile fue de 25,2 kilos por habitante, lo que significa un aumento de 4% respecto al año anterior. En el período 1990 – 2005 la tasa de aumento del consumo de carne bovina ha sido de sólo 2% anual, lo que está por debajo de la tasa de crecimiento del conjunto de todas

las carnes, que alcanzó 4,5% en el mismo período. En todo caso, si se mantuvieren las tendencias que se observan en los primeros meses de 2006, con un aumento en la producción interna y bajas tanto en las importaciones como en las exportaciones, todo en porcentajes parecidos a los de los primeros seis meses, se produciría una baja en la disponibilidad per cápita, que llegaría a unos 24 kg. Considerando la variación que se observa en el ingreso de las familias en nuestro país, esta situación no parecería correcta; sin embargo, debe tomarse en cuenta que, a nivel de consumidor, la carne bovina tiene hoy un precio muy alto en comparación con el de otras carnes, como pollo y cerdo, lo que debe estar produciendo cierta sustitución en el consumo.

2.2 Carne de porcinos

En el año 2005 la producción, el consumo y el comercio de carne de cerdo se vieron favorecidos por la expansión de enfermedades en otras especies animales: nuevos casos de EEB en bovinos y, sobre todo, influenza aviar en países del Asia y Europa. En la medida que el problema de las aves se vaya controlando, podría revertirse la demanda por carne porcina, especialmente en países asiáticos. Este control puede ser tanto con respecto a la enfermedad misma como en la forma de enfrentar la comercialización de los productos. En este sentido, cabe hacer notar el vuelco hacia la producción y comercio de carnes de ave procesadas, como en el caso de Tailandia.

Por otra parte, se espera un nuevo aumento de la producción mundial de carne de cerdo (2-3%, a 107 millones de toneladas), especialmente en China, país en que la producción comercial ha tenido gran impulso, apoyado por importaciones de reproductores y mejoramiento de las técnicas productivas. También aumentaría la producción de los mayores exportadores, tales como Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea.

En América del Sur, Brasil está afectado todavía por los brotes de fiebre aftosa; sin embargo, si no aparecen nuevamente, su efecto restrictivo del comercio exterior podría terminar antes de fines de año. Por lo demás, las mayores zonas productoras brasileñas se ubican en estados donde no se presentó la enfermedad (Rio Grande do Sul y Santa Catarina), por lo que la situación tendería a normalizarse pronto y se espera que la producción de carne porcina crecerá en 1%.

Las importaciones de Japón podrían estabilizarse en 2006, como resultado de una reanudación de las compras de carne bovina. En tanto, las de Corea del Sur podrían subir algo, así como las del este de Europa.

Una oferta abundante y una demanda que no crece en igual proporción podrían conducir a una baja en los precios internacionales de la carne porcina.

En relación al consumo mundial per cápita de carne de cerdo, FAO estima que aumentó un 1,3% en el año 2004 y se espera que en 2005 suba un 2,5% adicional, alcanzando a 16,3 kg.

En Chile la producción de carne de cerdo en el año 2005 alcanzó a casi 411 mil toneladas, un 10,1% más que en el año anterior. Esta cifra reafirma el dinamismo de este sector, ya que es la más alta alcanzada en Chile.

El promedio anual de precios del cerdo en pie fue muy similar en los años 2004 y 2005 (alrededor de \$ 700 por kilo, en moneda de junio de 2006). En general, en 2005 se observó una variación mucho menor entre los precios mensuales, con diferencias no mayores de \$ 70 con respecto al promedio (en 2004 estas diferencias llegaron a \$ 120 por encima y por debajo de la media). Los precios en el primer semestre estuvieron por sobre los \$ 700, pero a partir de junio empezaron a bajar, hasta alcanzar un mínimo en octubre. A fines de año hubo un ligero repunte, de modo que el año terminó en un nivel similar al del mes de enero.

Si bien el precio medio anual fue similar, la relación de precios con el principal insumo, el maíz, fue mejor en 2005. En el caso de la feria electrónica se ubicó todo el año por encima de 8 : 1, que es una relación muy buena (al tomar el dato de la feria de Melipilla, que es más bajo, siempre la relación fue superior a 6 : 1, que para la producción porcina es buena).

Las exportaciones de carne de cerdo en el año 2005 (excluidos los despojos) alcanzaron a 97.908 toneladas y fueron cerca de 24% superiores a las del año anterior. Su valor llegó a 295 millones de dólares, un 25,9% más que en 2004. Al igual que sucediera en años anteriores, el principal mercado de destino de las exportaciones fue Japón, con un 63% del valor exportado, seguido por Corea del Sur, con 23%; la UE, con 5% y Argentina, con 2%. Los mismos países asiáticos, junto con Colombia, son los principales importadores de despojos porcinos provenientes de Chile, que en 2005 alcanzaron más de 14.000 toneladas, por un valor superior a 10 millones de dólares.

Las importaciones de carne de cerdo crecieron en 17,2% durante el año pasado, llegando a 880 toneladas, por un valor de 2,1 millones de dólares. El origen de la carne de cerdo importada es Canadá, en un 68%, y EE.UU., en 31,7%.

En este año se proyecta continuar creciendo en la producción nacional y en las colocaciones en el exterior. En los primeros cinco meses de este año la producción nacional de carne porcina ha aumentado en 14,3%; sin embargo, las colocaciones en el exterior en el primer semestre del año han caído en un 5,4% en volumen y 3% en valor, respecto a igual período del año anterior. Esta baja en las colocaciones en el

exterior durante este período se observa para Corea del Sur, Japón y México, países que significan más del 80% del volumen exportado y que bajan hasta ahora en 15%. Esto se ve compensado por aumentos en las exportaciones a otros países que van ganando importancia paulatinamente, aunque todavía no se acercan a los tres mayores: países de la Unión Europea, Canadá, Cuba, Colombia, Rumania, Uruguay.

Las importaciones de carne de cerdo en el primer semestre de 2006 han crecido más de 200%, de manera que ya sobrepasan las importaciones del año 2005 completo y se acercan a las 1.000 toneladas. Estados Unidos y Canadá continúan como origen de ellas, y ambos países aumentan.

La evolución descrita de la producción y el comercio exterior de carne porcina está presionando sobre el mercado interno, lo que se ha traducido en una fuerte baja de los precios de los animales en pie. Es así como, si se consideran los precios medios del remate electrónico en el primer semestre de 2005 y 2006, se observa una caída de casi 25%. Esta baja se hace más aguda aún en los últimos meses, y en junio, en términos reales, el precio es casi un 34% inferior al de junio de 2005. A pesar de ello, la relación de precios entre el cerdo y el maíz continúa en un nivel aún bueno y en ese mes alcanza a 6,3 : 1.

Esta baja en el precio interno colabora en el desarrollo de la industria elaboradora de cecinas, que en momentos de precios muy altos presenta dificultades y que en este semestre muestra un crecimiento cercano a 10% en su producción. Es probable que el buen abastecimiento interno de carne de cerdos continúe durante el resto del año: especialistas del sector estiman que la producción nacional de este tipo de carne subirá al menos un 12% en 2006. No obstante, los ajustes en los precios de la materia prima y del dólar tenderían a mejorar el balance de comercio exterior.

2.3 Carne de aves

Los brotes de influenza aviar diseminada por el mundo han provocado importantes efectos en la producción, el consumo y el comercio de carne de aves, y han introducido una gran incertidumbre en las expectativas y proyecciones de la situación en este año 2006, muchas de las cuales se presentan como contradictorias. Hay algunos elementos de consenso, sin embargo, en lo referente a los precios, que han tenido una drástica reducción, que afecta no sólo a los países donde la enfermedad se ha presentado, sino también a otros, como Estados Unidos y Brasil, los principales exportadores del mundo, aunque en ellos no han aparecido brotes.

Según la FAO, se espera que la producción de aves tendrá una disminución global de 1%, a unos 81 millones de toneladas, debido a la reducción de masa causada por el

ataque a la influenza aviar y por los bajos precios. Sin embargo, muchos de los principales países exportadores aumentarían su producción. Por ejemplo, según el USDA, Brasil subiría en 5%, aprovechando la posibilidad de exportar a Japón. No obstante, también Tailandia, que todavía no ha podido reponer su producción anterior a la influenza, está aumentándola sobre la base de recuperar mercados con el envío de productos procesados. Estados Unidos aumentaría su producción, en especial para mercado interno, pero también para exportación. Argentina tendría un aumento muy fuerte, a 1,2 millones de toneladas, por buena rentabilidad causada por el bajo precio de los insumos, precios competitivos y nuevos mercados.

Los antecedentes relativos al consumo también son muy contradictorios. En parte a nivel global, pero sobre todo en cada país donde se produce un brote, inicialmente se produce cierto temor al contagio humano de influenza aviar, lo que reduce fuertemente el consumo. Sin embargo, posteriormente se va desarrollando cierta confianza en la inocuidad del producto, lo que hace que el consumo se vaya reponiendo. Esto hace que sea difícil hacer estimaciones. Según la FAO, el consumo mundial bajaría en 4 millones de toneladas, lo que significaría llegar a 12,4 kg per cápita en promedio y a 27 kg per cápita en los países desarrollados. En tanto el USDA es optimista, y cita muchos países en que el consumo aumentaría: Brasil (4%), India (16%), México (5%), Rusia (7%), Estados Unidos (3%). Aparentemente en Europa podría bajar, y Japón se presentaría estable.

Las estimaciones de comercio mundial también son contradictorias entre las distintas fuentes. Queda claro, sin embargo, que Brasil continuará como el principal exportador mundial y, junto con los Estados Unidos, seguirán representando más de 70% del comercio internacional de carne de aves, aprovechando el hecho de no haber sido atacados por la influenza aviar, lo que les abre mercados que antes recibían el producto de otras fuentes. Por otra parte, las importaciones de los países africanos deberían subir en forma importante, dados los continuos ataques de influenza aviar y la incapacidad de la producción interna de abastecer el consumo, muy importante en la región.

En el año 2005, la producción avícola de Chile creció un 2,8%, llegando a 550 mil toneladas. Con este aumento se ratifica el buen momento por el que pasa este sector, con una buena inserción en el mercado interno y una franca recuperación en la colocación en los mercados externos.

Por tipo de ave, el pollo broiler ocupó el primer lugar en el año 2005, con cerca de 457 mil toneladas y el 83% del total. Le siguió la carne de pavos, con 15,8% de participación y cerca de 87 mil toneladas producidas. Bastante más atrás se ubicaron la carne de gallinas y las otras aves, con 1,1% y 0,02%, respectivamente.

El consumo per cápita de carne de aves representa algo más de 40% del consumo nacional de carnes: es la carne más consumida en nuestro país. En el año 2005 la disponibilidad aparente por habitante fue de 30,3 kilos por habitante, cifra un 1% inferior a la del año anterior. La razón de esta baja estaría en una estabilización de la disponibilidad total, con aumentos en la producción y en las importaciones que sólo compensan el aumento de las exportaciones de este producto.

Durante el año 2005 el precio del pollo broiler vivo fue un 3% más bajo que en el año anterior, probablemente como consecuencia de la baja en el precio del cerdo. No obstante, la rentabilidad de la producción continúa buena, dada la relación del precio de la carne de aves con el de su principal insumo, el maíz (6,6 : 1 en promedio para el año).

El comercio exterior de la carne de aves presentó un fuerte crecimiento en el año 2005, tanto en los envíos al exterior como en las importaciones de este tipo de producto.

Las exportaciones de carne de aves en el año 2005 crecieron un 35,4% en volumen, alcanzando cerca de 70 mil toneladas, incluidos los despojos comestibles. El valor de estas exportaciones creció en 42,4%, llegando a la suma de 133 millones de dólares. El aumento de las exportaciones de carne de aves está relacionado con la escasez de este producto en los mercados internacionales, debido a los focos de influenza aviar que se han presentado en vastas regiones del mundo.

Los principales mercados de exportación de la carne de aves nacional durante el año 2005 fueron México (30.741 toneladas y 44% del total); Unión Europea (12.470 toneladas, 17,9%); Japón (6.060 toneladas y 8,7%).

Las exportaciones de preparados y conservas de carnes de aves mantuvieron aproximadamente su volumen en 2005 (alrededor de 10.700 toneladas), con una reducción de los envíos a países de la Unión Europea y un aumento en la participación de Colombia y México.

Durante el año 2005 se importaron volúmenes mayores de carne de aves, situación que se viene presentando desde el año 2003. Su procedencia es casi exclusivamente Argentina. En el año 2005 se importaron 13.046 toneladas, por un valor cercano a 13,5 millones de dólares, con aumentos de 41,8% y 42,7%, respectivamente. En lo que va de este año, hasta el mes de junio han ingresado al país 8.273 toneladas de este tipo de carne, lo que representa un aumento de 36% respecto a igual período del 2005. En este mismo lapso las importaciones alcanzaron un valor de 9,6 millones de dólares, con un aumento de 63%.

Las exportaciones de carne de aves hasta junio han crecido, llegando a cerca de 35 mil toneladas, por un valor de casi 68 millones de dólares. El principal mercado continúa

siendo México (56% del valor exportado), seguido por la Unión Europea, con 24,3%. Más atrás está China, con 9,3% de participación.

Los agentes del sector esperan que la producción de carne de aves continúe aumentando durante este año, de manera de alcanzar en el total anual a lo menos un 10% de crecimiento. Con ello aumentarían tanto la disponibilidad interna como las colocaciones en los mercados externos.

2.4 Carne y lana de ovinos

Según estimaciones hechas por FAO, la población ovina en el mundo creció un 1,8% en el año 2005, llegando a 1.081 millones de cabezas. Para ese año FAO estima que la producción mundial de carne de ovinos fue de 13 millones de toneladas, un 2,2% superior a la del año anterior. Los principales productores fueron China (4,1 millones de toneladas), los países de la UE (1,4 millones de toneladas), India y Australia (0,7 millones de toneladas), Pakistán (0,6 millones de toneladas) y Nueva Zelanda (0,5 millones de toneladas)

En el último tiempo la participación de los países en desarrollo en la producción de carne ovina ha venido aumentando, principalmente por una baja en el aporte de los países desarrollados. Estas tendencias podrían interrumpirse en 2006, y la producción de estos últimos países (con la excepción de la Unión Europea) podría aumentar, como resultado de una expansión en los rebaños, un aumento en la productividad y, en algunos casos, como efecto de persistentes sequías que obligan a liquidar masa, aumentando temporalmente la producción. No obstante, también países como China, Irán y Pakistán tendrán incrementos en su producción, así como igualmente Argentina y Uruguay, donde existen programas de recuperación de la producción ovina.

El comercio internacional de este tipo de carne en 2005 fue de 800 mil toneladas, siendo los principales países exportadores Nueva Zelanda y Australia, aunque también exportan otros, como China y Uruguay. Para 2006 la FAO estima un nuevo aumento en el comercio. Estados Unidos reduciría sus importaciones, como resultado de un aumento en la producción interna, debido a sus programas de apoyo a la producción de corderos. Sin embargo, ello se verá compensado por aumentos en las demandas de México, países de Europa, Medio Oriente e incluso de África, en este caso a causa de los problemas que experimenta el consumo de carne de aves.

La producción de carne ovina en Chile durante el año 2005 bajó por cuarto año consecutivo, llegando a 9.227 toneladas, un 3,3% menos que en el año anterior. Esta situación está probablemente relacionada con una retención de hembras para reponer y aumentar la masa de crianza, dadas las buenas expectativas que está presentando la producción ovina en las principales zonas productoras, especialmente la XII Región.

Las exportaciones de carne ovina tuvieron una recuperación cercana a 4% en el año 2005, alcanzando a 5.586 toneladas. El monto total de las ventas fue de 24,3 millones de dólares, un 21% más que en el año anterior. Al igual como ha ocurrido en los últimos dos años, el valor medio de las exportaciones continuó aumentando: se pasó de un precio promedio de US\$ 3.732 por tonelada en el año 2004 a US\$ 4.342 en el año pasado. En esto tuvo especial relevancia el aumento en el precio de los cortes congelados con hueso, que alcanzó en promedio US\$ 4.670 por tonelada.

La Unión Europea continuó como el principal destino de las exportaciones de carne ovina (75%). Individualmente, España se ubicó en primer lugar, con cerca de 32% del total exportado, y la siguió Francia, con 12%. En tercer lugar se ubicó México, con 10% en valor, aunque con 21% del volumen exportado.

Las exportaciones de lana en 2005, tomadas en su conjunto, subieron 33% en volumen, pero bajaron 11% en valor. Es así como se enviaron al exterior casi 7.600 toneladas, por un valor de 15,8 millones de dólares. El precio medio disminuyó por dos razones: una baja en los precios pagados por cada una de las diferentes presentaciones de lana, coincidente con la reducción que se observa a nivel del mercado internacional desde 2003, y un aumento de las exportaciones de lana sucia en desmedro de los otros tipos con mayor valor agregado, especialmente los tops. Todas las variaciones señaladas se han agudizado en el primer semestre de 2006, hasta el punto que las exportaciones de lana sucia han subido en 58% en relación al primer semestre de 2005, con un aumento de 39% en el valor exportado, al mismo tiempo que casi desaparecen las exportaciones de producto con algún valor agregado.

Como es tradicional, más de la mitad de la lana exportada tiene como destino Uruguay, país donde se elabora y se vende como tops de primera calidad. China, principal importador individual del mundo, también adquirió relevancia para el producto nacional, comprando un 23% de la lana exportada en 2005, en su totalidad como lana sucia. En el primer semestre de 2006 Uruguay y China han comprado un 50% y un 28% de la lana nacional, recuperando presencia Alemania, con 16%, prácticamente todo esto como lana sucia.

No existen en la actualidad elementos que permitan pensar en una recuperación de los declinantes precios de la lana durante el resto de 2006.

En 2005 las exportaciones de cueros de ovinos aumentaron un 2% en volumen, pero en valor cayeron 9%, llegando a 3,5 millones de dólares. En el primer semestre de 2006 la cantidad exportada sube un 46%, pero su valor total baja un 31%. Casi la totalidad de las operaciones de comercio exterior se realizan con cueros en bruto, con lana, sin ningún valor agregado. No se ven tampoco mejores perspectivas de precios para los próximos meses.

INDUSTRIA LÁCTEA: AVANCE DE LA TEMPORADA¹

Victor Esnaola Lewis

1 Situación internacional

1.1 Producción

De acuerdo con las estimaciones de la FAO, la producción mundial de leche subirá en 2,6 por ciento durante el año 2006, con un crecimiento similar al del año precedente, estimulado entre otras razones por los altos precios internacionales de los años recientes.

La mayor parte del aumento de la producción se ubica en países de Asia y América Latina, y en los Estados Unidos. En general se espera que la producción de leche aumente 4,5 por ciento en los países en vías de desarrollo, en tanto en los países desarrollados se verificaría un incremento de 1,1% y los países de menor desarrollo presentarían incrementos marginales. Asia se convertirá en la región con mayor producción en 2006, como resultado de un crecimiento anual de la oferta superior a 5%. Es también la región con mayor consumo y con las más altas importaciones (más de la mitad de las importaciones mundiales), inducidas por un rápido crecimiento del ingreso y de la urbanización.

Esta situación varía radicalmente en los diferentes países. India, el mayor productor mundial, continúa creciendo en torno a 3-4 por ciento anual, con una productividad creciente y en respuesta al aumento de la demanda interna. Incluso, en el último año ha comenzado a exportar, particularmente leche en polvo descremada.

China, que casi ha duplicado su producción desde 2001, sigue presentando el crecimiento más rápido y en 2006 explicará un tercio del aumento en la producción de leche en el mundo. Sin embargo, el índice de crecimiento anual de 18 por ciento proyectado para 2006 está por debajo del verificado en años anteriores, esto debido a que sus mayores costos de producción ligados a la alimentación y el agua parecen estar empezando a limitar las posibilidades de continuar con crecimientos tan altos.

Pakistán, el quinto productor de leche más grande del mundo, crece en alrededor de 3% anual, pero no interviene mayormente en el comercio. También en Irán se crece alrededor de 4% anual, a raíz de medidas de gobierno para incentivar la producción. En cambio, la producción de leche en Turquía se ha visto estancada por varios años, debido a bajos precios domésticos y una demanda sin mayores variaciones. Por su

¹ *Artículo publicado el 05 de julio de 2006 en www.odepa.gob.cl, sección mercados y rubros.*

parte, se espera que la producción continúe declinando en Japón, pero también su demanda por productos lácteos se está contrayendo ante los altos precios, por lo que se espera que sus niveles de importación sean igualmente inferiores.

Otros países asiáticos son pequeños productores de leche, pero algunos de ellos están entre los mayores importadores de lácteos, representando en conjunto más del 20 por ciento de las importaciones mundiales (expresadas en equivalente leche). En muchos de estos países, el alto desarrollo económico ha dado lugar a un aumento en la demanda que excede el de la oferta local, lo que obliga a mayores importaciones, a pesar de los altos precios.

África representa sólo 5% de la producción mundial de leche, participación que incluso puede ser decreciente. Argelia es uno de los mayores importadores mundiales y, a pesar de los altos precios y la existencia de programas para estimular la producción, mantendrá sus importaciones, sostenidas por una demanda que se respalda en el alto precio del petróleo.

Los países latinoamericanos aumentan su producción, así como las exportaciones y las importaciones.

Entre los países de América Central y el Caribe, Costa Rica, único exportador neto en el área, tuvo un crecimiento de 5 por ciento en 2005 y puede alcanzar niveles parecidos en 2006. En México, la producción ha estado subiendo levemente en los últimos años; sin embargo, continúa como el segundo más grande importador mundial, después de China, y se espera que sus importaciones aumenten fuertemente, en particular desde EE.UU.

En Sudamérica, muchos países están aumentando la producción de leche, con lo que se consolida la posición exportadora del área. Brasil, el productor de leche más grande de la región, en 2005 y por primera vez se convirtió en un exportador neto de productos lácteos. Como resultado de un crecimiento de su producción, combinado con una demanda doméstica débil, los precios de leche cayeron en casi 30 por ciento en el segundo semestre. Se espera que en el presente año la producción crezca cerca de 3%, aunque esto podría verse limitado si los precios internos no repuntan.

En Argentina, en tanto, la producción se ha visto estimulada por los altos precios internacionales y se proyecta un crecimiento de 4,5 por ciento en 2006, más bajo que el 4,9 por ciento del año anterior. Las inversiones a nivel industrial están posibilitando que este país sea un exportador significativo en los mercados mundiales, en particular de leche en polvo entera, pero cada vez más también en quesos. Sin embargo, los impuestos de exportación (en la actualidad 10 por ciento para el queso, con la excepción de los quesos de cabra, oveja u búfala, que están sujetos a un 5%, y 15 por ciento para

casi todo el resto de los lácteos), unidos a los convenios para mantener los precios internos de algunos productos lácteos, están frenando el desarrollo productivo y limitando un crecimiento de la exportación.

Por su parte, Uruguay, en respuesta a precios internacionales más altos, después de ampliar su producción en 8% en 2005, volverá a aumentarla en 2006.

La producción de leche continúa creciendo en los Estados Unidos, luego de dos años con buena rentabilidad. Para 2006 se espera que la producción de leche se expanda alrededor de 3 por ciento, llegando a unos 83 millones de toneladas, un nuevo récord de producción. El precio de las proteínas lácteas ha permanecido relativamente bajo; sin embargo, en gran parte debido a una fuerte demanda por grasa láctea, los precios domésticos de la leche alcanzaron niveles históricamente altos en 2004, coincidiendo con costos de alimentación favorables, con lo que la producción se ha venido expandiendo y ahora está presionando los precios hacia abajo. En los dos últimos años, el precio mundial de la leche en polvo descremada ha estado por sobre el precio de la ayuda de los Estados Unidos, por primera vez en la historia reciente. Consecuentemente, las exportaciones de leches en polvo descremada han aumentado, colocando a los Estados Unidos como el exportador más grande del mundo para este producto en 2005, sin necesidad de utilizar subsidios para exportar. Es poco probable que esta situación se sostenga si los precios internacionales bajan según lo esperado. Es significativo observar que los precios de la grasa de leche en los Estados Unidos están sobrevalorados con respecto a los de la proteína láctea, en comparación con lo que sucede en los mercados internacionales.

En Canadá, se piensa que la producción de leche bajará marginalmente, como resultado de ajustes en las cuotas que permitan mantener un equilibrio con la demanda doméstica de leche.

En la Unión Europea el sector lechero continúa ajustándose según las políticas de reforma implementadas hace varios años, en las cuales se reducen los precios de intervención, con pagos a productor desvinculados de la producción. Se espera que la oferta de leche aumente marginalmente en 2006, en un porcentaje inferior al 0,5 por ciento de incremento en las cuotas de entrega de leche convenidas bajo las reformas del año 2003. La oferta adicional provendrá principalmente de los nuevos países miembros. Las existencias de la mayor parte de los productos lácteos se han reducido hasta hace muy poco, de manera que en algunos productos, como leche en polvo descremada, llegaron a cero. Las exportaciones de lácteos han disminuido y se espera que esta situación persista para el resto de 2006.

En la Federación Rusa, donde la producción de leche había estado declinando en estos últimos años, la entrega se está recuperando con el aporte de granjas más

grandes, donde es más alta la productividad. Se espera que la recepción de leche aumente 2,5 por ciento en 2006. La Federación Rusa sigue siendo el tercer importador neto más grande de productos lácteos, el mayor importador de mantequilla y el segundo más grande importador de queso.

Ucrania se ha convertido en un importante exportador emergente y envía principalmente a la Federación Rusa). En 2006 volverá a aumentar tanto su producción como el comercio.

En Oceanía se verifica una recuperación de la producción de leche. Tomadas en conjunto, Australia y Nueva Zelanda forman la región exportadora más grande del mundo, con exportaciones netas cercanas a un tercio del total mundial. Por ello las variaciones de producción en estos dos países tienen un impacto considerable en los precios. Por ejemplo, de acuerdo a un sistema de simulación desarrollado por la FAO, se calcula que una caída de 5% en la producción de leche en estos países en un año genera un alza de 3-5 por ciento en el precio de los lácteos en el mundo. Esto es un efecto grande, si se considera que estos dos países explican solamente 4 por ciento de la producción mundial de leche.

Las recientes reformas de la política en Australia, la apreciación de las monedas locales y la aparición de sequías en Australia y Nueva Zelanda por varios años han limitado su producción y sus exportaciones. Ello ha sido una causa importante del aumento en los precios internacionales de los lácteos a partir de 2002 y hasta su máximo en 2005. La producción de leche australiana ha respondido lentamente a este estímulo y finalmente ha aumentado 0,5 por ciento en 2005. Para 2006 (año que termina en mayo), se espera un crecimiento de 1,2 por ciento en la producción de leche, como respuesta a los mejores precios de los mercados internacionales.

En Nueva Zelanda, la recepción cayó casi 4 por ciento en 2005 (conclusión del año lechero en mayo de 2005), pero aumentó 3 por ciento en el año 2006, al recuperarse las condiciones de crecimiento de los pastos. Además, Fonterra reconstruyó algunos inventarios en 2005. La producción a inicios de 2006 excedió lo esperado. A medida que la recuperación continúa, dependiendo del grado de respuesta, la oferta adicional tendrá impacto considerable en los mercados internacionales.

1.2 Comercio internacional

El comercio mundial del conjunto de productos lácteos, expresados en leche equivalente, cayó en el año 2005, principalmente debido a los menores envíos de la Unión Europea y Nueva Zelanda. Esto se hizo extensivo a todos los productos principales, pero es más notorio en mantequilla y leche descremada, productos que han ido bajando su comercio en tanto que suben la leche en polvo entera y el queso. Para 2006 se proyecta

la continuación de este proceso, manteniéndose también la segmentación de mercados para estos productos: países desarrollados y países en desarrollo de más altos ingresos, para los quesos, y países en desarrollo en general para la leche en polvo entera.

1.3 Precios internacionales

Los precios internacionales de los productos lácteos parecen haber alcanzado un máximo relativo en 2005 y están en una etapa descendente. El índice de precios internacionales de los lácteos de FAO (1998-2000=100) cayó a 133 en mayo de 2006, después de alcanzar un *peak* máximo en 15 años en septiembre de 2005: 148. Se espera que este índice tenga un promedio en torno a 130 en 2006, comparado con 145 de 2005. Los precios están registrando una caída debido al aumento de las entregas para exportación en Australia, los Estados Unidos y varios proveedores de América del Sur.

El crecimiento de la demanda por importaciones en partes de Asia sur-oriental y de África del norte continúa sosteniendo los mercados. Sin embargo, en algunas regiones, los altos precios de los últimos años han reducido esta demanda.

Con respecto a los productos lácteos principales, los precios de exportación de mayo para la mantequilla de Oceanía estaban un 17% por debajo de los de mayo de 2005, mientras que los de leches en polvo y queso (Cheddar) eran alrededor de 5-6% inferiores.

Existe una gran incertidumbre sobre la profundidad que alcanzará esta reducción de precios y la velocidad con que se realizará. Por un lado, la oferta de la UE, uno de los exportadores más grandes, continúa ajustada, y sus exportaciones podrían bajar en 2006. Sin embargo, aumentos en la oferta de Oceanía, Sudamérica y Estados Unidos, junto con los de otros países cuya producción está respondiendo a dos años anteriores de precios altos, deberían continuar ejerciendo una presión moderada sobre los precios en 2006. La baja resultante podría verse reforzada si la producción en Nueva Zelanda se recupera y vuelve a crecer a niveles históricos.

Con precios internacionales más bajos, los subsidios de exportación de la Unión Europea habían subido. Sin embargo, recientemente han vuelto a bajar. Específicamente, en el caso de la leche en polvo descremada se han fijado en 0, aparentemente con la intención de desincentivar la producción de este lácteo, cuyo precio interno en la UE está muy alto (unos US\$ 250 por tonelada por sobre el precio norteamericano). En todo caso, el efecto de estas variaciones no es muy grande, en la medida que la importancia de la UE en los mercados de exportación está declinando. Además, los precios de los productos lácteos en la UE se están reduciendo, como resultado de la aplicación de la reforma de la Política Agrícola Común, y las reservas de intervención

están cayendo. Por primera vez en muchos años las reservas públicas de leche en polvo descremada en polvo se agotaron en abril, en parte porque la UE ha tendido a comprar y exportar leche en polvo entera.

En los Estados Unidos no hubo compras de leche en polvo descremada por la Commodity Credit Corporation en 2005, ya que, por primera vez en la historia reciente, los precios mundiales excedieron los precios internos. Desde principios de 2004 el programa de incentivos a la exportación de lácteos (DEIP) no ha subsidiado la exportación de estos productos. Es posible preguntarse si esta situación continuará si la producción de lácteos de los Estados Unidos continúa aumentando y los precios internacionales bajan.

2 Situación nacional

2.1 Recepción en plantas

2.1.1 Situación en 2005

La recepción del producto en las plantas lecheras que informan a Odepa mostró en la temporada 2005 un aumento de 2,8% en relación a la del año 2004, al totalizar 1.723 millones de litros. Por su parte, se estima que la producción nacional se situó en 2.300 millones de litros, aproximadamente un 2,2% más que en la temporada precedente.

Al principio del año las expectativas de crecimiento eran muy superiores. Sin embargo, a medida que pasaba el tiempo la realidad las fue reduciendo, como efecto básicamente de un invierno extremadamente frío, seguido de una primavera caracterizada por la influencia de factores meteorológicos negativos, como lluvias continuadas y bajas temperaturas que afectaron la producción de forrajes, base alimenticia de las lecherías de las zonas productoras. Esta condición se resolvió solamente a mediados de noviembre y diciembre. Las lluvias se prolongaron hasta entrado el verano, lo que en este caso favoreció los niveles de humedad del suelo, prolongando el crecimiento de los pastos en el mes de enero. Sólo se registró un corto período de escasez de lluvias a comienzos de 2006.

La entrega de leche inferior a la esperada es atribuible también a la eliminación de vacas, en particular por una mayor selección desde el punto de vista sanitario y productivo y por las exigencias de las industrias que participan en las exportaciones.

A nivel regional, las compras industriales en la X Región durante el año 2005 resultaron con un crecimiento modesto, de sólo 2,1% respecto de igual período del año anterior. Las condiciones de permanentes lluvias ocurridas en primavera, que se prolongaron

abundantemente hasta bien entrado el verano, si bien permitieron un buen crecimiento de los pastos, tuvieron consecuencias en su composición, haciéndolos presentar déficit de energía, aspecto que también afectó la calidad y conservación de forrajes.

Por su parte, en la IX Región, para el mismo período, la entrega de leche mostró también una tendencia positiva (4,9%), resultado que se originó principalmente en el fuerte crecimiento que presentó en el primer semestre de 2005, período en que la recepción subió en promedio sobre 8%, alcanzando un máximo en abril, con 19,4% más que en igual mes de 2004. La participación de un grupo de productores lecheros como socios en Surlat ha permitido desplazar leche de la X Región a esta empresa, lo que se vio estimulado además por favorables condiciones de precios.

En la VIII Región las entregas a planta subieron en 9,3%, mientras en la Región Metropolitana se verificó una leve caída (0,4%). En ambas regiones, donde la producción lechera se basa en el uso de suplementos alimenticios y concentrados, la favorable relación de precios leche/maíz ayudó a sostener niveles de producción.

2.1.2 Perspectivas de la recepción de leche en 2006

A nivel nacional, en los primeros cinco meses de 2006 se ha recibido un total acumulado superior a 744 millones de litros de leche, aproximadamente 60 millones de litros más que en igual período del año anterior y 9% por encima de igual período de 2005. Las entregas de leche mostraron a lo largo del primer trimestre un dinamismo creciente respecto de iguales meses del año precedente, pasando de 4,9% de aumento en enero a 11% en febrero y expandiéndose a 12,2% en marzo último. En abril y mayo continúa el alto crecimiento, aunque se modera a 8,3% y 9,6%, respectivamente. Lo anterior ha sido favorecido por las buenas condiciones de lluvias de los últimos meses del año 2005, los precios que se han estado pagando y las también buenas condiciones de humedad y temperatura, que han permitido un buen crecimiento de los pastos.

Los adelantos parciales de junio permiten pronosticar que los aumentos de recepción para el primer semestre de 2006 podrían mantener el dinamismo de los primeros cinco meses (9%), a pesar de que en mayo y junio algunas empresas han registrado ciertas bajas, producto de intensas lluvias de mediados de abril, que en la X Región se manifestaron por fuertes temporales que cortaron la electricidad en muchos sectores, provocando serios problemas y cortes de camino que dificultaron incluso la recogida de leche. En general el clima en mayo fue benigno, excepto algunas heladas en la segunda quincena. Lo anterior supone que el volumen de entrega del mes de junio, al igual que el de mayo, debería estar en torno al 8% por sobre igual mes del año 2005.

En particular, la X Región mostró en los primeros cinco meses de 2006 un consistente aumento de la oferta de leche a plantas (11,1%), lo que fue posible dado que, a partir

de la segunda semana de marzo, las lluvias retornaron a la zona sur, lo cual, unido a una suave temperatura otoñal, permitió una buena recuperación de los pastos.

En la IX Región también se registran volúmenes de recepción de leche superiores en el período enero - mayo de 2006 (4,5% respecto de igual período de 2005). No obstante, al revisar su evolución se constata que se pasa desde un mes de enero apenas por encima de enero de 2005 (0,4%) a un mes de marzo superior en casi 8% a marzo de 2005, para mostrar incrementos menores, de 3% y 6,4% en abril y mayo, con lo que, si bien resulta una interesante expansión, es menos de la mitad de lo que se observa en la X Región.

La región central, representada por la recepción de leche de las plantas de la Región Metropolitana, al igual que en los últimos años, muestra retrocesos en el volumen de leche procesada en el primer cuatrimestre de 2006, esta vez de magnitud importante (-5,9%). Ello es reflejo de lecherías que dejan la actividad y son reemplazadas por otras opciones productivas (frutales, hortalizas, etc) e incluso habitacionales (parcelas agro-residenciales, características del sector de Talagante, Melipilla, etc). Por su parte, la VIII Región vuelve a sorprender con la tasa de expansión más alta del país para el período (17,2%), en parte atribuible al bajo precio del maíz, los mejoramientos en la eficiencia de las explotaciones y los incentivos ligados a precios, que, junto con la instalación de nuevos y grandes planteles, están favoreciendo la actividad.

Asimismo, casi todas las fuentes consultadas aseguran que a partir de mayo la recepción mensual será mayor que la de su equivalente de 2005, porque se estará comparando con un otoño de 2005 sumamente seco.

También se argumenta como factor de crecimiento de la producción lechera la entrada en producción de más vacas que en la temporada pasada, no obstante que los antecedentes de beneficio de esta categoría señalan una moderada alza en el total de vacas faenadas, tanto de animales adultos como de vaquillas. Durante el año 2005 se beneficiaron poco menos de 200.000 hembras, la mayor cantidad observada en los últimos cinco años y 15% más que en el año anterior. Este número vuelve a incrementarse en el primer cuatrimestre de 2006, en 9%. Lo anterior sería consecuencia de las mayores exigencias respecto de contar con planteles libres de brucelosis y tuberculosis, condición necesaria para recibir estímulos de precio por la leche que compran las empresas y, en algunos casos, por exigencias de las exportaciones.

Para todo el año 2006, a nivel nacional, se espera una recepción de más de 1.850 millones de litros, superior en más de 7% al volumen alcanzado en el año 2005. Esto supone que de mayo en adelante la recepción será superior a la de iguales meses del

año 2005, estimación que se basa en la actual tendencia de recuperación y en el supuesto de una situación normal de lluvias y temperaturas, tanto para el invierno como para la primavera del presente año.

Otros factores en favor de esta hipótesis de producción dicen relación con la eficiencia que se continúa incorporando al sector, junto a la mayor especialización de los productores. Al respecto se viene ampliando el número de productores que están innovando y siguiendo las recomendaciones de algunos técnicos, en el sentido de basar la alimentación de las vacas en los pastos, pero entregando concentrados y suplementos en épocas de déficit nutritivos de la pradera, lo que permite expresar el potencial lechero de los animales.

2.2 Participación industrial y elaboración de productos

2.2.1 Situación en 2005

De acuerdo con los antecedentes de los volúmenes procesados de lácteos en la temporada reciente, éstos son liderados por la empresa Soprole, con poco más de 412,3 millones de litros. Así, esta empresa representa el 23,9% del total, con una expansión de 9,1% en la última temporada. En segundo término se mantiene Nestlé (19,6%), seguida muy de cerca por la Cooperativa Lechera La Unión, empresa que mantiene un crecimiento sostenido en los últimos cinco años. Por otro lado, Vialat, entidad en la que se fusionaron la ex Parmalat y la Cooperativa de Angol, mostró la recuperación más alta en sus volúmenes de proceso (34,3% sobre 2004), que la llevaron a casi 94,0 millones de litros. También crecieron las queseras Mulpulmo, Quillayes y Cuinco. Con retrocesos significativos en sus volúmenes en la temporada 2005 destacan Chilolac y Soalva. En ambos casos se aducen razones financieras, que en el caso de esta última obligaron a cerrarla. Loncoleche aparece en la temporada 2005 con una reducción de casi 25,0 millones de litros procesados (-10,4%).

En cuanto a elaboración de los diferentes productos lácteos, en forma consistente con el moderado crecimiento en la entrega de leche a plantas, los más importantes derivados lácteos elaborados por la industria en el año 2005 experimentaron escasas variaciones en su producción.

Entre estos productos, la principal línea de elaboración de la industria nacional, la leche en polvo, redujo su producción en casi 1.000 toneladas, con una caída de 1,3%. La producción de manjar tuvo también un retroceso (-6,9%), en parte provocado por mayores importaciones y menores exportaciones, a pesar de lo cual todavía registró un balance favorable.

El resto de los derivados lácteos mostró aumentos de elaboración de diferente magnitud. Es así como en la temporada 2005 se observó un alza significativa en la elaboración

de productos de valor agregado, como los quesillos (26,6%) y el yogur (18,5%). En ambos rubros se incorporaron nuevos actores en el mercado, con precios competitivos y atractivas presentaciones. También hubo incrementos de cierta magnitud en la producción de leche fluida (3,0%), mantequilla (12%) y cremas (10,6%). El suero en polvo, estimulado por los altos precios y las exigencias medioambientales, fue el producto que más incrementó su elaboración (40%). La leche condensada, a pesar de los altos volúmenes de exportación, incrementó su producción en sólo 2,4%. Asimismo, los quesos alcanzaron un incremento de 14,1% en su producción, en parte estimulados por un récord en sus exportaciones (17.500 toneladas).

De acuerdo a la cantidad de leche empleada en su elaboración, los productos de más significación fueron los quesos (67.200 toneladas producidas), la leche en polvo (62.800 toneladas) y leche fluida (298 millones de litros). La elaboración de estos tres productos requirió el equivalente a 1.400 millones de litros de leche, es decir, absorbieron el equivalente a 81,1% del total de materia prima recibida por la industria durante el año 2005.

2.2.2 Producción de lácteos en 2006

Durante los primeros cinco meses de 2006 se ha producido una leve concentración en la recepción de leche. Es así como las cuatro principales empresas, que en el período enero - mayo de 2005 recibieron el 74% de la leche, en esos meses de 2006 adquirieron el 75,7%. De esas cuatro empresas, tres suben su participación, principalmente Colún (19,7%). Las dos más importantes continúan siendo Soprole (23,9%) y Nestlé (19,8%). Por otra parte, Lácteos Frutillar presenta una importante recuperación, después de su cambio de propiedad, en tanto Chilolac no ha encontrado un socio estratégico que le permita reactivar sus operaciones de acuerdo al gran potencial de la isla.

En estos cinco meses se observa una recuperación en la elaboración de leche en polvo (9,4%) y leches fluidas (6,6%), al igual que un incremento en la fabricación de quesos (2,4%), atenuada por la mayor importación y las dificultades para exportar. También se anota un incremento en la elaboración de leche condensada (6%), rubro cuyas exportaciones lideraron los volúmenes y valores de productos lácteos que se enviaron al exterior en esta primera parte del año. La mantequilla mantiene un 5,5% de crecimiento, y también suben las cremas (21,3%). Durante el período enero – mayo de 2006 llama la atención la menor elaboración de yogur y quesillos, que presentan caídas de 14,8% y 6.1%, respectivamente. En el caso del yogur, la caída real es de menor magnitud que la señalada, toda vez que en la actual temporada la leche cultivada, que en la temporada pasada se informaba como parte del yogur, se presenta ahora en forma independiente. Se trata de productos que no participan del comercio exterior, por lo que su inusual baja podría asociarse a factores de saturación y excesiva competencia en el mercado interno, a la que contribuye la llegada de productos argentinos de la marca Danone.

2.3 Precios

2.3.1. Evolución de los precios a productor en 2005

Durante la temporada 2005 el precio medio pagado a los productores registró una leve caída, alcanzando un valor de \$ 126,9 por litro (moneda de abril de 2006), lo que significó una baja de 0,5% respecto al precio anual del año anterior.

La estabilidad en el precio de compra entre los años 2004 y 2005 está muy relacionada con dos variaciones contrapuestas y que se compensan en forma casi exacta: la baja del dólar en relación al peso chileno (10%) y el incremento levemente superior en los precios internacionales de los lácteos que se transan en la moneda norteamericana. Los precios también estuvieron influenciados por las flojas entregas a planta a salidas de invierno y en general en todo el segundo semestre de 2005.

Los precios pagados a productor a nivel nacional en el curso de 2005 siguieron una tendencia aproximadamente inversa a la curva de producción. Alcanzaron su mínimo en enero de 2005 (\$122,2 por litro, precio inferior en 5,2% al de igual mes de 2005). Comenzó a subir en febrero, y entre mayo y agosto se alcanzaron los precios más altos, coincidiendo con el período invernal: todas las plantas lecheras los subieron, de modo que el promedio alcanzó en torno a \$134, llegando a más de \$136 por litro en junio. En primavera hubo una baja tradicional, llegando en noviembre a un nivel similar al de enero (\$122,4 por litro). De esta forma la evolución del precio durante el año 2005 mostró una estacionalidad que puede catalogarse como clásica.

Después de septiembre, las principales industrias redujeron levemente los precios de invierno, pero no castigaron los excedentes estacionales, por lo que los precios de primavera fueron muy próximos a los alcanzados en invierno.

A nivel regional, la Región Metropolitana, como siempre, mostró el precio más alto, que fue en promedio superior al de 2004. Una variación positiva mayor se observó en la VIII Región (2,3%). El menor precio tuvo lugar en la X Región y, a diferencia del resto del país, cayó en 2005 en relación al promedio de 2004, principalmente a causa de la reducción en los precios de la leche de verano.

2.3.2. Perspectivas de los precios a productor en 2006

Durante el período enero - mayo de 2006, los precios de la leche a productor están mostrando una leve alza, que en promedio alcanza a 0,4%. Ello significa \$126,6 por litro para el período total, comparado con \$126,1 de la temporada anterior. Esta alza tuvo lugar en todas las regiones y hasta abril se verificó en todos los meses. Sin embargo, el precio en mayo de 2006 se hace inferior al de ese mes de 2005 en las regiones IX y X.

Durante este período, y hasta abril último, la mayoría de las empresas no habían modificado sus condiciones de precios; sin embargo, tampoco a partir de mayo habían comprometido alzas, como ocurre tradicionalmente a entradas de invierno. Por el contrario, algunas empresas redujeron sus precios a partir de mayo de 2006 o en meses siguientes, aunque en magnitudes moderadas. Para justificar dichas caídas de precio, además del alto crecimiento de la oferta interna ya señalado, se argumenta, entre otras razones, la reiterada depreciación del dólar, que sin duda ha afectado la competitividad de las exportaciones de los lácteos, junto con estimular crecientes importaciones, en particular desde la Argentina.

Las empresas que recientemente modificaron sus precios mencionaron además que lo hicieron porque estaban por encima de los precios de la competencia, lo que habría estado afectando su participación en el mercado interno.

No obstante lo anterior, el precio pagado en los primeros cinco meses de 2006, en términos de dólar, supera los US\$ 24 por litro, lo que resulta más de 11% superior en dólares respecto de igual período de 2005. Lo anterior es la base de la menor competitividad internacional, donde Argentina cuenta con una materia prima a precios sustancialmente más bajos, al igual que Uruguay e incluso Brasil.

Respecto de las expectativas para la primavera próxima, podrían producirse bajas. En este sentido deberían influir variables como la mantención de las altas tasas de crecimiento de la producción; las dificultades de exportación, tanto por competencia como por debilitamiento de los precios internacionales; las aparentemente importantes existencias en manos de la industria. En sentido contrario actuaría un posible fortalecimiento de la demanda interna, como consecuencia del crecimiento de la economía nacional, y la necesidad de algunas empresas de mantener o recuperar su participación de mercado. Todo lo anterior se verá influido por la evolución del tipo de cambio, cuya eventual recuperación colaboraría en el mejoramiento de la competitividad del producto nacional.

Respecto de las pautas de pago, que determinan finalmente los precios que reciben los productores, en reciente comunicación al director de ODEPA, el presidente del Tribunal de la Libre Competencia dio cuenta de la aprobación de un sistema de toma de muestras elaborado en base a un acuerdo de dirigentes de los productores e industriales, con la coordinación de ODEPA. El tribunal se compromete a supervigilar la aplicación de este sistema, a través de un programa de verificación periódica que asegure que el proceso de toma de muestras y los análisis correspondientes se realizan conforme a lo establecido. Además, en beneficio de la transparencia de la operación del mercado, el Tribunal solicitará a todas las industrias la publicación in extenso de las pautas de pago, lo que eventualmente podría materializarse en la página web de ODEPA.

Por otra parte, se ha constituido un comité ad hoc entre productores e industriales para analizar la factibilidad de modificar en Chile el pago de la leche por volumen (litros) hacia un esquema que considere en mayor medida la composición o los sólidos, forma ampliamente difundida en todos aquellos países que participan del comercio exterior.

En este contexto, la empresa Soprole ha efectuado modificaciones en su pauta de pagos para la zona de Temuco al sur, rebajando el porcentaje mínimo de proteína sobre el cual se paga una bonificación y subiendo el monto de esta última, desde \$ 800 a \$1.250 por kilo adicional de proteína.

Más lejos aún ha llegado la Cooperativa Agrícola y Lechera La Unión (Colún), la cual, a partir del día 1 de agosto de este año, comenzará a pagar de acuerdo al contenido de sólidos lácteos y no por litro de leche entregado a plantas. El nuevo sistema avalúa los componentes proteína y grasa, a lo cual se agregan las bonificaciones o castigos por calidad sanitaria, más los valores relacionados con la estacionalidad y el volumen anual. Con esta decisión la empresa Colún se anticipa a los resultados a que pudiese llegar el comité citado.

2.3.3 Precios al por mayor y a consumidor

Durante la temporada 2005, los precios de los productos lácteos, tanto a consumidor como al por mayor, mostraron en general una tendencia a la baja respecto de la temporada precedente, si bien se anotan algunos productos con leves alzas.

En el caso de los precios al por mayor, se observó un alza sólo en los quesos gauda (4,0%). Bajas de precios durante el año 2005 registraron en orden de significación la leche entera UHT (-3,8%), la leche en polvo entera (-2,4%), la mantequilla (-2,0%) y la leche condensada (-1,3%). Estas variaciones de precio mayoritariamente a la baja son coherentes con la pequeña reducción en los precios a productor y pueden corresponder también a una mayor eficiencia en el proceso industrial. En el caso de la única alza, corresponde a un producto que lideró las exportaciones de lácteos en 2005.

Al consumidor, las variaciones en general se reparten entre alzas y bajas. Las subidas más importantes corresponden al manjar blanco (4,3%) y al yogur (2,9%), productos que por diferentes razones venían bajando casi ininterrumpidamente sus precios, en términos reales, durante las últimas ocho temporadas (40% para el manjar y 23% para el yogur en el período). En el año 2005 presentan también alzas los precios promedios del queso gauda y la leche condensada (2,5%). Los precios de las cremas de leche y la mantequilla presentan una leve baja (0,3%), y también los de la leche fluida (1,4%). El quesillo presenta la baja de mayor significación (6,4%), probablemente como consecuencia del alto crecimiento en su producción.

Durante el período enero - mayo de 2006 los precios de los productos lácteos, tanto a consumidor como al por mayor, mostraron en general una tendencia de alza, si bien en algunos productos sus magnitudes son moderadas.

En el caso de los precios al por mayor, sólo redujo su precio interno la leche condensada (0,7%). El queso gauda presentó un alza superior a 7,8%, lo que puede calificarse como muy significativo. Junto con el factor de la exportación, dicha alza puede estar influida por una mayor demanda, que tendría su base en la mejor condición económica.

El precio al por mayor del resto de los productos lácteos también registra alzas: la leche en polvo sube en 2%, las leches fluidas UHT lo hacen en 3,3% y la mantequilla, en 0,9%.

Los precios a consumidor en general suben menos o bajan más que los precios al por mayor, al considerar los primeros cinco meses de 2006 en relación a igual período de 2005. El queso gauda sube en sólo 6,6%; la leche UHT, en 1,7%; la leche condensada baja en 1,4% y la mantequilla, en 4,9%. Entre los productos para los cuales no se tienen precios al por mayor, suben los de manjar (4,7%) y yogur (3,5%), en tanto bajan los de quesillos (3,4%) y cremas (0,7%).

2.4 Comercio exterior de lácteos

2.4.1 Importaciones

En el año 2005 el valor de las importaciones de lácteos aumentó en 69,1%, totalizando, entre todos los productos, un monto de US\$ 78,5 millones, en circunstancias que en el año anterior había llegado a US\$ 46,4 millones. Dicha cifra es la más alta de los últimos 12 años y constituye todo un récord, apareciendo abultada también por los altos precios de los lácteos en el comercio internacional. En litros equivalentes, considerando todos los productos importados, el incremento es cercano a 65%, alcanzándose un volumen equivalente superior a 242 millones de litros, con un alza cercana a 100 millones de litros.

A nivel de los productos, la importación de leche en polvo entera en 2005 alcanzó a 6.648 toneladas y la de leche descremada, a 6.817 toneladas, lo que hace un total de 13.465 toneladas, cifra que es un 71,1% superior a las 7.868 toneladas importadas en 2004. En cuanto al origen, Uruguay y Argentina, en este mismo orden pero con participaciones muy similares, continuaron como los principales países proveedores de leche en polvo (83,6%). El resto provino principalmente de otro socio del MERCOSUR, Brasil, que alcanzó un volumen de 1.528 toneladas, con 11,3% del total importado. En suma, 95% de las importaciones de lácteos provinieron del MERCOSUR. De Nueva Zelanda sólo llegaron 594 toneladas y, por último, Canadá aportó un total de 100 toneladas (0,7%).

Los precios medios anuales de las importaciones de leche en polvo entera subieron 17,8%, pasando de US\$ 1.941 a US\$ 2.287 por tonelada. La leche descremada registró un precio promedio de US\$ 2.261, lo que representa un alza de 15,9% respecto de la temporada precedente. Sólo en enero y febrero de 2005, tanto la leche en polvo entera como la descremada registraron precios inferiores a US\$ 2.000 por tonelada, pues entre marzo y diciembre los precios se ubicaron por sobre US\$ 2.200 por tonelada CIF, llegando a importarse en valores en torno a US\$ 2.400 dólares en julio y agosto de 2005.

Las importaciones de quesos tuvieron un aumento de 40,6%, alcanzando a 8.086 toneladas en 2005, con la Argentina como principal proveedor (5.413 ton, un 66,9% del total), seguida por Brasil (con 1.621 toneladas), Estados Unidos (634 ton) y Uruguay (211 toneladas). La Unión Europea colocó en Chile sólo 131 toneladas, la mayoría de ellas de procedencia Francia, Alemania y Holanda. Australia apareció nuevamente como proveedor de quesos, con 71 toneladas, y Nueva Zelanda desapareció en 2005 como abastecedor. El precio medio de los quesos importados llegó a US\$ 2.692 por tonelada, frente a un valor de US\$ 2.326 que alcanzó en la temporada precedente (alza de 15,7%).

Los mayores volúmenes llegados correspondieron al tipo Gouda o gauda, con casi un 50% del total importado, destacando también la variedad Mozzarella (2.110 ton). En una proporción mucho menor se trajeron las variedades de pasta azul, Cheddar, Edam y Parmesano.

Las importaciones de mantequilla también crecieron, desde 2.315 ton a 2.591 ton (11,9%). Sus principales orígenes fueron Uruguay (1.937 ton a US\$ 2.178) y Nueva Zelanda (338 ton a un precio superior: US\$ 2.227 por ton).

Del mismo modo, aumentaron las importaciones de sueros en polvo (22,2%), de los cuales llegaron cerca de 8.200 ton, a un precio medio de US\$ 1.060 por ton. Los principales orígenes de estos productos fueron EE.UU. (36%), Argentina y Uruguay.

Para el año 2006 se cuenta con el antecedente global de los primeros cinco meses, en que el valor de las importaciones aumentó 64,5%, alcanzando entre todos los lácteos a US\$ 39,6 millones, correspondientes a 131 millones de litros equivalentes. En el año anterior las importaciones alcanzaban a US\$ 24,0 millones, equivalentes a poco más de 74 millones de litros.

Argentina destaca largamente como el principal proveedor y ha más que triplicado sus colocaciones en los primeros cinco meses de 2006, alcanzando más de 72% de participación (US\$ 28,7 millones). En segundo lugar se mantendría Uruguay, seguido de Brasil, con lo cual entre estos tres países se alcanza una participación de 88% del total.

A nivel de los productos, las importaciones de leches en polvo descremadas llegaron a 4.035 toneladas y las de leche entera, a 3.003 toneladas, lo que hace un total de 7.038 toneladas, un 76% más que las 4.002 toneladas importadas en los primeros cinco meses de 2005. La leche en polvo entera registra un precio medio de US\$ 2.284, con un alza de 3,5%, en tanto la leche en polvo descremada llega a US\$ 2.274, precio superior en 8,7% al de los primeros cinco meses del año anterior. Respecto de los orígenes de la leche en polvo, predomina la Argentina, con 75%, y Uruguay se ubica en segundo lugar, con 14% del total importado, apareciendo 234 toneladas provenientes de Brasil y 176 toneladas de origen canadiense. Nueva Zelanda habría colocado sólo 17 toneladas en nuestro país.

En tanto, las importaciones de quesos han tenido un aumento de 69%, llegando entre enero y mayo a 4.490 toneladas, con Argentina como principal proveedor (79% del total), seguida de Brasil (13,6%), Estados Unidos (4,7%) y Uruguay (1,2%). En quinto lugar aparece la Unión Europea, con sólo 31 toneladas. No hay importaciones desde Nueva Zelanda.

Las leches UHT muestran un crecimiento significativo de las importaciones, que llegan en los primeros cinco meses de 2006 a un volumen de 5.317 toneladas, con un aumento de 126%, al igual que las importaciones de leches condensadas (640 toneladas), prácticamente inexistentes en los últimos años. Algo similar ocurre con las importaciones de yogur, que han alcanzado 192 toneladas.

2.4.2 Exportaciones

Cifras para el año 2005 muestran un incremento en el valor de las exportaciones de lácteos (35,7%), que alcanzan a US\$ 114,3 millones de dólares, en tanto que la exportación expresada en litros equivalentes pasó desde 288 millones de litros en 2004 a sobre 336 millones de litros en la última temporada. Esto último representó casi el 20% de la leche recibida por las plantas.

México fue el principal destino de los lácteos nacionales (66,8% del valor exportado), seguido a bastante distancia por Estados Unidos (5,3%). Entre ambos países se colocó el 72,1% del valor total de los lácteos exportados por Chile, con un aumento cercano al 50% de lo que representaban en 2004. En los lugares siguientes aparecen destinos como Perú, Costa Rica, Venezuela y Cuba, este último con importante retroceso (71,2%) en la última temporada, ya que había sido el segundo destino, con cerca de US\$ 10,0 millones, en 2004.

Cabe destacar la creciente importancia que tuvieron en conjunto los países de América Central, de los cuales Costa Rica se ubicó en cuarto lugar. Dentro de los 10 mayores destinos figuran cinco países de Centroamérica. Las colocaciones de lácteos en Estados Unidos subieron cerca de 50%, así como también las exportaciones a Brasil y a

Ecuador. Se incrementaron los envíos a la Argentina y empezaron a aparecer otros destinos, como Aruba, Trinidad y Tobago, Bahamas, Dominica, Haití, etc., lo que parece muy importante para el comercio chileno.

Las exportaciones de leches en polvo terminaron el año con una pequeña baja, al pasar de 7.785 a 6.475 toneladas (-16,8%), con un valor de poco más de US\$ 15,0 millones, de los cuales más de 93% correspondió a leche entera. Su precio medio subió significativamente y alcanzó a US\$ 2.277 FOB por tonelada. A esto debe agregarse la exportación de algo más de 600 ton de leche entera modificada, que incorpora una pequeña proporción de grasa de origen vegetal.

Como mercado de estas exportaciones de leche en polvo han aparecido diecisiete países, con Cuba como el principal destino del producto, con cerca de 18% del total exportado (1.145 toneladas). La siguen un grupo de seis países con volúmenes entre 600 y 800 toneladas cada uno, cuatro de ellos centroamericanos. Dentro de este grupo destacan Estados Unidos (cuota del acuerdo) y Argentina (824 toneladas), hacia donde, junto con República Dominicana, se habría producido el incremento más alto de las exportaciones de leche en polvo durante 2005.

La leche condensada, con un total de 33.200 toneladas exportadas en 2005, se mostró como el rubro lácteo con el segundo valor exportado (US\$ 39 millones), incrementándose en 7% en volumen y sobre 34% en valor respecto de 2004. Un 71% de las exportaciones de leche condensada fueron a México, a un precio cercano al promedio (US\$ 1.148 por tonelada). Lo siguieron Costa Rica, Perú y Ecuador, con precios mayores que el promedio. El precio más alto se obtuvo en los Estados Unidos, país que aumentó fuertemente sus importaciones, aunque no alcanzó a representar el 1,9% del total en 2005.

Las exportaciones de quesos, con 11.430 toneladas en 2004, se incrementaron a 17.594 toneladas en 2005 (54%), con un valor de US\$ 49,6 millones y precio medio de US\$ 2.816 por tonelada. Si bien hubo algunas partidas de quesos frescos y rallados, la mayor parte de los quesos exportados se clasificó en “Los demás quesos”. En este código se encuentra el queso Gouda o gauda, que representó cerca de 87% del total de quesos exportados. Por otra parte, un 96,5% de este total fue a México. Otro mercado importante para los quesos nacionales es el de Estados Unidos (521 toneladas), donde todavía no se alcanza un tercio de la cuota fijada en el acuerdo. Se mantienen otros destinos sudamericanos tradicionales, pero de poco volumen, como Bolivia, Perú, Colombia y Brasil. Apareció también como mercado Japón, con 25 toneladas, y ha desaparecido en cambio Cuba, donde se había penetrado en 2004.

Las exportaciones de manjar blanco o dulce de leche se redujeron en 23,4% en volumen y 10,5% en valor, con un precio que subió de US\$ 953 a US\$ 1.113 por tonelada. El

mayor comprador fue el Perú (28,6% del volumen total), que disminuyó sus compras en 24%, seguido por México (con una participación de 26,7%) y Bolivia (16,6%), que también bajaron sus adquisiciones. Se recuperaron las compras de Estados Unidos, que subieron 70% y alcanzaron un 14% del total, y se redujeron los ya bajos niveles de exportación a Corea del Sur y Japón.

La leche fluida triplicó sus volúmenes exportados, aproximándose a unas 2.900 toneladas, la cifra más alta exportada históricamente. Sus destinos principales fueron México (55%) y Guatemala (25%), con partidas menores hacia Bolivia y los territorios británico y holandés en América.

Los sueros tuvieron también incrementos cercanos al 45%, aproximándose a las 4.000 toneladas. Se destinaron a Venezuela (63%), Perú (29%) y Ecuador (7%). Las mantequillas mantuvieron sus niveles de exportación, con mejoramiento de sus precios medios. El 45% del total se envió a EE.UU. (producto kosher) y partidas importantes fueron a México (22%) y Canadá (16%), a precios muy inferiores.

Las cifras de los primeros cinco meses de 2006 muestran por primera vez en el año una baja en el valor global de las exportaciones de lácteos, que alcanzó a US\$ 45,8 millones, un 5,2% menos que lo exportado en igual período del año anterior. Los volúmenes expresados en equivalente litros muestran una baja de 26,6% (112,8 millones de litros en la presente temporada contra 153,8 millones de litros en igual período de 2005).

La leche condensada se convierte en el producto lácteo más importante desde el punto de vista del valor de las exportaciones, que en su caso llega a más de US\$ 20 millones, con un crecimiento de 27,5%. Constituye el 44% del valor de los lácteos exportados. En volumen muestra un crecimiento de 2,7%, alcanzando a 14.970 toneladas. Las exportaciones se mantienen concentradas en un mercado: México, país al cual se exportó el 71% de las leches condensadas de los primeros cinco meses de 2006. Otros destinos importantes fueron Costa Rica (13%), Perú (5%) y Ecuador.

Alza en las exportaciones presenta también el manjar o dulce de leche, que en el período enero-mayo sube cerca de 4% en volumen y 27% en valor. Por otra parte, hay productos como los sueros en polvo que registran también incrementos importantes (58%) en sus volúmenes de exportación (2.085 toneladas)

La leche en polvo entera, por su parte, muestra una disminución de 37% en sus exportaciones, que alcanzan un total de 2.726 toneladas. Esta cantidad es casi igual al volumen importado de este producto en el período; no obstante, su precio medio es muy superior y bordea los US\$ 2.500 por tonelada. Venezuela se ha convertido en el principal mercado, con 1.500 toneladas.

Otros productos, como la mantequilla y la leche UHT, muestran bajas en sus exportaciones (91,5% y 38,2%, respectivamente).

Los quesos, con 6.863 toneladas en los primeros cinco meses del año 2005, disminuyen a 4.485 toneladas (-34,7%), de las cuales 4.246 toneladas (94,7%) se enviaron a México. Dentro del resto, 165 toneladas fueron a los Estados Unidos, cifra que representa una baja de 22,4% respecto de igual período del año 2005. Mercados incipientes que surgen en estos primeros meses son Ecuador y Corea del Sur. Se espera que próximamente aumenten las colocaciones en este último país, con el que se estarían celebrando contratos. Además hay escasos volúmenes enviados a Perú y Colombia. En todo caso, lo anterior demuestra la siempre alta dependencia del mercado mexicano, que a partir de marzo ha debilitado sus precios, por un exceso de importaciones y la presencia de quesos de origen norteamericano (Cheddar).

Con relación a la Unión Europea, el acuerdo vigente con dicho bloque consultó originalmente una cuota recíproca de 1.500 toneladas sin aranceles, que para 2006 se ha convertido en 1.650 toneladas, lo que representa una buena oportunidad de diversificar el comercio de quesos. Como mercado interno, la Unión Europea tiene precios muy altos, incluso para variedades corrientes como el conocido “gouda”, que en nuestro país es el tipo de mayor producción (sobre 65%). Las exportaciones de lácteos a la Unión Europea comenzarán a concretarse a partir de este año, porque nuestro país cumplió con el establecimiento de un programa oficial de control de residuos, el que fue formulado por la Asociación de Exportadores de Lácteos y el SAG. Luego de obtener la aprobación de las autoridades de la Unión Europea, han comenzado los envíos desde la planta de quesos “Panquehue”, de San Felipe.

Volviendo a las exportaciones de lácteos en el período enero-mayo de 2006 y considerando todos los productos lácteos en su conjunto, el destino más importante ha sido México, con 61% del total (US\$ 28 millones) y una reducción de 6,1% en relación a igual período del año 2005. Lo sigue Venezuela (US\$ 5,0 millones), con una participación de 11% y un crecimiento de 212% respecto de los primeros cinco meses de 2005. En tercer lugar está Costa Rica (US\$ 2,6 millones y 5,6%), seguida de Estados Unidos, Perú, Guatemala, El Salvador y Ecuador, todos con más de US\$ 1 millón. A continuación se ubican Bolivia, República Dominicana y Cuba, con exportaciones superiores a 500 mil dólares.

2.4.3 Balance de comercio exterior

En 2005 se observó una balanza de lácteos positiva en US\$ 35,8 millones, manteniéndose el superávit comercial que se había alcanzado en las temporadas 2001, 2002 y 2004. En millones de litros equivalentes, el año 2005 también fue excedentario, en cerca de 95 millones de litros.

Lo anterior en parte fue producto de la mayor entrega de leche a plantas, que permitió aumentar la elaboración de varios derivados lácteos que vienen colocándose en el exterior, algunos de los cuales se importaron también en volúmenes considerables para abastecer el mercado local, que mostró un crecimiento en la demanda.

Sin embargo, a fines de año comenzó a notarse el efecto de la baja en el precio del dólar, que hizo que, si bien en el total del año aumentaron las exportaciones, mucho más lo hicieron las importaciones. Este proceso continuó en cierto modo en los primeros meses de 2006.

Es así como a partir del mes de mayo el balance en dólares correspondiente al comercio exterior de lácteos en lo que va corrido del año 2006 se ha hecho negativo para Chile. Esto se había observado ya en el mes de abril, para el comercio exterior expresado en litros equivalentes. Los esperados crecimientos de la producción podrían significar una reducción de las importaciones, pero existe una gran incertidumbre respecto de si las exportaciones de quesos y leche condensada podrán mantener su dinámica positiva respecto del año 2005. El repunte parcial en la cotización del dólar que se observado durante el mes de junio indudablemente va en la dirección de apoyar las exportaciones y reducir las importaciones. En el mismo sentido podría actuar un ajuste hacia abajo de los precios de la materia prima y el mantenimiento de precios internacionales relativamente altos.

2.5 Consumo en 2005 y sus perspectivas para 2006

Durante la temporada 2005 el consumo aparente per cápita habría alcanzado a 123,5 litros por habitante, lo que es superior en 4 litros al estimado para el año precedente, como resultado del mejoramiento económico observado en el país a partir del segundo semestre del año. La situación para 2006 se presenta auspiciosa y durante el primer cuatrimestre las ventas internas habrían tenido crecimientos importantes, esperándose en general que la situación económica seguirá mejorando durante el resto del año. Con ello podría esperarse un consumo interno bastante más alto que el de años anteriores, que se acercaría a los niveles per cápita mayores que se han alcanzado en el país.

SISTEMA DE INDICACIONES GEOGRÁFICAS Y DENOMINACIONES DE ORIGEN PARA PRODUCTOS SILVOAGROPECUARIOS Y AGROINDUSTRIALES¹

Teodoro E. Rivas

1 Antecedentes generales

1.1 Conceptos y definiciones

1.1.1 Indicación geográfica

La calidad, reputación u otras características de un producto, o de su proceso de elaboración, pueden estar determinadas de manera importante por su procedencia geográfica. Una indicación geográfica (I.G) es un signo utilizado para productos que tienen un origen geográfico concreto y poseen cualidades o una reputación derivadas específicamente de su lugar de origen. Por lo general, este tipo de signo consiste en el nombre del lugar de origen de los productos y su función como indicador de procedencia depende de la legislación nacional y de la percepción que tengan de ese signo los consumidores. Ejemplos conocidos a nivel mundial son indicaciones como "Champagne", "Tequila" o "Roquefort".

Para el caso de los productos agrícolas, éstos deben poseer cualidades derivadas de su lugar de producción y estar sometidos a factores locales específicos, tales como el clima y el terreno. Es importante que las cualidades y la reputación del producto sean atribuibles a dicho lugar. Si es posible determinar una relación causal de dichas cualidades con el lugar de producción, cabe hablar de "vínculo" específico entre los productos y su lugar de producción original.

1.1.2 Denominación de origen

Una denominación de origen (D.O.) es un tipo especial de indicación geográfica, que se aplica a productos que poseen una calidad específica derivada exclusiva o fundamentalmente del medio geográfico en el que se elaboran, además de factores naturales y humanos. El concepto de denominación de origen es un caso específico de indicación geográfica en el cual los factores humano y cultural juegan un rol fundamental.

1.1.3 ¿Por qué son necesarias las I.G./D.O.?

Cuando los consumidores reconocen la calidad de un producto y lo diferencian de sus similares, estarán más dispuestos a pagar un mayor precio por ellos. Este diferencial de precio es un incentivo para la competencia desleal, que intentará apropiarse de la reputación ganada por el producto de calidad mediante el uso de publicidad y rotulación

¹ *Artículo publicado el 05 de julio de 2006 en www.odepa.gob.cl, sección mercados y rubros.*

que tiende a confundir o engañar a los consumidores. La utilización deshonestas de indicaciones geográficas por terceros no autorizados es perjudicial para los consumidores y los productores legítimos. Induce a engaño a los consumidores, que creen estar comprando un producto genuino, con cualidades y características específicas, cuando en realidad se trata de una imitación de menor valor. Perjudica asimismo a los productores, que pierden una parte importante de sus ganancias y ven mermada la reputación de sus productos.

Para evitar esta situación y proteger la propiedad de numerosos productos silvo-agropecuarios o agroindustriales altamente reconocidos por los consumidores, diversos países² han desarrollado un sistema de registro de I.G. y D.O. que ampara a los productores de una zona geográfica determinada con un signo distintivo y diferenciador. Este sistema de registro reconoce como I.G. o D.O. sólo aquellos productos cuya calidad se vincula a una zona geográfica delimitada.

1.1.4 Beneficios de un registro de I.G. y D.O.

De los antecedentes expuestos podríamos pensar en un conjunto de beneficios resultantes de la implementación del registro:

1. Fomenta y favorece la organización del sector productivo, debido a que el registro y posterior uso y control de una I.G. y D.O. requiere un esfuerzo por parte de productores o elaboradores del producto para asociarse y establecer normas y mecanismos claros de control y resolución de conflictos.
2. Facilita el acceso de productores a mercados nacionales e internacionales, gracias a una oferta estable y homogénea de un producto de calidad con un origen definido.
3. Mejora a nivel regional, nacional e internacional la divulgación, promoción y oferta del producto protegido.
4. Proporciona un marco estricto y legal de defensa y protección del producto contra el fraude.

1.1.5 Diferencias entre una I.G.- D.O. y una marca

Una marca es un signo que utiliza una empresa para distinguir sus propios bienes y servicios de los de sus competidores. La marca confiere a su titular el derecho de impedir a terceros la utilización de la misma por un período de tiempo determinado.

Una indicación geográfica indica a los consumidores que un producto procede de cierto lugar y posee ciertas características derivadas de dicho lugar de producción.

² *Sistemas de I.G.-D.O. se han establecido en los países de la Unión Europea, México y Brasil, entre otros.*

La indicación geográfica puede ser utilizada por todos los productores que fabrican sus productos en el lugar designado por la indicación geográfica y cuyos productos comparten las cualidades típicas de su lugar de origen. El registro de una indicación geográfica o denominación de origen tendrá una duración indefinida.

1.2 La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual y la protección de las I.G. y D.O.

En la actualidad, las ideas y el conocimiento son parte importante del comercio mundial. Del valor de los productos comercializados, una proporción cada vez mayor se debe a la cantidad de investigación, invención, diseño y prueba involucrada en su desarrollo y elaboración. Para los productores o creadores de nuevas ideas o conocimiento, es un derecho el poder prevenir el uso indebido por parte de terceros de sus creaciones, diseños o invenciones y la capacidad de negociar un pago por el uso de su producto. Éstos son los derechos de propiedad intelectual, los cuales pueden tomar diferentes formas (patentes, marcas, etc.) y son entregados a los creadores y productores como un incentivo para producir ideas que irán en beneficio de toda la sociedad. La protección y cumplimiento de estos derechos varía ampliamente por país y, en la medida que la propiedad intelectual va adquiriendo importancia en el comercio mundial, estas diferencias han llegado a ser fuentes de tensión en las relaciones económicas y comerciales entre países.

El Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC-TRIPS), negociado en la Ronda de Uruguay entre 1986 y 1994, introdujo por primera vez una normativa sobre propiedad intelectual en el sistema de comercio multilateral. El punto de partida es el cumplimiento de los principales acuerdos internacionales de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI-WIPO), que existía antes que la OMC fuera creada:

- la Convención de París para la Protección de la Propiedad Industrial (patentes, diseños industriales, etc.);
- la Convención de Berna para la Protección de Obras Artísticas y Literarias (derecho de autor).

En la práctica, el ADPIC es un conjunto de normas internacionales que intenta introducir más orden en la discusión e implementación de los derechos de propiedad intelectual en el comercio internacional y acortar las distancias que existen entre países en la manera que estos derechos son protegidos. El acuerdo establece un nivel mínimo de protección que cada gobierno debe dar a la propiedad intelectual de los miembros de la OMC. Un aspecto importante del ADPIC es la existencia del sistema de solución de diferencias de la OMC.

El acuerdo cubre cinco temas:

- la aplicación de los principios básicos del sistema de comercio y otros acuerdos internacionales sobre propiedad intelectual;
- la protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual;
- el respeto por parte de los países miembros de los derechos de propiedad intelectual en sus territorios;
- la resolución de las diferencias en materia de propiedad intelectual entre miembros de la OMC, y
- las disposiciones transitorias especiales durante el período de establecimiento del nuevo sistema.

Al igual que en los acuerdos GATT y GATS, la característica principal del ADPIC es el principio de no discriminación. El denominado **trato nacional** busca la igualdad de trato tanto para nacionales como para extranjeros, mientras que el trato de **nación más favorecida** indica que nacionales provenientes de los diferentes socios comerciales en la OMC deben ser tratados en forma equivalente.

Otro importante principio en que se basa la normativa del ADPIC es que la protección de la propiedad intelectual debería contribuir a la innovación técnica y a la transferencia de tecnología. Tanto el productor como el consumidor deberían ser beneficiados por la protección a las indicaciones geográficas y, por lo tanto, el bienestar económico y social debería verse incrementado.

1.3 Situación nacional

La inserción competitiva de los productos silvoagropecuarios chilenos en los mercados internacionales debe enmarcarse en un contexto de respeto a acuerdos, normas y legislaciones nacionales e internacionales sobre aspectos ambientales, sanitarios, laborales y de seguridad alimentaria. El reconocimiento internacional a la protección de la propiedad intelectual expresada en la legislación internacional impone a nuestro país nuevas obligaciones y derechos que, de no ser incorporados en nuestra legislación, llegarían a transformarse en importantes barreras al comercio.

En la actualidad el registro y protección de las indicaciones geográficas y denominaciones de origen en productos del sector agrícola descansa en dos leyes: la ley 18.455, que fija las normas sobre producción, elaboración y comercialización de alcoholes etílicos, bebidas alcohólicas y vinagres, y la ley 19.039 sobre Propiedad Industrial, que en su Título IX reconoce y protege este tipo de indicaciones para productos silvoagropecuarios y agroindustriales diferentes a vinos y licores.

Además de cumplir con las exigencias internacionales, un sistema de registro de indicaciones geográficas y denominaciones de origen puede llegar a constituirse en un instrumento apropiado para apoyar la diversificación y el incremento en la calidad de productos silvoagropecuarios y agroalimentarios, aspectos centrales en la estrategia de desarrollo silvoagropecuario impulsada por los sectores público y privado.

En primer lugar, es una **oportunidad para ampliar mercados, ocupando nichos con alto nivel de exigencia en calidad**. Un producto con indicación geográfica o denominación de origen tiene la potencialidad de diferenciarse de sus similares si los consumidores reconocen que su procedencia es garantía de calidad. La diversidad agroecológica del país permite pensar en una variada canasta de productos agropecuarios con estas características.

Otro beneficio asociado a este tipo de productos es la oportunidad de satisfacer la demanda creciente de los mercados por **mayor seguridad e información relativa a los productos agropecuarios consumidos**. Un registro de indicaciones geográficas y denominaciones de origen permite la trazabilidad de aquellos productos amparados por el sistema, otorgando valor agregado por transparencia y accesibilidad de toda la información relativa a la producción y manejo del producto amparado por el registro. Por otra parte, un sistema de reconocimiento de indicaciones geográficas y denominaciones de origen, que establece normativas, institucionalidad y cierta disciplina de calidad, es absolutamente **consistente con los esfuerzos público-privados dirigidos a profesionalizar la agricultura y actividades pecuarias** y orientarlas hacia productos de alta calidad, diferenciados y especializados.

1.4 Propósitos del instrumento en el sector agropecuario chileno

La D.O. pretende reconocer y validar explícitamente frente al mercado los atributos de ciertos productos agropecuarios y sus vínculos con el medio físico, la historia y la cultura. Es una medida de protección y diferenciación para productos agropecuarios específicos, con la cual se pretende otorgarles cierto valor agregado (propósito privado). En el mediano plazo busca el desarrollo de las áreas protegidas a través del fortalecimiento de los encadenamientos entre los diferentes sectores económicos. Perspectivas de mejores resultados económicos incentivarían a realizar inversiones a nivel local, el surgimiento de nuevos negocios relacionados y la generación de empleos, entre otros posibles impactos (propósito social).

Los supuestos de esta estrategia de diferenciación serían los siguientes:

- El mercado premiará a aquellos productos que presenten dichos atributos y vinculaciones con una disposición a pagar un mayor precio.

-
- Nuevos mercados estarán interesados en adquirir productos con estos atributos y vinculaciones.
 - El consumidor tiene acceso y entiende la información necesaria para diferenciar estos productos de otros similares.
 - Existe una institucionalidad que controla y sanciona eficaz y eficientemente cualquier falla, accidental o intencional, en la entrega de un producto con todas las características ofrecidas.

2 Implementación del sistema de I.G. y D.O. para productos silvoagropecuarios y agroindustriales en Chile

2.1 Modificaciones a la legislación chilena sobre propiedad industrial en lo relativo a los productos silvoagropecuarios y agroindustriales.

2.1.1 Del registro de una D.O. e I.G.

El día 1 de diciembre de 2005 entraron en vigencia las modificaciones realizadas a la Ley 19.039 de Propiedad Industrial, que incluyen la implementación de un sistema de registro para indicaciones geográficas y denominaciones de origen. Las indicaciones geográficas y denominaciones de origen se regularán por las normas de esta ley y por los reglamentos específicos de uso que se aprueben. La ley indica que "lo anterior se entenderá sin perjuicio de las disposiciones que regulan las denominaciones de origen del Pisco, Pajarete y Vino Asoleado, y las que se refieren a la zonificación vitícola, prevaleciendo respecto de ellas las normas específicas contenidas en la ley N° 18.455".

De acuerdo a la Ley de Propiedad Intelectual y su reglamento, el reconocimiento de una indicación geográfica o denominación de origen se hará por el Departamento de Propiedad Industrial dependiente del Ministerio de Economía, mediante la incorporación de la misma en un Registro de Indicaciones Geográficas y Denominaciones de Origen.

La ley permite a cualquier persona, natural o jurídica, solicitar el registro de una indicación geográfica o denominación de origen, siempre que represente a un grupo significativo de productores, fabricantes o artesanos, cualquiera sea su forma jurídica, cuyos predios o establecimientos de extracción, producción, transformación o elaboración se encuentren dentro de la zona de delimitación establecida por la indicación geográfica o denominación de origen solicitada y que además cumplan con los demás requisitos señalados por la ley.

Un aspecto importante es que también podrán solicitar el reconocimiento de una indicación geográfica o denominación de origen las autoridades nacionales, regionales, provinciales o comunales, cuando se trate de indicaciones geográficas o

denominaciones de origen ubicadas dentro de los territorios de sus respectivas competencias.

La ley establece que no podrán reconocerse como indicaciones geográficas o denominaciones de origen los signos o expresiones: a) que no se conformen a las definiciones contenidas en la ley; b) que sean contrarios a la moral o al orden público; c) que puedan inducir al público a error sobre la procedencia geográfica, la naturaleza, el modo de fabricación, las características o cualidades, o la aptitud para el empleo o el consumo del producto; d) que sean indicaciones comunes o genéricas para distinguir el producto de que se trate, entendiéndose por ello las consideradas como tales tanto por los conocedores de la materia como por el público en general, salvo que hayan sido reconocidas como indicaciones geográficas o denominaciones de origen en virtud de tratados internacionales ratificados por Chile; e) que sean iguales o similares a otra indicación geográfica o denominación de origen para el mismo producto.

En relación a las indicaciones geográficas y denominaciones de origen extranjeras, éstas podrán registrarse en Chile conforme a las normas de la ley. No podrán protegerse, o perderán la protección si la tuvieran, cuando dejen de estar protegidas o hayan caído en desuso en su país de origen.

Dentro del trámite de la solicitud, y para el caso de los productos silvoagropecuarios y agroindustriales, se requerirá un informe del Ministerio de Agricultura (informe Minagri) respecto del cumplimiento de las exigencias establecidas por la ley y su reglamento para proceder con el registro en un plazo de ciento veinte días, informe que para el caso de productos nacionales es vinculante.

Para este efecto, un equipo del Ministerio, conformado por profesionales del área jurídica y técnica de ODEPA, Subsecretaría de Agricultura y SAG, ha elaborado un reglamento interno para la aplicación de la ley y para normar los procedimientos internos en la preparación del informe Minagri. El organismo responsable de la elaboración del informe será ODEPA, la cual, a través de su Director Nacional, presentará el informe con la aprobación o rechazo de la solicitud al Ministro de Agricultura, para su decisión final.

En lo relativo a aspectos operacionales, existirá al interior de ODEPA un Comité Evaluador a cargo de un coordinador ejecutivo y conformado por funcionarios y profesionales relacionados con el Ministerio de Agricultura. Este comité, más expertos externos, tendrán la responsabilidad de evaluar las solicitudes en base a un conjunto de condiciones legales que deberán ser satisfechas por los solicitantes. El informe deberá ser elaborado en un plazo de 120 días hábiles a contar de la fecha de requerimiento del mismo por el Jefe del Departamento de Propiedad Industrial. La Figura 1 esquematiza el proceso de elaboración del informe Minagri.

2.1.2 De la duración y nulidad del registro

El registro de una indicación geográfica o denominación de origen tendrá duración indefinida y podrá ser modificado cuando cambie alguna de las circunstancias establecidas en la ley. Por otra parte, cualquier interesado podrá impetrar la declaración de nulidad del registro de una indicación geográfica o denominación de origen, cuando se haya infringido alguna de las prohibiciones establecidas en la ley. En cuanto corresponda, las normas preliminares de la ley y las relativas a las marcas comerciales y a sus disposiciones reglamentarias, serán aplicables a los procedimientos de examen, publicación, registro y nulidad de las indicaciones geográficas y denominaciones de origen.

2.1.3 Del derecho de uso y control de la D.O. e I.G.

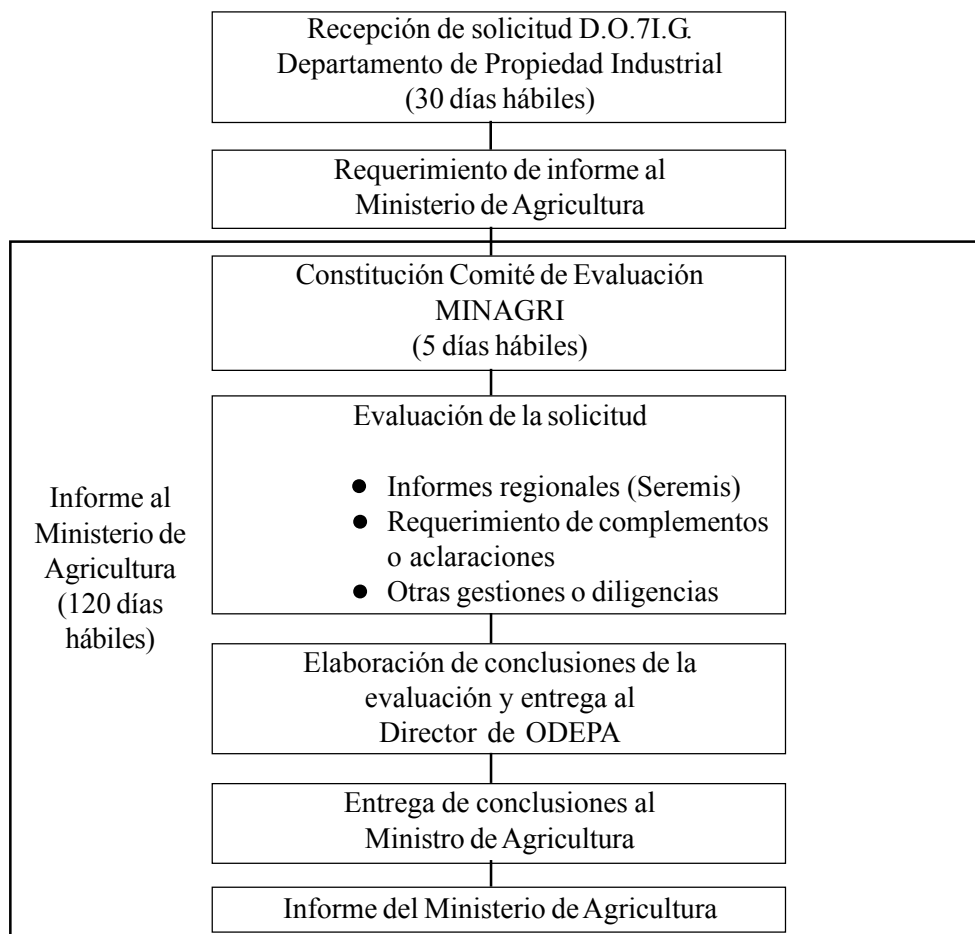
La ley establece que todos los productores, fabricantes o artesanos que desempeñan su actividad dentro de la zona geográfica delimitada por el registro, inclusive aquellos que no estén entre los que solicitaron el reconocimiento inicialmente, tendrán derecho a usar la indicación geográfica o denominación de origen en relación con los productos señalados en el registro, siempre que cumplan con las disposiciones que regulan el uso de las mismas. Solamente estas personas podrán emplear en la identificación del producto la expresión "Indicación Geográfica" o "Denominación de Origen" o las iniciales "I.G." o "D.O.", respectivamente. Estas indicaciones se podrán poner en el envase, siempre que sea de aquellos que se presentan al consumidor sellados, de manera que sea necesario destruirlos para acceder al producto.

Las acciones civiles relativas al derecho de usar una indicación geográfica o denominación de origen registrada, y las destinadas a impedir el uso ilegal de la misma, se ejercerán ante los tribunales ordinarios de justicia, conforme a las normas establecidas en la ley en relación a la observancia.

Serán condenados a pagar una multa a beneficio fiscal de 25 a 1.000 unidades tributarias mensuales aquellos que:

- a. maliciosamente designen un producto del mismo tipo de los protegidos por una indicación geográfica o denominación de origen registrada, sin tener derecho a hacerlo;
- b. con fines comerciales usen las indicaciones correspondientes a una indicación geográfica o denominación de origen no inscrita, caducada o anulada, o la simulen;
- c. con fines comerciales hagan uso de envases o embalajes que lleven una indicación geográfica o denominación de origen registrada, sin tener derecho a usarla y sin que ésta haya sido previamente borrada, salvo que el embalaje marcado se destine a envasar productos diferentes y no relacionados con los que protege la indicación geográfica o denominación de origen.

Figura 1
Diagrama de tramitación
Informe del Ministerio de Agricultura



Aquellos que resulten condenados serán obligados al pago de las costas, daños y perjuicios causados a los legítimos usuarios de la indicación geográfica o denominación de origen.

Los utensilios y los elementos directamente empleados para la comisión de cualquiera de los delitos mencionados en este artículo y los objetos con indicaciones geográficas o denominaciones de origen falsificadas caerán en comiso. Tratándose de los objetos con indicación geográfica o denominación de origen falsificada se procederá a su destrucción. En el caso de los utensilios o elementos utilizados, será facultad del juez competente decidir sobre su destino, pudiendo ordenar su destrucción o su distribución benéfica.

Al que reincida dentro de los cinco años siguientes a la aplicación de una multa, se le aplicará otra que no podrá ser inferior al doble de la anterior y cuyo monto máximo podrá llegar a 2.000 unidades tributarias mensuales.

2.2 Información requerida para la evaluación de una solicitud de D.O. o I.G. para productos silvoagropecuarios y agroindustriales

Como una forma de apoyo a los solicitantes de indicaciones geográficas y denominaciones de origen para productos silvoagropecuarios y agroindustriales, se ha sistematizado la información y las exigencias requeridas para la evaluación de las solicitudes por parte de las comisiones constituidas para cada caso. Esta información está disponible para los solicitantes, quienes deben pedirla al momento de retirar la solicitud de registro en el Departamento de Propiedad Industrial del Ministerio de Economía. El documento también estará disponible en Internet en el sitio del Departamento de Propiedad Industrial.

La información requerida se presenta a continuación:

2.2.1 Información sobre el solicitante

El solicitante deberá indicar en su solicitud su nombre, domicilio, Rol Único Tributario, si procediere, y su actividad relacionada con la indicación o denominación solicitada. Quiénes pueden presentar una solicitud:

- a) personas naturales;
- b) personas jurídicas;
- c) autoridades nacionales, regionales, provinciales o comunales, cuando se trate de indicaciones geográficas o denominaciones de origen ubicadas dentro de los territorios de sus respectivas competencias.
 - a. En el caso de las personas naturales y jurídicas, éstas deberán representar a un grupo significativo de productores, fabricantes o artesanos, cualquiera sea su forma jurídica, cuyos predios o establecimientos de extracción, producción, transformación o elaboración se encuentren dentro de la zona de delimitación establecida por la indicación geográfica o denominación de origen solicitada.
 - b. Cuando un solicitante diga representar a otros productores, fabricantes o comerciantes, dicha representación deberá constar mediante escritura pública o documento privado suscrito ante notario.
 - c. Para determinar si los productores, fabricantes o artesanos constituyen efectivamente un grupo significativo de los mismos, se observará, entre

otros, el número total estimativo de los respectivos productores, fabricantes o artesanos y los porcentajes estimados que representan los solicitantes en la producción total del producto.

2.2.2 Nombre del o de los productos

El nombre debe establecer claramente el origen del producto y no inducir a error sobre su procedencia.

2.2.3 Delimitación de la zona geográfica

Se debe indicar el área geográfica de recolección y producción de los productos primarios o de la extracción, transformación o elaboración del producto final. Para esto deben proporcionarse los siguientes datos:

- a. Delimitación por medio de caracteres geográficos: identificar los accidentes geográficos que definen la zona afecta a la denominación de origen o indicación geográfica.
- b. Delimitación por división político-administrativa: identificar la región, provincia o comuna afecta a la denominación de origen o indicación geográfica.
- c. Plano del área geográfica indicada, elaborado a escala 1:50.000 o de mayor detalle, que cuente con georreferenciación, para lo cual deberá indicarse Datum y Huso de la misma.

2.2.4 Descripción del producto

a. Materias primas

Establecer en forma detallada las características o cualidades esenciales que distinguen a las materias primas, considerando como mínimo los siguientes aspectos:

- i. Para el caso de los cultivos, se deben especificar el origen y el tipo de semillas utilizadas.
- ii. En el caso de productos agroalimentarios de origen vegetal, deben especificarse el producto primario y su proceso de elaboración.
- iii. En el caso de productos elaborados con materia prima de origen animal, se debe especificar, al menos, especie, raza y proceso de obtención de la materia prima.

b. Características del producto

Establecer en forma detallada las características o cualidades esenciales que distinguen al producto:

- i. Características físicas del producto: forma, aspecto, peso, altura, diámetro, color, etc.

-
- ii. Características biológicas y microbiológicas del producto: variedad, especie, raza, perfil microbiológico, composición nutritiva, acidez, porcentaje de humedad, grasa, etc.
 - iii. Características organolépticas del producto: sabor, textura, consistencia, etc.
 - iv. Cumplimiento con los requisitos de calidad establecidos por la Norma Chilena Oficial para el producto.
 - v. Forma de presentación del producto final: tipo de envase, tamaño o peso de la unidad.
- c. Descripción del método de obtención del producto**
- i. Descripción del proceso de cultivo, producción, recolección y/o elaboración del producto que será protegido. Esta descripción debe definir y detallar los manejos permitidos y las restricciones establecidas bajo las cuales se obtiene el producto descrito.
 - ii. El método de producción debe cumplir las disposiciones sanitarias, ambientales y laborales presentes en la legislación chilena, con respecto al cultivo, producción, recolección y/o elaboración y comercialización del producto.
 - iii. Se debe señalar si el producto ha sido obtenido con Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) o bajo estándares ISO, HACCP, Codex alimentarius, etc.
- d. Características del producto imputables al medio geográfico o a factores humanos**
- i. Vinculación por factores humanos. En el caso de que en la zona delimitada se tenga cultura y tradición de producción del producto.
 - ii. Vinculación por factores naturales. Detallar y documentar los factores geográficos naturales que lo hacen único y específico (condiciones climáticas, de luminosidad; características del suelo, del agua; condiciones de manejo y/o alimentación, etc.).
 - iii. Adaptabilidad de la variedad, especie, raza, etc., utilizada, al medio natural.

2.2.5. Estudio técnico

Se deberá entregar un estudio técnico elaborado por un profesional competente que aporte antecedentes en el sentido de que las características o cualidades que se atribuyen al producto sean imputables fundamental o exclusivamente a su origen geográfico. El profesional responsable del estudio deberá adjuntar su currículum vitae al informe.

2.2.6. Reglamento de uso y control de la denominación de origen o indicación geográfica

El solicitante deberá acompañar a su solicitud un proyecto de reglamento específico de uso y control respecto de la indicación o denominación solicitada.

1. En el reglamento de uso y control se deberán especificar los requisitos y procedimientos técnicos que sea obligatorio cumplir para que los respectivos productos puedan ampararse bajo la indicación geográfica o denominación de origen solicitada:
 - a. con relación a la zona delimitada en la solicitud;
 - b. con relación al proceso de cultivo, producción, recolección o elaboración;
 - c. con relación a la calidad del producto

2. En el reglamento de uso y control se deberán considerar sistemas de control que permitan a los consumidores verificar que los productos amparados por la indicación geográfica o denominación de origen efectivamente cumplen con sus requisitos de uso. La información exigida en el reglamento de uso y control debe estar disponible para quien la solicite y su ubicación tiene que ser de dominio público. Como mínimo el reglamento debe exigir:
 - a. La existencia de un registro de productores amparados bajo la denominación de origen o indicación geográfica, en que conste la identificación y antecedentes del productor, su ubicación en la zona delimitada y su volumen potencial de producción anual bajo la D.O. o I.G.
 - b. La existencia de los registros mínimos que debe mantener un productor para verificar que su producto ha sido elaborado conforme a los requisitos del reglamento de uso y control.

3. En el reglamento de uso y control no deben contemplarse requisitos o condiciones que atenten contra la libre competencia o que tiendan a impedir que la indicación geográfica o denominación de origen pueda ser utilizada por otros productores, fabricantes o artesanos del producto que desempeñen su actividad dentro de la zona geográfica que ha sido delimitada.

2.2.7. Síntesis de la información requerida para la solicitud de una I.G. - D.O.

Indicación Geográfica	Denominación de Origen
1. Antecedentes del solicitante;	1. Antecedentes del solicitante;
2. nombre del producto;	2. nombre del producto;
3. delimitación de la zona geográfica;	3. delimitación de la zona geográfica;
4. descripción del producto en relación a materias primas y características físicas, microbiológicas y organolépticas;	4. descripción del producto en relación a materias primas y características físicas, microbiológicas y organolépticas;
5. estudio técnico que aporte antecedentes sobre las características o cualidades que se atribuyen al producto, imputables a su origen geográfico, y	5. descripción del método de obtención del producto;
6. reglamento de uso y control de I.G.	6. estudio técnico que aporte antecedentes sobre las características o cualidades que se atribuyen al producto, imputables a su origen geográfico, y
	7. reglamento de uso y control de la D.O.

3 Comentarios finales

Dado su carácter voluntario, el interés por proteger un producto específico está basado principalmente en el resultado económico del ejercicio. Es decir, cuando el ingreso esperado adicional por participar (diferencial de precio y mayor volumen de venta) sea mayor que el costo adicional que implica cumplir con la normativa estipulada.

Esto es importante cuando existen imperfecciones o fallas en los diferentes mercados agropecuarios, como asimetría de información entre diferentes subsectores productivos; desigualdades en las oportunidades de acceso a tecnología, crédito, mercado de productos; grandes diferencias en los costos de transacción (distancia a mercado, pobre infraestructura, altos márgenes de comercialización), entre otras, que discriminan

a los productores con menores recursos. Este punto es especialmente delicado si observamos que algunos de los productos chilenos con cierta potencialidad de obtener D.O. son producidos por pequeños productores agrícolas (ver estudio «Identificación de productos con denominación de origen e intercambio con normativa europea». Consultorías Profesionales Agraria Ltda. Marzo, 2002).

El desarrollo de un sistema de D.O. debe asumir los propósitos privado y público que se le asignan. Para esto es necesario implementar un programa con altos grados de coordinación entre las políticas de calidad y de fomento que sea necesario impulsar. Ambos tipos de política son complementarios, porque estimulan y desarrollan ámbitos diferentes en el proceso de implementación y maduración del sistema de D.O. Mientras la normativa que define y regula los atributos y cualidades específicas y únicas del producto debe incorporar ciertos estándares mínimos de calidad, que en un inicio serán aplicados por productores con mayores recursos, se deben desarrollar instrumentos o ampliar instrumentos existentes que sean complementarios y que propendan al cumplimiento del propósito social de las D.O.

Una de las características diferenciadoras del sistema chileno con respecto al de otros países (Francia, México, entre otros) es que el control y fiscalización del correcto uso del registro recae en los consumidores y productores. La protección de las D.O./I.G. descansa en las acciones civiles relativas a su derecho de uso y las destinadas a impedir el uso ilegal de las mismas. Estos derechos se ejercerán ante los tribunales ordinarios de justicia, conforme a las normas establecidas en la ley. El Estado chileno no tiene facultades para fiscalizar o sancionar el mal uso o el uso ilegal de los registros, pero puede en los casos que estime necesario entablar demandas en los tribunales competentes.

RECURSOS GENÉTICOS, ACCESO Y PARTICIPACIÓN DE BENEFICIOS: ESTADO DE LA DISCUSIÓN INTERNACIONAL¹

Teresa Agüero Teare

Introducción

El primer acuerdo multilateral que se refiere a recursos genéticos² y específicamente a acceso y distribución de beneficios (ABS, según su sigla en inglés) es el *Convenio sobre Diversidad Biológica* (CDB), firmado por 150 países en la Cumbre de Río en 1992³. En su artículo 15 este acuerdo reconoce los derechos soberanos de los Estados sobre sus recursos naturales y señala que la facultad de regular el acceso a los recursos genéticos incumbe a los gobiernos nacionales y está sometida a la legislación nacional. También señala que las Partes Contratantes crearán las condiciones para facilitar el acceso a los recursos genéticos, que éste se concederá en términos mutuamente acordados y estará sometido al consentimiento fundamentado previo de la Parte proveedora.

Desde entonces el tema ha ido penetrando en diversos ámbitos y la discusión se ha instalado en distintos foros, en busca de una real implementación de estos objetivos. El presente artículo expone los principales foros e instrumentos internacionales que buscan desarrollar procedimientos y mecanismos para avanzar hacia el acceso y participación en los beneficios por el uso de recursos genéticos.

Sin lugar a dudas, hechos como el fuerte desarrollo de la investigación biotecnológica en las últimas décadas, el desarrollo de la industria farmacéutica, el mejoramiento de semillas, el impulso de la fitomedicina y el desarrollo de transgénicos, han implicado una demanda creciente por el uso de recursos genéticos, en la mayoría de las veces nativos de los países del hemisferio sur. En general, los países proveedores de recursos genéticos son los en vías de desarrollo, en tanto que los usuarios son los países desarrollados, poseedores de las tecnologías. Esta expansión tecnológica, entonces, ha permitido una valorización de los recursos genéticos que poseen los países ricos en biodiversidad.

¹ Artículo publicado el 22 de marzo de 2006 en www.odepa.gob.cl, sección agroeconómicas.

² Por recurso genético se entiende el material genético de valor real o potencial. Material genético se refiere a todo material de origen vegetal, animal, microbiano o de otro tipo que contenga unidades funcionales de la herencia (*Convenio sobre Diversidad Biológica*, 1992).

³ A la fecha 188 países lo han ratificado. Chile lo hizo en mayo de 1994, a través de la Ley N° 1.923. Estados Unidos no es Parte de este acuerdo multilateral.

Convenio sobre diversidad biológica: acceso y participación en los beneficios

Desde la entrada en vigor del Convenio sobre Diversidad Biológica, en noviembre de 1993, hasta la fecha, ya más de doce años, y considerando la creciente valorización de los recursos genéticos, varios países, en general en desarrollo, han hecho esfuerzos por contar con normas que les permitan regular el acceso a sus recursos genéticos, de manera de poder evitar lo que han venido en llamar «biopiratería». Muchos de estos países se encuentran por años elaborando dichas normas; a otros les ha tomado largo tiempo de discusión en los respectivos parlamentos, y en los casos en que ya cuentan con regulaciones, no existe experiencia práctica que permita decir si ha habido resultados positivos en la implementación de dichas regulaciones. Habría que analizar con mayor profundidad las causas del bajo éxito en la aplicación de estos cuerpos normativos.

El primer instrumento internacional existente, que fue elaborado para ayudar a las Partes y los Gobiernos a desarrollar medidas legislativas, administrativas o de políticas sobre acceso y participación de los beneficios y/o en la negociación de arreglos contractuales para acceso y participación de los beneficios, es el llamado *Directrices de Bonn sobre acceso a los recursos genéticos y participación justa y equitativa en los beneficios provenientes de su utilización*. La Sexta Conferencia de las Partes del Convenio sobre Diversidad Biológica, en 2002, adoptó este instrumento no vinculante, que resultó de una negociación en el Grupo de Trabajo Especial de Composición Abierta sobre Acceso y Participación de Beneficios.

En estos cuatro años, los países han realizado esfuerzos por implementar las Directrices de Bonn a nivel nacional. Chile no ha estado ajeno a ello, y en los últimos dos años se ha trabajado, a nivel del sector público, en la elaboración de un proyecto de ley que propenda a la captación de parte del valor que se deriva del uso comercial que se hace de nuestros recursos genéticos nativos. Falta aún analizar la modalidad y mecanismos de participación de los agentes involucrados y formas de repartición de esta captación.

La Cumbre de Desarrollo Sustentable de Johannesburgo (2002) y la Séptima Conferencia de las Partes del Convenio sobre Diversidad Biológica (Decisión VII/19, 2004) llaman a negociar, dentro del marco de dicho convenio y teniendo en cuenta las Directrices de Bonn, un régimen internacional para promover y asegurar la repartición justa y equitativa de los beneficios derivados de la utilización de los recursos genéticos.

Es de toda lógica que el acceso a los recursos genéticos y las condiciones bajo las cuales se otorga sean atribución de los Estados; pero, si se busca que los países

proveedores reciban una retribución por los recursos genéticos aportados, conceptualmente sería necesaria la existencia de un régimen internacional, dado que normalmente el acceso al recurso genético es en un país, el desarrollo del producto se verifica en un segundo y la protección (patentes, por ejemplo) se realiza en varios Estados, por lo que las legislaciones de los países proveedores resultan difícilmente aplicables.

Específicamente la Decisión VII/19 decide otorgar mandato al Grupo de Trabajo Especial de Composición Abierta en Acceso y Participación de Beneficios, con la colaboración del Grupo de Trabajo Especial de Composición Abierta entre Periodos de Sesiones sobre el Artículo 8j y Disposiciones Conexas, y asegurando la participación de las comunidades indígenas y locales, organizaciones no gubernamentales, industria e instituciones científicas y académicas, como también organizaciones intergubernamentales, para *elaborar y negociar un régimen internacional sobre acceso a recursos genéticos y participación de beneficios, con el objetivo de adoptar un instrumento o instrumentos para efectivamente implementar las disposiciones del artículo 15 y del artículo 8j del Convenio sobre Diversidad Biológica y sus tres objetivos.*

La tercera reunión del Grupo de Trabajo sobre Acceso y Participación de Beneficios, reunido en Bangkok en el año 2004, culminó con un documento que avanza en los contenidos de los elementos del Régimen Internacional. El documento aborda aspectos del ámbito, la naturaleza, objetivos y otras cuestiones que se deberá considerar en la negociación del Régimen Internacional, elementos señalados en la Decisión VII/19, pero cada uno de ellos presenta múltiples opciones.

En dicho grupo de trabajo ha habido mucha discusión en relación a la naturaleza del Régimen Internacional: si es un único instrumento (nuevo) y si es vinculante o no vinculante; si es un instrumento compuesto de varios instrumentos que pueden ser vinculantes y no vinculantes. Este tema ha sido clave en los primeros momentos de las reuniones del grupo de trabajo, y nadie asegura que no vuelva a salir en las discusiones futuras; sin embargo, es interesante notar que en la propia Decisión VII/19 se establece, en relación a la naturaleza del Régimen Internacional, que éste

⁴ *El artículo 8j del Convenio sobre Diversidad Biológica señala que cada Parte Contratante, en la medida de lo posible: "... con arreglo a su legislación nacional, respetará, preservará y mantendrá los conocimientos, las innovaciones y las prácticas de las comunidades indígenas y locales que entrañen estilos tradicionales de vida pertinentes para la conservación y la utilización sostenible de la diversidad biológica y promoverá su aplicación más amplia, con la aprobación y la participación de quienes posean esos conocimientos, innovaciones y prácticas, y fomentará que los beneficios derivados de la utilización de esos conocimientos, innovaciones y prácticas se compartan equitativamente."*

podrá estar compuesto de uno o más instrumentos dentro de una serie de principios, normas, reglas y procedimientos para la toma de decisión, legalmente vinculante y/ o no vinculante. Se podría decir que en la última reunión del grupo de trabajo hubo un avance a este respecto, dado que la mayoría de los países mostraron una preferencia por esta última opción.

Otro aspecto interesante es cuánto avanzará este Régimen Internacional, en su carácter de vinculante, en el tema de acceso a los recursos genéticos. En la cuarta reunión del Grupo de Trabajo sobre Acceso y Participación de Beneficios hubo una declaración en este tema, que quedó reflejado en la propuesta de decisión sobre el texto de negociación del Régimen, que se refiere a que el acceso a los recursos genéticos es materia de legislación nacional.

Otro tema clave relacionado con las medidas que se puedan adoptar para asegurar la aplicación del Régimen Internacional, como un elemento constitutivo de éste, es la existencia de certificados de origen, fuente y legal procedencia.

Una interpretación simple de cada uno de estos certificados podría ser la siguiente: el de origen entregará información respecto del país de origen del recurso genético; el de fuente se referirá al lugar donde se obtuvo el recurso genético y no se referirá a su país de origen, y el certificado de legal procedencia señalará que el recurso genético fue obtenido cumpliendo la normativa del país fuente, lo que puede implicar consentimiento fundamentado previo, términos mutuamente acordados y responsabilidad de distribución de beneficios, sin que necesariamente signifique conocer el lugar de origen de ese recurso genético.

Este tema muestra discrepancia de opiniones. Por un lado, el sector de la industria opina que instrumentos de esta naturaleza desincentivarían la innovación y aumentarían los costos (serían como un impuesto de largo plazo a la biotecnología y la investigación farmacéutica), y el sector ambientalista y representantes de las comunidades indígenas lo ven como un elemento fundamental y necesario para el reconocimiento hacia los proveedores de recursos genéticos, de modo que reciban una retribución por haber aportado dichos recursos.

Sin lugar a dudas se requiere un mayor análisis sobre la factibilidad y los costos que involucraría cualquiera de estos tipos de certificados y es una de las recomendaciones surgidas de la última reunión del Grupo de Trabajo sobre Acceso y Participación de Beneficios.

Así también está pendiente la discusión acerca de los derivados de los recursos genéticos que se incorporarán en el Régimen Internacional, lo que es clave por las implicancias que puede tener para la retribución que se deba hacer a los países proveedores. La

duda es hasta qué eslabón de la cadena de elaboración de un producto se considerará en el Régimen. Las Directrices de Bonn se refieren a derivados, pero no los definen.

Otro tema de discusión, como menciona el Convenio sobre Diversidad Biológica, es qué se entiende por facilitar el acceso. Las posiciones van desde que se puedan imponer diversas condiciones para acceder al recurso genético, lo que finalmente se traduciría en una restricción, hasta otorgar el acceso sin ninguna condición, lo que iría en contra de los conocimientos, innovaciones y prácticas tradicionales de las comunidades indígenas y locales.

De cualquier manera, si bien los países deberán buscar los mecanismos para dar cumplimiento a su legislación nacional sobre acceso, para asegurar la participación de las comunidades indígenas y locales es importante considerar que, si no hay acceso a los recursos genéticos, no habrá beneficios.

El esfuerzo que los países han realizado hasta la fecha está focalizado en regular el acceso, y poco se ha avanzado en las formas de distribución de beneficios y en las maneras de lograr un monitoreo y seguimiento del acceso a un recurso genético a través de un contrato de acceso. Si bien algunos países han desarrollado normas para regular el acceso, caben dudas sobre la capacidad que posteriormente tienen para fiscalizar su cumplimiento.

En las negociaciones de acceso y participación de beneficios en el marco del Convenio sobre Diversidad Biológica, que es un acuerdo ambiental, habitualmente han participado los ministerios de medio ambiente de los Países Partes; sin embargo, teniendo en cuenta el curso que han tenido las últimas negociaciones y el tipo de consecuencias que pudieren tener las decisiones que ahí se toman, se han ido involucrando e incorporando los ministerios de agricultura, economía y comercio.

Dadas las implicancias y la naturaleza de las materias involucradas en la discusión, puede ser que el Convenio sobre Diversidad Biológica no sea el foro más apropiado y, de ser así, no cabe duda de que ninguna decisión tendrá realmente aplicación si los foros pertinentes: la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI) y el Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), no se hacen parte de la discusión y llevan a la práctica las resoluciones que se adopten al interior del acuerdo ambiental.

Tratado Internacional sobre los Recursos Fitogenéticos para la Alimentación y la Agricultura (TIRFGAA) de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO)

Al adoptar el Convenio sobre Diversidad Biológica, los gobiernos reconocieron que quedaban dos temas relevantes no abordados: uno referido al acceso a las colecciones ex situ que no fueron adquiridas de conformidad con el Convenio y otro referido a los derechos del agricultor⁵. Por ello se encomendó a la FAO la revisión del Compromiso Internacional sobre Recursos Fitogenéticos -primer acuerdo internacional (no jurídicamente vinculante) para la conservación y utilización sostenible de la diversidad biológica agrícola- en armonía con el Convenio sobre Diversidad Biológica.

El Compromiso Internacional sobre Recursos Fitogenéticos de la FAO (1983) planteó el objetivo de asegurar la prospección, conservación, evaluación y disponibilidad, para el mejoramiento de las plantas y para fines científicos, de los recursos fitogenéticos de interés económico y/o social, particularmente para la agricultura. El Compromiso se basó en el principio aceptado universalmente de que los recursos fitogenéticos constituyen un patrimonio de la humanidad y de que, por lo tanto, su disponibilidad no debe estar restringida.

En el año 1991 se reconoció que este concepto de herencia de la humanidad está sujeto a la soberanía absoluta de los Estados sobre sus recursos fitogenéticos, aproximación que recoge el Convenio sobre Diversidad Biológica.

La armonización de este Compromiso con el Convenio sobre Diversidad Biológica culminó, luego de más de siete años de negociaciones, con el «*Tratado Internacional sobre los Recursos Fitogenéticos para la Alimentación y la Agricultura*» (TIRFGAA). En el 31º período de sesiones de la Conferencia de la FAO, en noviembre de 2001, fue sometido a votación el tratado en comento, el cual fue aprobado por consenso de los países presentes, con dos abstenciones: Estados Unidos y Japón.

El Tratado sobre Recursos Fitogenéticos es un instrumento jurídicamente vinculante y entró en vigencia en junio de 2004, con la ratificación de 40 países. En la actualidad cuenta con 85 Partes Contratantes. Nuestro país lo firmó en noviembre de 2002 y aún no lo ha ratificado, por lo que todavía no es Parte de él.

⁵ *Se reconoce la contribución que han aportado y siguen aportando las comunidades indígenas y locales y los agricultores de todas las regiones del mundo, en particular los de los centros de origen y diversidad de las plantas cultivadas, a la conservación y el desarrollo de los recursos fitogenéticos que constituyen la base de la producción alimentaria y agrícola en el mundo entero.*

Cuadro 1. Lista de cultivos comprendidos en el Sistema Multilateral		
Cultivos alimentarios		
Cultivo	Género	Observaciones
Árbol del pan	<i>Artocarpus</i>	Árbol del pan exclusivamente
Espárrago	<i>Asparagus</i>	
Avena	<i>Avena</i>	
Remolacha	<i>Beta</i>	
Complejo <i>Brassica</i>	<i>Brassica et al.</i>	Comprende los géneros <i>Brassica</i> , <i>Armoracia</i> , <i>Barbarea</i> , <i>Camelina</i> , <i>Crambe</i> , <i>Diplotaxis</i> , <i>Eruca</i> , <i>Isatis</i> , <i>Lepidium</i> , <i>Raphanobrassica</i> , <i>Raphanus</i> , <i>Rorippa</i> y <i>Sinapsis</i> . Están incluidas semillas oleaginosas y hortalizas cultivadas como la col, la colza, la mostaza, el mastuerzo, la oruga, el rábano y el nabo. Está excluida la especie <i>Lepidium meyenii</i> (maca).
Guandú	<i>Cajanus</i>	
Garbanzo	<i>Cicer</i>	
Citrus	<i>Citrus</i>	Los géneros <i>Poncirus</i> y <i>Fortunella</i> están incluidos como patrones
Coco	Cocos	
Principales aroideas	<i>Colocasia</i> , <i>Xanthosoma</i>	Las principales aroideas son la colocasia, el cocoñame, la malanga y la yautía
Zanahoria	<i>Daucus</i>	
Ñame	<i>Dioscorea</i>	
Mijo africano	<i>Eleusine</i>	
Fragaria	<i>Fresa</i>	
Girasol	<i>Helianthus</i>	
Cebada	<i>Hordeum</i>	
Batata, camote	<i>Ipomoea</i>	
Almorta	<i>Lathyrus</i>	
Lenteja	<i>Lens</i>	
Manzana	<i>Malus</i>	
Yuca	<i>Manihot</i>	<i>Manihot esculenta</i> exclusivamente
Banano/Plátano	<i>Musa</i>	Excepto <i>Musa textilis</i>
Arroz	<i>Oryza</i>	
Mijo perla	<i>Pennisetum</i>	
Frijoles	<i>Phaseolus</i>	Excepto <i>Phaseolus polianthus</i>
Guisante	<i>Pisum</i>	
Centeno	<i>Secale</i>	
Papa, patata	<i>Solanum</i>	Incluida la sección tuberosa, excepto <i>Solanum phureja</i>
Berenjena	<i>Solanum</i>	Incluida la sección melongena

Sorgo	<i>Sorghum</i>	
Triticale	<i>Triticosecale</i>	
Trigo	<i>Triticum et al.</i>	Incluidos <i>Agropyron</i> , <i>Elymus</i> y <i>Secale</i>
Haba/Veza	<i>Vicia</i>	
Caupí et al.	<i>Vigna</i>	
Maíz	<i>Zea</i>	Excluidas <i>Zea perennis</i> , <i>Zea diploperennis</i> y <i>Zea luxurians</i>
Forrajeras		
Género	Especies	
Leguminosas forrajeras		
<i>Astragalus</i>	<i>chinensis, cicer, arenius</i>	
<i>Canavalia</i>	<i>ensifolmis</i>	
<i>Coronilla</i>	<i>varia</i>	
<i>Hedysarum</i>	<i>coronarium</i>	
<i>Lathyrus</i>	<i>cicera, ciliolatus, hirsutus, ochrus, odoratus, sativus</i>	
<i>Lespedeza</i>	<i>cuneata, striata, stipulacea</i>	
<i>Lotus</i>	<i>corniculatus, subbiflorus, uliginosus</i>	
<i>Lupinus</i>	<i>albus, angustifolius, luteus</i>	
<i>Medicago</i>	<i>arborea, falcata, sativa, scutellata, rigidula, truncatula</i>	
<i>Melilotus</i>	<i>albus, officinalis</i>	
<i>Onobrychis</i>	<i>viciifolia</i>	
<i>Ornithopus</i>	<i>sativus</i>	
<i>Prosopis</i>	<i>affinis, alba, chilensis, nigra, pallida</i>	
<i>Pueraria</i>	<i>phaseoloides</i>	
<i>Trifolium</i>	<i>alexandrinum, alpestre, ambiguum, angustifolium, arvense, agrocicerum, hybridum, incarnatum, pratense, repens, resupinatum, rueppellianum, semipilosum, subterraneum, vesiculosum</i>	
Gramíneas forrajeras		
<i>Andropogon</i>	<i>gayanus</i>	
<i>Agropyron</i>	<i>crisatum, desertorum</i>	
<i>Agrostis</i>	<i>stolonifera, tenuis</i>	
<i>Alopecurus</i>	<i>Pratensis</i>	
<i>Arrhenatherum</i>	<i>elatius</i>	
<i>Dactylis</i>	<i>glomerata</i>	
<i>Festuca</i>	<i>arundinacea, gigantea, heterophylla, ovina, pratensis, rubra</i>	
<i>Lolium</i>	<i>hybridum, multiflorum, perenne, rigidum, temulentum</i>	
<i>Phalaris</i>	<i>aquatica, arundinacea</i>	
<i>Phleum</i>	<i>pratense</i>	

<i>Poa</i>	<i>alpina, annua, pratensis</i>	
<i>Tripsacum</i>	<i>laxum</i>	
Otros forrajes		
<i>Atriplex</i>	<i>halimus, nummularia</i>	
<i>Salsola</i>	<i>vermiculata</i>	
Fuente: Tratado Internacional sobre los Recursos Fitogenéticos para la Alimentación y la Agricultura, FAO.		

Los objetivos de este tratado son «la conservación y la utilización sostenible de los recursos fitogenéticos para la alimentación y la agricultura y la distribución justa y equitativa de los beneficios derivados de su utilización en armonía con el Convenio sobre Diversidad Biológica, para una agricultura sostenible y la seguridad alimentaria». Estos objetivos se alcanzarán a través del establecimiento de un *Sistema Multilateral de Acceso y Distribución de Beneficios* (SM).

El Sistema Multilateral abarca los recursos fitogenéticos para la alimentación y la agricultura enumerados en un anexo del Tratado sobre Recursos Fitogenéticos y comprende 35 cultivos y 29 plantas forrajeras (ver cuadro N° 1), que son del dominio público, es decir, no están protegidos por derechos de propiedad intelectual. Estas especies fueron establecidas teniendo en cuenta criterios de seguridad alimentaria e interdependencia. El tratado aborda el tema de acceso facilitado (Artículo 12), pero reconoce que las Partes Contratantes son soberanas sobre sus recursos fitogenéticos.

En el Sistema Multilateral, el acceso se concederá sólo con fines de utilización y conservación para la investigación, el mejoramiento y la capacitación para la alimentación y la agricultura, siempre que dicha finalidad no lleve consigo aplicaciones químicas, farmacéuticas u otros usos industriales no relacionados con los alimentos/piensos.

Respecto a mejoramiento y propiedad intelectual, el Tratado sobre Recursos Fitogenéticos establece que (i) "los receptores de recursos fitogenéticos para la alimentación y la agricultura a los que hayan tenido acceso al amparo del Sistema Multilateral y que los hayan conservado los seguirán poniendo a disposición del Sistema Multilateral"; (ii) tales receptores "no reclamarán ningún derecho de propiedad intelectual o de otra índole que limite el acceso facilitado a los recursos fitogenéticos para la alimentación y la agricultura, o sus partes o sus componentes genéticos, en la forma recibida del Sistema Multilateral"; (iii) "el acceso a los recursos genéticos protegidos por derecho de propiedad intelectual o de otra índole estará en consonancia con los acuerdos internacionales pertinentes y con la legislación nacional vigente"; (iv) el acceso a los recursos fitogenéticos para la alimentación y la agricultura en fase de mejoramiento, incluido el material que estén mejorando los agricultores, se concederá durante el período de mejoramiento a discreción de quien lo haya obtenido".

Así también el Tratado sobre Recursos Fitogenéticos establece que en el Sistema Multilateral el acceso se otorgará en general gratuitamente y, "cuando se cobre una tarifa ésta no deberá superar los costos mínimos correspondientes".

El acceso deberá facilitarse sobre la base de un acuerdo de transferencia de material (ATM). Éste es uno de los puntos clave del Tratado y actualmente está en negociación entre los países miembros de la FAO. Los acuerdos de transferencia de material son contratos usados para transferencia de material genético y contienen los términos y condiciones bajo las cuales éste es transferido. El Tratado establece que el acceso facilitado de material bajo el Sistema Multilateral debe ser de acuerdo a un acuerdo normalizado de transferencia de material, que debe ser aprobado por el Órgano Rector del Tratado -constituido por los países que lo han ratificado-. Un grupo de expertos se ha reunido en dos oportunidades para discutir respecto de este acuerdo de transferencia de material y está contemplada una próxima reunión durante este año, previa a la primera reunión del Órgano Rector del Tratado (el texto del borrador de ATM normalizado se encuentra disponible en la siguiente dirección: www.fao.org).

Existen temas importantes aún no resueltos en el acuerdo de transferencia de material, aspecto sustancial de este tratado internacional, entre ellos, los derechos de propiedad intelectual, la repartición de beneficios, el rol de la industria de semillas y, muy importante, a la comercialización de qué elementos se aplicará la solicitud de distribución de beneficios. Sin lugar a dudas estas definiciones son claves para poder analizar cabalmente la pertinencia de ratificar este Tratado por parte de nuestro país.

Organización Mundial de Propiedad Intelectual y Organización Mundial del Comercio

Se acaban de revisar los dos foros más relevantes en los que se está avanzando en la discusión de estos temas. A continuación se mencionarán iniciativas llevadas a cabo en otros dos foros: la Organización Mundial de Propiedad Intelectual y la Organización Mundial del Comercio.

La Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI) comenzó a tratar el tema de los recursos genéticos en 1998, cuando desarrolló un estudio sobre la función de los derechos de propiedad intelectual en la participación sobre los beneficios derivados del uso de los recursos genéticos y conocimientos tradicionales asociados. La Conferencia de las Partes del Convenio sobre Diversidad Biológica, en sus diversas reuniones, ha solicitado a la OMPI actividades específicas con respecto a acceso y participación en los beneficios, como, por ejemplo, estudios técnicos, entre los que se pueden mencionar: Estudio sobre mecanismos legales para la protección del conocimiento tradicional, Desarrollo de los conceptos de

medidas positivas y defensivas para la protección de los conocimientos tradicionales, Estudio sobre divulgación del origen de los recursos genéticos en solicitudes de patentes. Es extremadamente valiosa la labor que la OMPI ha realizado para avanzar en los temas de propiedad intelectual y de formas de protección sui generis para el conocimiento, innovaciones y prácticas tradicionales.

La Asamblea General de la OMPI, en septiembre de 2000, creó el Comité Intergubernamental sobre Propiedad Intelectual y Recursos Genéticos, Conocimientos Tradicionales y Folclore, con el fin de discutir sobre cuestiones de propiedad intelectual que se plantean en el contexto del acceso a los recursos genéticos y la participación en los beneficios.

Desde que en la cuarta reunión del Grupo de Trabajo sobre la Reforma del Tratado de Cooperación en materia de Patentes (PCT), en mayo de 2003, Suiza presentó propuestas relativas a la revelación del origen de los recursos genéticos y los conocimientos tradicionales en las solicitudes de patentes, hasta la propuesta recientemente presentada por India y apoyada por los países megadiversos⁶ en las reuniones previas a la ronda ministerial de Hong Kong de la OMC, en diciembre de 2005, se muestran diversas iniciativas en diferentes foros para debatir el asunto de los requisitos de revelación de antecedentes relativos a los recursos genéticos y conocimiento tradicional asociado, al momento de solicitar una patente.

Estados Unidos se opone a incluir un requisito de este tipo, argumentando que esto debe ser abordado en los contratos de acceso entre los proveedores y usuarios. Por su parte, la Unión Europea y otros países desarrollados, como Suiza, están de acuerdo en el requisito de divulgación, aunque prefieren que se haga mediante otros instrumentos internacionales (PCT, por ejemplo). Noruega, que ha incluido en su legislación el requisito de divulgación, opta por una modificación al Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), de la Organización Mundial del Comercio.

Estos temas también se han discutido en el Comité Permanente sobre el Derecho de Patentes (SCP), en el marco del Tratado sobre el Derecho Sustantivo de Patentes.

El Consejo del ADPIC está estudiando las consecuencias y la posible integración de requisitos adicionales, específicamente en relación con la divulgación de los recursos genéticos en acuerdos internacionales de propiedad intelectual.

⁶ *El grupo de países megadiversos está integrado por: Bolivia, Brasil, China, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Filipinas, India, Indonesia, Kenya, Malasia, México, Perú, Sudáfrica y Venezuela.*

Conclusiones

En resumen, nuestro sector debería sostener un debate sobre los temas de acceso a los recursos genéticos y distribución de beneficios y hacer un análisis costo-beneficio de la adopción de los acuerdos multilaterales en comento, de manera de formarse una opinión fundada con base en el estado actual de estas negociaciones, con el fin de llevar una posición a las diferentes esferas internacionales que tratan estas materias, como son el Convenio sobre Diversidad Biológica, la Comisión de Recursos Genéticos de la FAO, la Organización Mundial del Comercio y la Organización Mundial de Propiedad Intelectual.

Así también, los resultados de las negociaciones internacionales en temas claves, como son el acuerdo tipo para la transferencia de material, que se discute en el seno de la FAO, y el Régimen Internacional sobre Recursos Genéticos en el marco del Convenio sobre Diversidad Biológica, serán relevantes para nuestro país, por las implicancias que puedan tener en áreas que van desde el mejoramiento de semillas hasta la protección y conservación de los recursos genéticos.

La implementación y real cumplimiento de estos acuerdos dependerá, entre otros aspectos, de las decisiones adoptadas en el seno de la OMC y la OMPI y de la aceptación por parte de países como Estados Unidos y algunos miembros de la Unión Europea.

LA AGRICULTURA EN LA OMC: ¿QUÉ PASA CON LA RONDA DE DOHA?¹

Andrea Cerda Vásquez

El año 2006 será decisivo para el futuro del comercio mundial de productos agrícolas: se cumple el plazo para la conclusión de la Ronda de Doha para el Desarrollo, que fuera lanzada formalmente en Doha, Qatar, en noviembre de 2001. La última reunión de los altos representantes de los 149 países miembros, la VI Conferencia Ministerial, se realizó en diciembre pasado y, pese a los magros resultados de las conversaciones llevadas a cabo durante 2005, no fue el fracaso estrepitoso que sólo semanas previas a la reunión muchos vaticinaron. Lo anterior, producto del compromiso de los miembros de cumplir con ambiciosos plazos para cada una de las etapas que faltan en el proceso de cierre de la Ronda a fines de 2006. El acuerdo logrado significó una salida que da el tiempo, si bien escaso, necesario para resolver la encrucijada en que se encuentran las conversaciones.

La Ronda de negociaciones comerciales abarca un amplio conjunto de temas, además de los relacionados con las políticas agrícolas: acceso a mercado de bienes no agrícolas, servicios, normas de competencia, propiedad intelectual, entre otros. No obstante, la negociación de las materias agrícolas ocupa un lugar central en las conversaciones y se ha transformado en la piedra de tope para su avance. Lo anterior es coherente con la historia de la inclusión de estas materias en el ámbito multilateral: lo propio ocurrió en la negociación de la Ronda Uruguay (RU) (1986 - 1994), que por primera vez consideró disciplinas vinculantes para los países miembros respecto de aranceles a las importaciones, apoyos domésticos y subsidios a las exportaciones que afectan a productos agropecuarios.

En esta ocasión el objetivo de los países en desarrollo (PED) es lograr mejoras efectivas en el acceso a los mercados de países desarrollados (PD), junto con reducciones también efectivas en las ayudas domésticas que distorsionan los mercados internacionales y la eliminación de los subsidios a las exportaciones. Si bien la RU fue fundamental para poner en la mesa de negociación, transparentar y delimitar a nivel multilateral instrumentos en las tres áreas mencionadas, los compromisos asumidos por los PD no les significaron mayores restricciones para continuar con altos niveles de protección, que limitan las posibilidades de acceso real de los PED a los mercados internacionales.

La presente Ronda busca en particular mejorar las condiciones del sistema multilateral de comercio, no sólo en materias agrícolas, de manera que los PED también accedan

¹ Artículo publicado el 27 de marzo de 2006 en www.odepa.gob.cl, sección agroeconómicas.

a los beneficios de la liberalización comercial, tomando los debidos resguardos en consideración a los distintos niveles de desarrollo. En este contexto son los PD quienes deben hacer esfuerzos mayores en términos de apertura, lo que es especialmente difícil considerando la sensibilidad de los sectores agrícolas, compartida ampliamente.

La lista de actores principales en esta negociación ha sumado nuevas agrupaciones de países que abogan por intereses comunes, además de aquellos que tradicionalmente lideran las conversaciones: Estados Unidos y la Unión Europea. En el ámbito agrícola destaca el G20, formado en agosto de 2003 por 21 PED², que aboga especialmente por mejorar las condiciones de acceso a los mercados de PD. Es liderado por Brasil y a él pertenecen, entre otros, China e India. La inclusión de gran parte del mundo agrícola en desarrollo y la activa presentación de propuestas en todos los temas le han situado en un lugar central en las conversaciones.

Otras agrupaciones relevantes son: el G33, integrado por PED (China, India, Indonesia, Pakistán, entre otros) que comparten los objetivos del G20, pero desde una trinchera más proteccionista; el G10, que agrupa a países ricos y muy proteccionistas (Suiza, Noruega, Japón, Corea, entre otros); el G90, que integra al Grupo Africano, los países ACP (PED del Asia, Caribe y el Pacífico) y países menos adelantados (PMA); y finalmente el grupo Cairns, formado por países a favor de la liberalización agrícola, que cumplió un rol central en la RU, aunque en esta Ronda ha mantenido un perfil más bajo. Chile, al igual que muchos países, pertenece a más de un grupo de interés. En la negociación agrícola ha participado activamente como miembro del G20 y del grupo Cairns.

Las propuestas agrícolas

Actualmente existen propuestas para virtualmente todos los elementos que incluye la negociación agrícola y claramente se pueden identificar los países y grupos de países que están detrás de cada una de ellas. El resultado final, sin embargo, es bastante más complicado que encontrar el «término medio» para cada materia. Como ya se dijo, la negociación agrícola forma parte de un paquete más amplio, donde cada país tiene sus propios intereses que también influirán en las ofertas y resultados finales. A continuación se describen las principales características de las propuestas específicas en las tres áreas de la negociación agrícola: ayuda interna, acceso a mercado y subsidios a las exportaciones.

Acceso a mercado

La reducción de los aranceles es quizás el elemento más visible de la liberalización comercial. En esta ronda desde un principio se planteó que los aranceles mayores deberían reducirse en una proporción mayor, de manera de lograr acceso efectivo

² *Inicialmente eran veinte países.*

para los productos agrícolas que gozan de mayor protección. Este objetivo se lograría a través de una fórmula de reducción escalonada o con bandas, en que la reducción arancelaria sea mayor en los tramos o bandas superiores.

A la fecha las negociaciones parecen converger hacia una fórmula que considere cuatro bandas con recortes lineales dentro de cada banda. A pesar de lo anterior, los principales actores de la negociación no han abandonado formalmente sus posiciones iniciales, divergentes respecto al tipo de recorte arancelario al interior de cada banda. En un extremo, Estados Unidos se manifestó desde los inicios proclive a usar una fórmula no lineal que permita reducir y hacer converger los aranceles (la llamada fórmula suiza). En el otro extremo, la Unión Europea se inclina por una fórmula lineal tipo Ronda Uruguay, en que se exija el cumplimiento de un promedio y un mínimo de reducción porcentual para cada banda, dando mayor flexibilidad para aplicar los recortes. La posición intermedia, promovida por el G20 es de cortes lineales parejos para cada banda.

El cuadro siguiente muestra los rangos de los umbrales y reducciones porcentuales que están sobre la mesa para los países desarrollados. En el caso de los países en desarrollo, algunos miembros sugieren rangos más altos en los umbrales y menores reducciones (G20, UE, entre otros) o solamente reducciones menores usando los mismos umbrales de las bandas (Estados Unidos). En todo caso la fórmula para PED se definirá en función de lo que se resuelva para los PD.

Cuadro N° 1. Rangos propuestos para las reducciones arancelarias según niveles iniciales		
Bandas	Umbrales (%) (Arancel actual)	Reducciones (%)
1	0 - 20/30	20-65
2	20/30 - 40/60	30-75
3	40/60 - 60/90	35-85
4	> 60/90	42-90
Fuente: Declaración Ministerial de Hong Kong, diciembre 2005.		

Como se observa, las diferencias por resolver en esta materia son importantes, en particular respecto a los recortes arancelarios. Por una parte Estados Unidos y el G20 son quienes proponen las rebajas porcentuales mayores, en tanto la Unión Europea y los países del G10 se inclinan por las rebajas menores y mayor flexibilidad.

Adicionalmente, hay un conjunto de elementos que acompañan a la fórmula de reducción arancelaria:

- Algunos países proponen que se fijen límites máximos para los aranceles (Estados Unidos, la Unión Europea y el G20), en tanto otros se oponen totalmente a esta posibilidad (G10). Los límites arancelarios máximos propuestos para PD oscilan entre 75% y 100%, y para los PED, entre 100% y 150%.
- La negociación contempla, para todos los miembros, la posibilidad de excluir de la fórmula general de reducción a determinados productos «sensibles», siempre y cuando exista compensación. En este caso se deberá definir el número de sensibles permitido, el tipo de tratamiento especial y la forma específica de compensación. En términos de número de productos las propuestas van desde el 1% al 15% de las líneas arancelarias.
- Adicionalmente, los países en desarrollo podrán establecer un determinado número de productos «especiales», que al igual que en el caso anterior podrán ser excluidos de la fórmula general. El número permitido de especiales, los criterios de selección y si deberá haber o no algún grado de apertura para ellos son temas que resta aún por resolver.
- La negociación contempla un mecanismo de salvaguardia especial especialmente diseñado para los PED para contrarrestar los efectos de aumentos excesivos de las importaciones. Entre otros aspectos, deberá acordarse el mecanismo de activación, la cobertura de productos y la duración de estas medidas.

Ayuda interna

En esta materia se deben acordar dos fórmulas de reducción: una para la MGA (Medida Global de Ayuda), es decir, apoyo de Caja Ámbar³ y otra para el conjunto de los apoyos que generan distorsión denominado Nivel Global de Ayuda. Este último está compuesto por la MGA, más el apoyo de *de minimis*⁴ y la nueva⁵ Caja Azul. Ambas fórmulas deben ser estratificadas, es decir, aquellos países que realizan mayores desembolsos deben asumir compromisos de reducción mayores. Los valores base para la negociación son: los niveles consolidados de MGA en la RU, más un 5% del

³ La Caja Ámbar contiene todas aquellas medidas que se considera distorsionan la producción, precios o comercio y, en consecuencia, están sujetas a límite.

⁴ Apoyo distorsionante (Caja Ámbar) que no supera el 5% del valor de la producción en el caso de PD y el 10% en el caso de PED.

⁵ La Caja Azul incluye pagos directos desconectados del nivel de producción. En la RU se consideró que los efectos de distorsión de estas medidas eran mínimos, por lo cual no se comprometieron reducciones. La negociación actual contempla la modificación de los criterios de Caja Azul para incluir otros tipos de pagos directos (fundamentalmente los pagos contracíclicos de EE.UU.)

valor de la producción⁶ por concepto de Caja Azul⁷, más un 10% o 20% del valor de la producción para PD y PED⁸, respectivamente, por de *de minimis*.

A la fecha existe consenso en establecer ambas fórmulas con tres bandas o estratos para los PD. En el caso de la fórmula de reducción de la MGA falta por precisar los umbrales de cada estrato y los recortes de los desembolsos. El cuadro N°2 resume las distintas propuestas:

Cuadro N° 2. Propuestas de reducción de la Medida Global de Ayuda (MGA)		
Bandas	Umbrales (miles de millones de US\$)	Reducciones
1	0-12/15	37-60%
2	12/15-25	60-70%
3	> 25	70-83%

Fuente: Declaración Ministerial de Hong Kong, diciembre 2005.

Tres miembros dan cuenta del 82% del total mundial de la MGA consolidada en la RU: la Unión Europea (43%), Japón (26%) y Estados Unidos (14%), y en consecuencia ellos deberán situarse en las bandas superiores de la fórmula. La Unión Europea y Japón ocuparían la tercera banda, Estados Unidos la segunda y el resto de los países la primera. Adicionalmente existe consenso en que los países de la primera banda con altos niveles de ayuda en relación al valor de la producción agrícola deberán hacer algún esfuerzo adicional de reducción (sería el caso de países como Suiza y Noruega). Falta por definir el tratamiento para los PED: si quedarán en la primera banda, o se establecerá un trato especial.

Como se observa en el cuadro N° 2, las diferencias en términos de reducciones propuestas no son dramáticas. En esta materia la UE y EE.UU. condicionan sus propuestas a cambio de lo que ofrezca el otro. Estados Unidos está dispuesto a reducir su MGA en un 60% a cambio de una reducción del 83% en las MGAs de la UE y Japón, y de 37% del resto. La UE, por su parte, ha señalado que su compromiso máximo sería de 70%. El G20 aboga por las reducciones mayores de ambos países.

⁶ De un período de tiempo por acordar.

⁷ No obstante se acordó otorgar «flexibilidad» a aquellos países en que la aplicación de esta regla implique una reducción «desproporcionada» de la Caja Azul. Éste sería el caso de la CE.

⁸ Los porcentajes se derivan de: 5% para ayuda a productos específicos más 5% para ayuda no referida a productos específicos, en el caso de PD y 10% para ayuda a productos específicos más 10% para ayuda no referida a productos específicos, en el caso de PD.

Al agregar a la MGA los potenciales niveles máximos de Caja Azul y de *de minimis* descritos previamente se obtiene el Nivel Global de Ayuda (NGA). El cuadro N° 3 resume las propuestas en este caso:

Cuadro N° 3. Propuestas de reducción del Nivel Global de Ayuda (NGA)		
Bandas	Umbrales (miles de millones de US\$)	Reducciones
1	0-10	31%-70%
2	10-60	53%-75%
3	> 60	70%-80%

Fuente: Declaración Ministerial de Hong Kong, diciembre 2005.

Los umbrales están virtualmente acordados y falta definir las reducciones en cada banda. Considerando los niveles potenciales de NGA, la Unión Europea sigue encabezando la lista, con más del doble de los montos autorizados para Estados Unidos y Japón. Sobre esta base, la UE ocuparía la banda más alta; Estados Unidos y Japón la segunda y el resto de los países, la primera. Los PED ocuparían la primera banda o se generaría una banda adicional para ellos.

Al igual que en el caso anterior, existe cierta convergencia en las demandas de reducciones. Estados Unidos exige un 75% de reducción para la UE y Japón, a cambio de reducir sus niveles en un 53%. La UE repite su oferta máxima de 70% y el G20 exige las reducciones más altas.

Además de las fórmulas descritas, la negociación del capítulo de ayuda interna contempla: reducciones en los niveles de «*de minimis*»⁹ para PD y PED con MGA consolidada¹⁰, precisión de los criterios y reducción de las medidas de Caja Azul, y precisión de los criterios de las disposiciones de Caja Verde o permitidas, de manera de hacerlas más «amigables» con los objetivos del desarrollo.

Es importante destacar que tanto las propuestas de la Unión Europea como Estados Unidos están fuertemente condicionadas por la *Política Agrícola Común* (PAC) y el *Farm Bill*, respectivamente. Los porcentajes de reducción en los desembolsos

⁹ Los niveles actuales de *de minimis* son: 5% del valor de la producción para PD y 10% del valor de la producción para PED.

¹⁰ Los PED sin MGA, es decir que no utilizan la Caja Ámbar (como es el caso de Chile), no tendrían la obligación de reducir el porcentaje de *de minimis*.

destinados al sector agrícola que actualmente están sobre la mesa lograrían sólo eliminar la brecha entre los niveles consolidados o permitidos y los presupuestos efectivamente determinados por las legislaciones internas correspondientes en cada caso, sin imponer restricciones adicionales.

Subsidios a las exportaciones

El tema de los subsidios a las exportaciones es el único prácticamente resuelto. Ya en agosto de 2004 los miembros habían acordado su eliminación total y sólo restaba determinar plazos, los que quedaron establecidos en diciembre pasado en la Conferencia Ministerial. Se dispuso la eliminación total de los subsidios directos a las exportaciones para fines de 2013, siguiendo un programa que deberá ser acordado. No obstante, ya se estableció que parte sustantiva de la reducción se deberá concretar en la primera mitad del período de implementación.

Paralelamente, se encuentran en la mesa de negociación otras disposiciones que pueden tener un efecto equivalente, estas se refieren a disciplinas relacionadas con los créditos a la exportación, la actividad de empresas comerciales del Estado y la ayuda alimentaria. El objetivo es eliminar cualquier elemento, presente en este tipo de medidas, que pueda significar desplazamiento comercial en desmedro de terceros países.

La situación de Chile

Los mayores beneficios para Chile de un resultado exitoso de la Ronda de Doha provendrían de la eliminación de los subsidios a las exportaciones y las limitaciones efectivas a las ayudas domésticas, y del impacto que ello genere en los mercados mundiales de productos agrícolas. Si efectivamente se logra reducir las distorsiones, los precios de los productos agrícolas más subsidiados (cereales, carnes, lácteos, azúcar, entre otros) deberían incrementarse, evitando que países en desarrollo como Chile sean desplazados comercialmente por quienes subsidian.

En términos de acceso a mercado, la estrategia chilena de suscripción de acuerdos comerciales bilaterales con acceso preferente a los principales mercados de exportación hace que los resultados de la Ronda sean, en alguna medida, de menor relevancia. En efecto, las concesiones que hagan nuestros principales socios harán que el actual margen de preferencia chileno se reduzca.

Desde el punto de vista de los compromisos por asumir, éstos se restringirían a la reducción de los aranceles consolidados. De acuerdo a los números que actualmente están sobre la mesa, el grueso de los productos agrícolas, consolidados en un 25%, ocuparían la banda más baja o la siguiente, con un compromiso de reducción que difícilmente superaría el 30%. En consecuencia, el resultado final de la reducción resultaría muy por encima del 6% aplicado efectivamente en la actualidad. En un porcentaje similar debería reducirse el consolidado del trigo y la harina (actualmente

en 31,5) y en un porcentaje bastante mayor el del azúcar (98%). Lo anterior sin considerar la posibilidad de utilizar las categorías de productos «sensibles» o «especiales» para alguno de estos productos, lo que permitiría un tratamiento especial. También en materia de acceso a mercado, Chile podrá eventualmente hacer uso del mecanismo de salvaguardia especial agrícola que se negocie.