

ISSN 1514-0555

**MERCADOS ESTRATEGICOS PARA EL COMPLEJO
OLEAGINOSO ARGENTINO: El Caso de la Harina de Soja.**

Julio A. PENNA, Rubén DEVOTO y Germán CUESTA¹

**Documento de Trabajo Nº 3
Diciembre, 1998**

Usted podrá consultar este documento en nuestra página de Internet www.inta.gov.ar/ies

¹ El Dr. Julio A. Penna y el Ing. Rubén Devoto son economistas del INTA, pertenecientes al Instituto de Economía y Sociología y a la Estación Experimental Pergamino, respectivamente. El Ing. Germán Cuesta pertenece al Banco de Galicia, y su colaboración – que mucho se agradece - fue totalmente desinteresada. Los autores agradecen la colaboración de la Ing. Laura Freidenberg y de Luciano Vanina en la búsqueda, preparación y análisis de los datos básicos para la realización de este trabajo.

Con la Serie Documentos de Trabajo del Instituto de Economía y Sociología del INTA, nos proponemos comunicar los avances logrados en nuestros diversos proyectos de investigación. Además de compartir los resultados alcanzados, esperamos que la publicación de estos estudios en curso, de lugar a sugerencias, comentarios y debates que enriquezcan nuestra labor.

Gabriel Parellada
Director

INDICE

RESUMEN.....	3
1. INTRODUCCION.....	4
2. OBJETIVOS.....	6
3. METODOLOGIA.....	7
3.1 Definición de Construcción de Escenarios.....	7
3.2 Algunos enfoques sobre Construcción de Escenarios.....	8
3.3 La Metodología de Análisis y Construcción de Escenarios de Schwartz.	9
4. APLICACIÓN DE LA METODOLOGIA AL CASO DE LA HARINA DE SOJA EN LA ARGENTINA.....	11
5. CONCLUSION.....	24
6. APENDICE ESTADISTICO.....	25
BIBLIOGRAFIA.....	33

1. INTRODUCCION

El Complejo Soja argentino es muy importante para la economía argentina. Solo basta observar su participación en el valor de las exportaciones totales del país, para corroborar esta afirmación: en 1997 exportó por u\$s 3.252 millones, que representan el 12.7 % del valor de las exportaciones totales para dicho año. Por otra parte, debe señalarse que esta industria aceitera es una de las mas modernas del sector agroindustrial argentino, que cuenta con tecnología moderna, y que continúa ampliando su capacidad operativa.

La penetración de la Argentina en los mercados internacionales ha sido, en los últimos años, realmente agresiva. Las exportaciones de aceite de soja representan el 32 % del total exportado mundialmente, ocupando el primer lugar seguido por Brasil (21%), la UE con 19 % y Estados Unidos con un 17% (Cuesta, et. , 1997). En el caso de la Harina de Soja, la Argentina participa con el 26.7. % de la exportación mundial, ocupando el segundo lugar después de Brasil (33%). Los Estados Unidos participa con un 16% y la UE con un 12% (Fundación OKITA, 1997).

Para 1997, el valor total de las exportaciones del Complejo Soja se distribuía de la siguiente manera: 6.5 % en Grano, 27.1 % en Aceite y 66.4 % en Harinas. Estas cifras indican la fuerte importancia relativa, en términos de valor, de la parte harinera (Ver datos en el Apéndice).

Sin embargo, a pesar del logro obtenido por el país en los últimos años, eso no significa que “todo está consolidado”. Los países competidores están actuando de manera muy activa y eso obliga a que el país no pueda detener su progreso, a riesgo de que, si así lo hiciese, podría perder posiciones en los mercados ya ganados o los nuevos por ser conquistados.

El INTA acompañó siempre el fuerte crecimiento experimentado por estos cultivos, especialmente desde el inicio de los setenta. Y para ello invirtió – y aún lo sigue haciendo - una considerable cantidad de recursos financieros y humanos en la generación y difusión de nueva tecnología . Pero por otro lado, debe reconocerse la fructífera labor que la actividad privada ha desarrollado en los últimos años, en lo que se refiere a investigación y extensión, para acelerar aún más el crecimiento de esta oleaginosa.

Los consumidores actualmente exigen productos alimenticios no solo sobre la base de lo que se produce “tranqueras adentro”, sino también sobre el valor agregado en las etapas sucesivas de la Cadena. Y es obvio, que entre estas etapas existe cierta interacción técnica y comercial que los investigadores deben conocer a los efectos de lograr un producto final que se ajuste a los requerimientos específicos del consumidor. Esto ha llevado a nuestra institución a desarrollar estudios en el área de Cadenas Agroalimentarias, a nivel de Macroregión, en donde equipos interdisciplinarios abordan el tema de investigación sobre la base de un enfoque que relaciona todas las etapas técnicas, productivas y de comercialización desde el consumidor final hasta el propio productor. (“La Planificación bajo el Enfoque de Cadena

Agroalimentarias/Agroindustriales - Guía Operativa”, INTA, Dirección Nacional Asistente de Planificación, Agosto 1998).

Estas mayores exigencias por parte de los consumidores finales en lo que hace a definir las características específicas de los aceites y de los subproductos para la alimentación animal, el avance de la actividad privada en investigación, y la creciente competencia internacional por los actuales y potenciales mercados, obligan a levantar los siguientes interrogantes:

Cuál es el monto de recursos financieros y humanos que el INTA debería asignar en el futuro al Subprograma Soja, en qué regiones, y qué tipo de investigación/extensión debería realizar, y además, que sea compatible y/o armonizado con el avance de la investigación privada?. Qué es lo que la actividad privada quiere o puede hacer, y qué es lo que el INTA **debe hacer**, en beneficio de la sociedad como un todo?. En esencia, se trata de participar del actual debate entre el rol del estado vis-a-vis la actividad privada, habida cuenta del modelo de ajuste estructural seguido por el país en los últimos años y /o de los nuevos esquemas económicos-sociales que se puedan plantear para el futuro cercano.

Estas preguntas constituyen la base para lo que, en la Etapa 1 de la metodología que mas abajo se describe, se define como **la variable de decisión**. Sin embargo, en este trabajo no se llegará a dicho nivel, debido a que el interés específico del ejercicio es concentrarse en la punta de la Cadena Agroalimentaria Soja, es decir, los mercados relevantes – especialmente los internacionales - en donde, al decir de Porter, se analizan las **oportunidades y amenazas** existentes y potenciales.

2. OBJETIVOS

El objetivo de este trabajo es el de aplicar una metodología de construcción de escenarios estratégicos para la Argentina en los mercados del Asia/Sudeste Asiático y la Unión Europea, para el caso de la harina de soja, con la finalidad de colaborar en la definición de las principales líneas futuras de investigación dentro del INTA.

3. METODOLOGIA

3. 1. Definición de Construcción de Escenarios.

En primer lugar, es conveniente presentar una definición de “Construcción de Escenarios”. Se trata de “una herramienta para ordenar percepciones con respecto a contextos futuros alternativos en base a los cuales se debe tomar una decisión” (Schwartz, 1991). La construcción de escenarios es necesaria debido a la incertidumbre que se suele tener con respecto a eventos importantes que podrían suceder o no en el futuro. Si estuviésemos en un mundo de previsión perfecta, todos los actores relacionados a un objetivo en particular (por ejemplo, posicionarse y/o ganar un nuevo mercado internacional de la soja) sabrían con exactitud el devenir de los acontecimientos que lo condicionan y promueven y, en consecuencia, sólo aquellos que detenten el monopolio de la producción de un producto – sin el peligro de otras alternativas tecnológicas y/o productivas - actuarían bajo un “paraguas” de protección para conquistar y permanecer en dicho mercado.

Pero las decisiones se toman en un mundo lleno de **incertidumbres** de varios tipos: económico, político, social, científico-tecnológico, etc., en donde el peor error que se puede cometer es esconder la cabeza y **negarlas** . Por ese motivo en la construcción de escenarios los estrategas de mercado están siempre preguntándose dos temas básicos: Cuáles son los desafíos que el mundo me puede presentar?. Y, por otro lado, cómo los otros podrían reaccionar ante mis acciones? (Schwartz, op. Cit). Pero además, también debe tenerse presente estas dos preguntas: “Cuál es el futuro que más tememos que ocurra”? y, “Cuál es el futuro que nosotros queremos crear”? (Mason, 1994).

En esencia, estas preguntas están implícitamente consideradas en el enfoque de Ventajas Competitivas ampliadas de Michael Porter, en donde se habla de oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades para una empresa en particular dentro de un contexto político-económico global determinado.

Por cierto que los escenarios no son simplemente predicciones, aunque éstas pueden ser eventualmente utilizadas como un dato más. No extrapolan las tendencias del pasado al presente y menos al futuro. Los escenarios **son imágenes alternativas** del futuro en donde lo que se debe agotar es la búsqueda y el correcto análisis de las fuentes **no** convencionales de información. Dichas fuerzas tienen que ser **significativas y sorprendentes**. O en palabras de Mason, sería aquella información **nueva y crítica** que permite a los administradores el cambio de “modelo mental” que refleje los cambios rápidos que se observan en el mercado.

3.2. Algunos enfoques sobre Construcción de Escenarios.

Existen varios enfoques para la construcción de escenarios. Uno de ellos es conocido como "Future Mapping" (Mason, op. Cit) que se apoya en dos herramientas básicas: a) los "estados finales", y b) los "hechos". Esta metodología considera que a) y b) son la materia básica que usan los administradores para crear escenarios. Un escenario es visto como una serie de hechos que, en el agregado, conducen a un particular "estado final". Y un estado final es una fotografía del futuro (algunos años por delante) y generalmente se presentan en conjuntos de cuatro a cinco alternativas. Los diferentes estados finales no implican, necesariamente, que algunos sean "buenos" y otros "malos". Se trata de estados finales alternativos que surgen de la aplicación de diferentes modelos mentales que cada grupo interdisciplinario de trabajo tenga.

Por su parte, los "hechos" deben poseer el atributo de que puedan ser realmente reconocidos y, además, que puedan ser, a su vez, descompuestos en otros hechos. Para la metodología del Future Mapping, la clave para la construcción de escenarios pasa por detectar la descomposición de los hechos. En general, se presentan entre 150-200 hechos, agrupados por tópicos.

Una vez que se tienen los "estados finales" y los "hechos" se establecen entonces los llamados Escenarios Convencionales, en donde los participantes explicitan sus modelos de decisión y tienen en cuenta los "hechos" de acuerdo a su entrenamiento y visión del futuro. Puede haber, por supuesto, conflictos de visiones y esto, por cierto, es útil. Esta primera vuelta debe ser tomada como el punto de partida donde los diferentes equipos logran proponer "Escenarios Convencionales", pero que, por supuesto, no serán los definitivos.

A partir de ahí se desarrollan las próximas etapas, que son: a) Seleccionar los equipos **para cada uno** de los estados finales, b) cada equipo elige "hechos" que lógicamente conduzcan a su estado final, c) los equipos presentan sus escenarios al grupo, d) se analizan los elementos comunes y divergentes en los escenarios, e) se elige el estado final más deseado y, f) finalmente, se toma una dirección estratégica.

Alternativamente, se cuenta con la metodología propuesta por Peter Schwartz en su libro "The art of the Long View". Esta es una de las metodologías más utilizadas en la actualidad, aunque no la única, y se basa en una experiencia exitosa con la empresa petrolera Shell. La misma fue utilizada en el ejercicio sobre construcción de escenarios realizado en el Instituto de Economía y Sociología del INTA, conjuntamente con técnicos de algunas Macrorregiones, en Julio de 1998, y es la que se aplicará en este trabajo. Debe destacarse, no obstante, que ambas metodologías tienen, en general, una misma base analítica. La diferencia entre ambas estriba en el ordenamiento de los pasos a seguir para llegar a la construcción de los escenarios.

Pero antes de describir la metodología de Schwartz, conviene recordar que la construcción de escenarios cae, en general, en tres categorías:

- a) **MAS DE LO MISMO, PERO MEJOR.** (Ejemplo: gran crecimiento económico mundial, buenos salarios, alto consumo, con algunos problemas sociales pero que son resueltos por el gobierno, etc.). A pesar de que no siempre el mundo va por estos rieles, en general **este escenario es trabajado por los analistas “por si estas cosas llegaran realmente a suceder”.** Es lo que se conoce como **“the official scenario”.**
- b) **PEOR** (hay declinación, o hay depresión). Todo en declinación, alto desempleo, bajo consumo, precios del petróleo en alza, precios de los commodities en baja, crecimiento económico bajo, aumento del índice de la pobreza, desbordes sociales, etc. **Este escenario es una herramienta para pensar cómo sobrevivir en tiempos duros.**
- c) **DIFERENTE, PERO MEJOR (Cambio fundamental).** Hay un cambio de valores. Por ejemplo, se valora más el consumo de soja como sucedáneo de la carne (debido al colesterol), o bien, se valora un nuevo packaging o marca de origen. A título de ejemplo, en este escenario la tasa de crecimiento económico quizás no sea tomada como una variable relevante. El punto fundamental gira alrededor de un “mejor estilo de vida”, incluyendo todo lo referente a la calidad total y al confort.

Sin embargo, en la realidad los tres escenarios se combinan y cambian permanentemente. Ese es el contexto en el cual se trabajará a continuación.

3. 3. La metodología de análisis y construcción de escenarios de Schwartz.

Según Schwartz la construcción de escenarios contiene las siguientes ocho etapas:

Etapa 1. Identificación de los aspectos centrales en la toma de decisiones dentro de una institución. La pregunta central es: cuáles son las decisiones que deben ser tomadas para influir en el éxito de largo plazo de la institución?

Etapa 2. Factores centrales en el ámbito de las decisiones. Aquí se confecciona un listado de aquellos factores críticos que influyen el éxito o fracaso de tales decisiones.

Etapa 3. Listado de variables macro y microeconómicas. Cuáles son las variables que están detrás de los factores críticos identificados en la Etapa 2?

Etapa 4. Clasificación de las variables de la Etapa 3 por Importancia e Incertidumbre. El punto central es la identificación de las variables consideradas como las más importantes y de más incertidumbre.

Etapa 5. Selección de Escenarios. Sobre la base de la clasificación anterior, se obtienen los ejes en los cuales se apoyarán los diferentes escenarios. El objetivo de esta sección es finalizar con **pocos escenarios cuyas diferencias sean sustantivas para la toma de decisiones.**

Etapa 6. Nuevo análisis de los Escenarios en conexión con las etapas 2 y 3.

Etapa 7. Nuevo análisis de los Escenarios en conexión con la Etapa 1. La pregunta central es: cómo quedan las decisiones en cada escenario? Cuáles son las vulnerabilidades encontradas?

Etapa 8. Identificación de los Indicadores a ser monitoreados durante el proceso de ejecución de una acción y/o estrategia.

4. APLICACIÓN DE LA METODOLOGIA AL CASO DE LA HARINA DE SOJA EN LA ARGENTINA

El ejercicio que se presenta a continuación cubrirá las Etapas 1-6 descriptas anteriormente. Las etapas 7 y 8 serán analizadas posteriormente una vez que se discuta este trabajo con otros colegas de la institución.

Etapa 1. Tal como se explicitara al inicio de este trabajo, **algunas de las variables de decisión clave** para una institución como el INTA serían: Cuál es el monto de recursos financieros y humanos que el INTA debería asignar en el futuro al Subprograma Soja, en qué regiones, y qué tipo de investigación/extensión se debería realizar, y además, que sea compatible y/o armonizado con el avance de la investigación privada.

Etapa 2. **Los factores centrales en el ámbito de las decisiones** (válido tanto para la harina como para el aceite de soja) son los siguientes:

- Perspectivas del Mercado para el Aceite de Soja
- Perspectivas del Mercado para la Harina de Soja
- Capacidad de Exportación de los países competidores
- Disponibilidad de Soja en la Argentina
- Evolución de Capacidad de Molienda en la Argentina
- Avance y Perspectiva de la Investigación Privada
- Avances Tecnológicos en Centros de Investigación mundialmente acreditados
- Estabilidad macroeconómica en la Argentina

Una institución como el INTA, que maneja recursos públicos, debe estar atenta con respecto a la evolución de los mercados, para saber si efectivamente el esfuerzo de investigación y extensión que se realiza terminará con una mejora en las ventas en los respectivos mercados, tanto nacionales como internacionales. Asimismo, debe preguntarse si en función de los precios relativos esperados habrá en el país disponibilidad de grano – es decir, que los productores habrán de inclinarse por el cultivo bajo estudio – y si la industria tendrá capacidad de molienda.

Por otro lado, se torna necesario estudiar permanentemente la estrategia y capacidad competitiva de los países competidores de la Argentina, a los efectos de evaluar si los esfuerzos técnicos y/o de producción hechos en el país puedan eventualmente ser diluïdos por una falta de comprensión de lo que hacen otros países exportadores en materia de marketing o alianzas estratégicas.

El avance de la investigación privada es un hecho, y se potenciará aún mas en el futuro cercano. En consecuencia, el grado de intensidad y áreas de cobertura técnica y geográfica de la actividad privada se constituyen en otro factor clave a ser considerado

en la asignación de fondos públicos en investigación y extensión. De la misma manera, es necesario revisar el acceso de que se dispone a los resultados de investigación en los institutos internacionales o de países con convenios de trabajo conjunto.

Por último, debe analizarse la estabilidad macroeconómica del país, especialmente en lo que se refiere al control de la inflación, comportamiento de los precios relativos (incluido, por supuesto, el tipo de cambio real), políticas comerciales y crediticias, etc.

Etapas 3 y 4. En el ejercicio sobre Escenarios de Soja que se realizó en el IES en Julio/1998², **las variables macro y microeconómicas que influyen en los Factores Claves para la toma de decisiones**, se agruparon en cuatro categorías: Demanda, Oferta, Comercio Mundial, y Precios.

Si bien este agrupamiento es correcto, en el sentido que permite abordar las variables relevantes que conducen a la construcción de escenarios, en este trabajo se procederá a utilizar una metodología que toma como base el análisis de la Demanda y Oferta a nivel mundial del producto en cuestión, puesto que el Comercio Mundial y los Precios internacionales resultantes de dicho producto, surgen de la interacción entre los países vendedores y los países compradores, y de sus políticas económicas internas (Políticas proteccionistas, incluidas).

Para ellos es necesario agrupar a los países en dos categorías: a) países exportadores netos, y b) países importadores netos. En la Figura 1, se muestran estos dos casos. La Figura 1 a. ilustra el caso de un país exportador neto. El precio internacional FOB (P1) se encuentra por encima del precio de equilibrio P_0 que se hubiera dado si no existiera comercio internacional. La diferencia AB es lo que el país exporta al precio P1 (y que surge por diferencia entre los que el país produce internamente a ese precio y la cantidad demandada por el mercado doméstico). Este es el caso del aceite/harina de soja de la Argentina y Brasil, por ejemplo. Cuanto más se corra la oferta interna o hacia la derecha, tanto más el país puede ofrecer al mercado internacional.

Pero un país exportador neto tiene, por supuesto, su demanda interna del producto que exporta (en la Figura 1a. indicada por aa). Así, cualquier desplazamiento de ésta hacia la derecha, implicará un menor saldo exportable (caeteris paribus). Por ejemplo, si en la Argentina el sistema de alimentación ganadero en base a Feed-lots comenzase a tener mayor vigencia, entonces la demanda aa por harina de soja se correría hacia la derecha, dejando un saldo menor para exportación.

El caso del importador neto se muestra en la Figura 1b. Al precio CIF, por debajo del precio interno que se hubiera dado en ausencia del comercio internacional (P_0), la cantidad demandada excede a la ofrecida por los productores locales, en la cantidad BC, que es precisamente lo que se importa del bien en cuestión. Por ejemplo, las importaciones de aceite de Soja de Irán, en donde la Argentina participa.

² Taller: Oleaginosos. "Ejercicio de Construcción de Escenarios". Participantes: Brieva, S; Devoto,R; Granda,J; Muñoz,R.; Penna,J; Sosa,M. y Baleiro,A. Realizado en el IES en Julio 1998. Trabajo de discusión interno.

Si los países asiáticos, por ejemplo, tuviesen un aumento sostenido en el ingreso per capita, seguramente aumentarían su consumo de carnes, y eso traería un desplazamiento de su demanda a por harina de soja hacia la derecha, implicando un mayor volumen de importación al precio CIF indicado en la Figura 1b. Por otro lado, si estos países importadores aumentasen su producción interna (por ejemplo, la adopción de nuevas variedades de soja con mayor productividad por hectárea) la curva de oferta se desplazaría hacia la derecha reduciendo, al precio CIF dado, la cantidad importada del bien.

Ahora bien, de la suma de las cantidades ofrecidas al mercado internacional por los países exportadores netos, por un lado, y de la suma de las cantidades demandadas por los importadores netos, por el otro, surge el Comercio Mundial y los Precios Internacionales. Claro está que la dirección y la cantidad de dichos flujos entre países vendedores y compradores de un dado producto, por ejemplo aceite de soja, dependerá también del comportamiento de las ofertas y demandas de los productos sustitutivos y complementarios. Por ejemplo, lo que suceda en el precio internacional del aceite de soja no puede estar ajeno al comportamiento de precio internacional del aceite de palma.

En síntesis, las variables fundamentales que influyen en los factores claves surgen del análisis de la oferta y demanda de los países exportadores e importadores netos, incluyendo las políticas de intervención que suelen distorsionar el flujo del comercio y los precios internacionales.

Figura 1. Países exportadores e Importadores Netos.

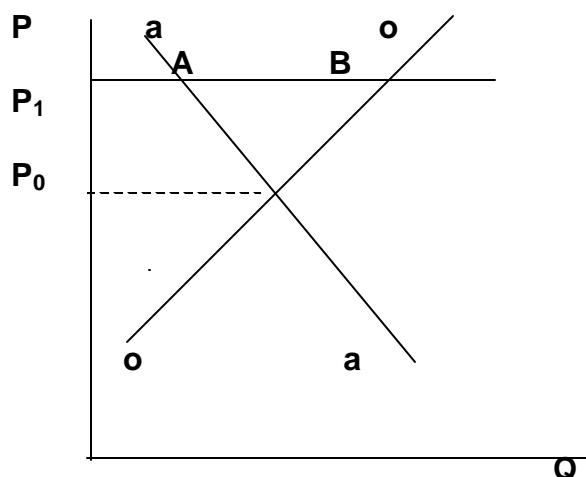


Figura 1a. Exportador Neto

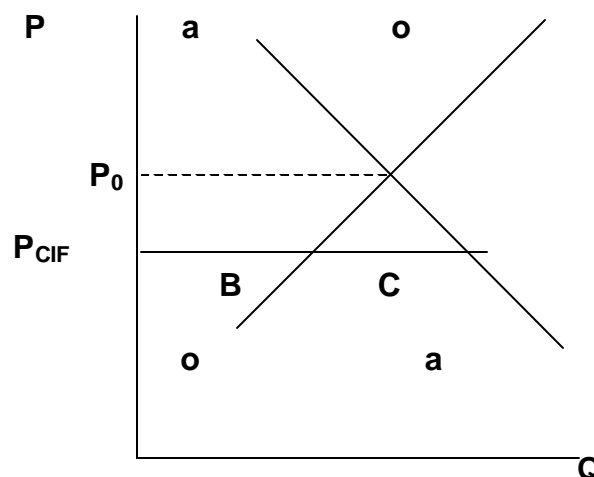


Figura 1 b. Importador Neto

Sobre la base del modelo analítico anterior se listarán aquellas variables que, en principio, y desde la óptica de la Argentina como exportador neto de harina de soja, pueden ser tomadas como las más relevantes en los mercados internacionales.

Los mercados de la harina de soja.

Como es de amplio conocimiento, la Argentina es exportadora neta de harina y aceite de soja (se exporta el 95 % y el 96 % de la producción nacional, respectivamente. Véase apéndice de datos), lo cual le da un carácter de bien “transable”. En consecuencia, son productos muy sensibles a todo lo que suceda en los mercados internacionales, así como en el tipo de cambio real en el país.

Del total exportado de harina en 1994, el 74 % se dirigía a la Unión Europea, y el resto se agrupaba, principalmente, en el norte de África, y en Asia.

Por su parte, el 75 % de la exportación de aceite de soja se dirige a varios países asiáticos y de América Latina. Es un mercado muy diversificado, a diferencia del de harina que se concentra relativamente más en la Unión Europea.

Por causas que se describirán mas abajo, el mercado de harinas de la Unión Europea no pareciera mostrar, para un futuro relativamente cercano, grandes tasas de crecimiento. De ser así, es aconsejable evaluar cómo la Argentina puede conservar este mercado – ante una competencia creciente - y sobre qué base de producción y de marketing. En cambio, en Asia, y mas precisamente, en el Sudeste Asiático, sí se podrían esperar grandes cambios en el consumo de harinas y de aceites. Aquí amerita entonces analizar la posibilidad de que la baja participación argentina en el mercado de harinas del Sudeste Asiático sea revertida hacia una participación mayor.

Sobre este marco de referencia, y siguiendo la metodología de Schwartz, cada una de las variables macro y microeconómicas se clasificarán de acuerdo al siguiente criterio:

Importancia	Incertidumbre
Alta	Alta
Alta	Baja
Baja	Alta
Baja	Baja

Una variable es importante cuando su variación tiene un impacto considerable en el consumo, producción, o comercio internacional de un bien dado. La incertidumbre se refiere a aquellos casos en donde no se dispone de precisión sobre el devenir de dicha variable, ni siquiera en términos probabilísticos.

En el Cuadro 1, se presentan las principales variables para el caso del mercado de harina de soja, tomando como Importadores netos a la Unión Europea y a Asia/Sudeste Asiático (incluida China), y como exportadores netos a la Argentina, Brasil y Estados Unidos.

Las variables que se presentan en primer lugar corresponden a la demanda; luego se procede a listar aquellas relacionadas con la oferta. (La letra A significa Alta y B, Baja).

Las variables de la demanda de los “Importadores netos”.

Las proyecciones de **crecimiento demográfico** entre 1990 y 2020 en Asia y el Sudeste Asiático, indican tasas muy por encima de aquellas que se estiman para el promedio mundial. Rosegrant, Agcaoili-Sombilla, y Perez (IFPRI, 1995) han estimado esta tasas para países desarrollados en un 4 % a.a, mientras que para países en desarrollo son 1.7%; Bangladesh 1.8; Pakistan 2.8; India 1.7; y China 1.0, entre otros. Este crecimiento se refuerza con un creciente éxodo de las zonas rurales hacia las ciudades que implica, fundamentalmente, cambio de hábitos en los gustos: pasar del arroz a cereales, y de estos a proteína animal y uso de aceites vegetales. En cambio, en la Unión Europea se proyecta pasar de 400 millones de habitantes en 1990 a 415 en 2020 (por cierto, muy bajo crecimiento).

La importancia del crecimiento demográfico en Asia y Sudeste Asiático se reafirma cuando se verifica que del crecimiento de casi 3.000 millones de personas en el mundo que se estima entre 1990 y 2020, el 37 % corresponde a la India y a China. Ese es el motivo por el cual la variable Cambio Demográfico de la Tabla 1 clasifica para Asia/S. Asiático como **A y B (es decir, Importante y de Baja incertidumbre)**. En cambio, para la Unión Europea, y para los fines de cuantificación de mercados, es de Baja importancia y con Baja incertidumbre (**B y B**).

CUADRO 1. VARIABLES PRINCIPALES EN LA DEMANDA Y OFERTA DE HARINAS DE SOJA

VARIABLES DE:	Importadores Netos				Exportadores Netos					
	Asia/S.este.A		UE		USA	Brasil		Argentina		
DEMANDA INTERNA										
Crecim. Demográfico	A	B	B	B	B	B	A	B	B	B
Crec. Económico	A	A	B	B	B	B	A	A	A	A
Consumo Carnes/Cap.	A	B	B	B	B	B	A	B	A	A
Sust. Materia Prima	A	A	A	B	A	B	A	B	A	B
Subsidio Consumo	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
Nichos de Mercado	B	B	A	A	A	A	A	A	A	A
Barreras Arancelarias	A	B	A	A	A	A	A	B	A	B
Barreras Para Aranc	A	B	A	A	A	A	A	B	A	B
OFERTA INTERNA										
Aumento oferta grano	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
Aumento oferta harina	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
Adopción Biotecnología	B	B	A	A	A	B	A	B	A	B
Subsidio Producc. Carnes	B	B	A	A	A	A	A	B	A	B
Subsidio Insumos p/harin.	B	B	A	A	A	A	A	B	A	B
Limitación ecológica	B	B	A	B	A	B	A	B	A	B
Subsidio Export. Carnes	B	B	A	A	A	A	A	B	A	B

Fuente: Elaboración propia.

Cuando se analiza el **Crecimiento económico**, las proyecciones del Producto Bruto Doméstico indican para los países desarrollados un crecimiento que oscila entre 6% y 2.4% a.a; en cambio, para los países en desarrollo esas tasas están entre 4.4% y 5% a.a. Más precisamente, para el Sudeste Asiático se estima una tasa del 6%; China 6%, India 5.5%. Sin embargo, la actual crisis financiera en esta región abre serios interrogantes acerca del camino a seguir por estas economías, introduciendo un alto nivel de incertidumbre sobre el resultado final. Por ese motivo, en el Cuadro 1, Asia/S. Asiático clasifica como **A – A**. En cambio, para la Unión Económica clasifica como **B – B**

El nivel actual de **consumo de carnes per capita** es bajo en el Asia y S. Asiático, y con un crecimiento económico sostenido debería subir considerablemente, lo cual, a su vez, redundaría en un aumento de la demanda de harina. Esta variable es importante (**A**) y de baja incertidumbre (**B**). En el trabajo del IFPRI se concluye que entre 1990 y 2020, las importaciones de soja (equivalente grano de todos los productos) pasarían de una importación neta de 1.800.000 toneladas a 10.931.000 toneladas. Por su parte, el Sudeste Asiático lo haría de un importación de 719 mil toneladas a 5.700.000 toneladas.

Con otro enfoque, y estimando directamente las importaciones de harina de soja, otro trabajo concluye que entre 1993/95 y 2003/05 el Sudeste Asiático + China, aumentarían estas importaciones de 4.370.000 toneladas a 6.482.000 toneladas (Fundación OKITA, 1997). En cambio, la Unión Europea, y para el mismo período, mostraría un estancamiento en las importaciones de harina de soja en alrededor de 16.600.000 toneladas.

En cambio, en la Unión Europea clasifica como **B - B**, dado su alto nivel de consumo per capita y con proyecciones de estabilidad en dichos consumos (IFPRI, op. cit.).

Los subsidios a la Producción y a la Exportación de Carnes son de poca importancia y baja incertidumbre para los países asiáticos, pero de alta importancia e incertidumbre para la Unión Europea. La clasificación es **B- B y A - A**, respectivamente.

La variable **Subsidios al consumo** puede bien ser considerada como **B - B**, en ambas regiones, debido a la tendencia mundial de restringir los gastos presupuestarios, tema, por supuesto, no simétrico por el lado de la producción y mercados internacionales.

Por "**Nichos**" de Mercado se entiende las exigencias de los consumidores por dos tipos de bienes: por un lado, la harina para alimentación humana, que si bien no se ha desarrollado mucho en el mundo, tiene un excelente potencial en términos de proteínas baratas. Y esto es de extrema importancia para muchos países en desarrollo que necesitan cambiar sus dietas por alimentos con mayor contenido protéico y de bajo costo.

Por otro lado, el avance genético que se aproxima en la producción animal, podría eventualmente demandar ciertos tipos específicos de harinas que permitan una alimentación mas adecuada a la genética animal que corresponda.

Sin embargo, para el caso de Asia/Sudeste Asiático, dado que se encuentra en su fase de despegue en la producción animal, es de esperar que permanezcan por un largo período consumiendo harinas tipo "commodity". Por eso la variable clasificaría **B - B**.

En cambio, para el caso de la Unión Europea el tema es mas complejo. Por un lado, los mismos productores de carne de la Comunidad, ante un mercado global mas bien estancado, requerirán la disminución de costos y aumento de la eficiencia de la alimentación para poder ganar posiciones en el mercado. En este caso, el nuevo enfoque basado en la biotecnología (siempre y cuando la genética animal lo requiera) podría ofrecer algún tipo de solución. Asimismo, la Unión Europea cuenta con mayor disponibilidad de ingresos para el consumo humano de nuevos productos en base a soja, más ricos en proteínas y con menos colesterol. En este caso la variable clasifica como **A - A**.

Las Barreras arancelarias y pararancelarias, si bien importantes, pueden introducir incertidumbre, especialmente en el caso del Japón. Por lo tanto, la clasificación es **A- A**. (Debe reconocerse, no obstante, que algunos países asiáticos pueden disminuir su

protección a los fines de acrecentar su importación de insumos para la alimentación de productos cárnicos, cuyo consumo se pronostica creciente para los próximos años).

En la Unión Europea, y a pesar de la finalización de la Ronda Uruguay del GATT y la creación de la OMC, no queda aún claro acerca de que se disponga a tener una política no proteccionista para su producción interna de carne, o bien de la importación de harinas (o una combinación de ambas, en el sentido que se proteja a la carne pero que se libere el precio de importación de las harinas, o que se proteja a ambos sectores a la vez, etc). Sobre la base de esta incertidumbre, esta variable clasifica **A –A**.

Las variables de la demanda de los “Exportadores Netos”.

Para el caso de los Estados Unidos la clasificación es similar a la realizada para la Unión Europea. Por lo tanto, la línea argumental es similar a la utilizada para esta última región.

La variable **Crecimiento demográfico difiere entre Brasil y la Argentina**. En Brasil la tasa de crecimiento es importante y su incertidumbre es baja. De ahí su clasificación **A- B**. En cambio en la Argentina, la clasificación es **B-B**.

Los crecimientos económicos del Brasil y la Argentina son de alta importancia pero de alta incertidumbre, especialmente en el nivel de su tasa y de la mejora en la distribución del ingreso per capita y la tasa de desocupación. Clasifica, entonces, como **A –A**.

En el caso del **Consumo de carnes per capita**, en el Brasil es importante debido a su bajo nivel promedio comparado con la Argentina y otras partes del mundo. Su aumento llevará a incrementar su consumo de harinas de soja. Clasifica como **A –B**. Sin embargo, en el caso argentino la importancia de la variable es baja, así como su incertidumbre (**B- B**).

Los subsidios a la Producción y Exportación de carnes son de alta importancia para los Estados Unidos y de alta incertidumbre, toda vez que no queda aún muy claro el camino a seguir por este país (y la Comunidad) con respecto al cumplimiento del desmantelamiento de las políticas proteccionistas de las décadas pasadas. Clasifican **A –A**. En cambio para el Brasil se considera que está en el comienzo de un alineamiento de sus políticas económicas sobre la base de un modelo menos intervencionista. Por su parte, la Argentina ya hace años que lleva a cabo una política de apertura económica y desregulación de los mercados. Ambos países clasifican **B- B**.

Los Subsidios al consumo también en la actualidad pueden ser clasificados como **B –B**.

Los “Nichos”de mercado son válidos tanto para los Estados Unidos, el Brasil y la Argentina: el mayor consumo de harinas para alimento humano, así como la mejora en la alimentación animal que eventualmente pueda demandar variedades específicas según sus objetivos muy específicos de alimentación. En este sentido cabría la misma clasificación que se hizo para la Unión Europea: **A-A**.

Otro nicho de mercado para la Argentina lo podría constituir la inminente reconversión de la industria porcina y, además, la modernización de la industria avícola con miras a la exportación. Además, se ha instalado un debate acerca de la conveniencia o no de ingresar al mercado internacional ganadero (Japón?) sobre la base de alimentación en Feed-lots (La empresa CRESUD está lanzando un plan de engorde de 100.000 novillos en base a este sistema de alimentación).

Las medidas arancelarias y pararancelarias son importantes para los Estados Unidos, pero de alta incertidumbre (a igual que en la Comunidad). Clasifica, entonces, como **A – A**. Dado el modelo económico impuesto en la Argentina, y la presunción de que el Brasil intentará seguir por un camino parecido, aunque quizás más lento, lleva a proponer la clasificación de esta variable, para estos dos países, como **B –B**.

Las variables de la Oferta de los “Importadores Netos”

El aumento de la oferta de grano no es una variable importante y, además, de baja incertidumbre tanto para Asia/Sudeste Asiático como para la Unión Europea. Ambas regiones se apoyarán más en el crecimiento de la productividad que en la expansión de la superficie. No obstante ello, las proyecciones de aumento de los rendimientos por hectárea para la UE indican tasas de crecimiento menores a las que se pronostican para los países en desarrollo, puesto que aquella región ya ha alcanzado un alto nivel de productividad sobre la base de técnicas convencionales de producción. Los países en desarrollo todavía tienen mucho que adoptar de dichas técnicas. Lo mismo sucede con el caso de la harina: clasifican **B - B**.

En lo que se refiere a la **Adopción de Biotecnología**, Asia y el Sudeste Asiático se encuentran lejos, por el momento de este nuevo enfoque de la investigación. Su preocupación reside más en la adopción de técnicas convencionales de producción. La clasificación de esta variable es **B – B**. En cambio, en la Unión Europea es altamente importante, pero con mucha incertidumbre con respecto a su aceptación por la sociedad. En este caso, clasifica como **A - A**.

Para la variable **Subsidio a los insumos para la Producción de harina**, Asia/Sudeste Asiático no se encuentra en esa línea de política económica. Su clasificación puede ser **B – B**. En cambio, para la Unión Europea esta variable es importante y al mismo tiempo muestra incertidumbre, por cuanto no queda claro la decisión política de la Comunidad en materia de Proteccionismo y/o intervencionismo en el sector agroindustrial. Clasifica como **A – A**.

La Limitación ecológica se la clasifica de baja importancia y baja incertidumbre para Asia/ Sudeste Asiático (**B - B**) y **A – B** para la Unión Europea.

Las variables de la Oferta de los “Exportadores Netos”

Las tres primeras variables, **Aumento de la oferta de Grano, Aumento de la oferta de Harina y Adopción de Biotecnología** son importantes para los tres países exportadores netos y de baja incertidumbre (**A – B**). La Argentina ya está incorporando variedades transgénicas y Brasil va por el mismo camino. Además, tanto Brasil como la Argentina tienen planes de expansión de la capacidad de molienda. En nuestro país la capacidad de molienda que se espera tener en 1999 (para oleaginosos) es de 25 millones de toneladas (Cuesta, et.alii.).

Las variables relacionadas con Subsidios son de alta importancia pero, a la vez, de alta incertidumbre para el caso de los Estados Unidos (**A –A**), pero no para el Brasil y la Argentina en donde no son importantes (dentro de los actuales modelos económicos) y de baja incertidumbre (**B- B**).

Finalmente la Limitación Ecológica es importante y de baja incertidumbre para los Estados Unidos (**A – B**) pero de baja importancia y baja incertidumbre en el Brasil y la Argentina (**B - B**).

Etapa 5. Construcción de Escenarios.

La metodología utilizada en este trabajo recomienda proponer **pocos escenarios** para que el análisis conduzca a un proceso de alguna manera intelegible. A tal fin los escenarios que se proponen corresponden a las Regiones Asia/Sudeste Asiático y Unión Europea. La primera puede ser clasificada como una región de “conquista de nuevos mercados”, mientras que la segunda región puede ser encuadrada en “permanencia en un mercado ya ganado”.

Sobre la base de las variables A – A consideradas mas críticas, se propone para la Región Asia/ Sudeste Asiático los siguientes escenarios:

**ESCENARIOS PARA EL ASIA/SUDESTE ASIATICO Y LA UNION EUROPEA
PRODUCTO: HARINA DE SOJA**

Para la Unión Europea: NICHOS DE MERCADO Para Asia/S. Asiático: CRECIMIENTO ECONOMICO DE LOS PAISES IMPORTADORES NETOS	Para ambas Regiones: PROTECCIONISMO EN PAISES IMPORT. NETOS	PROTECCIONISMO EN USA A LAS CARNES	
		ALTO	BAJO
		ALTO	ALTO
BAJO	Lo mejor! Argen+Brasil		Buen mercado Arg+Bras+USA
BAJO	ALTO	Mercado menor Muy difícil Argen+Brasil	El peor !! Competencia feroz Arg + Bras+USA
	BAJO	Mercado regular Arg+Brasil	Mercado mas cerrado. Arg+ Bras+USA

Etapas 6. Relación de los Escenarios con las variables de las Etapas 2 y 3.

En el Cuadro anterior surgen ocho escenarios para cada Región. Para el Asia/Sudeste Asiático la primera clasificación corresponde al Crecimiento económico, mientras que para la Unión Europea se proponen Nichos nuevos de Comercialización. En lo que se refiere al Proteccionismo de los países importadores netos, obviamente, la clasificación de Alto y Bajo se usa indistintamente según la Región de que se trate.

A continuación se analizarán las relaciones entre dos escenarios y las variables de las Etapas 2 y 3.

El escenario considerado como El Mejor, para el Asia/Sudeste Asiático, combina tres situaciones: un alto crecimiento económico de los países importadores de esa Región, una baja protección de barreras arancelarias y pararancelarias (por ejemplo, el Japón bajando sus aranceles a la importación de harinas) y un alto nivel de protección a la ganadería de los Estados Unidos que obligaría a utilizar mas harina internamente. En este escenario, las posibilidades de la Argentina de incrementar las exportaciones a la Región se acrecientan, quedando en una competencia mas estrecha con el Brasil (esto no implica que los Estados Unidos queden afuera del negocio).

La Argentina tiene capacidad de respuesta en un escenario de este tipo porque su producción crecerá sostenidamente en los próximos años. Su capacidad instalada de molienda también va en aumento y la calidad de la producción es excelente. El tema inquietante es, como en todos los productos de exportación, la distancia a estos mercados, aunque el Brasil tampoco está en una situación muy favorable en este ítem.

Sin embargo, el Brasil está comenzando a exportar productos vía el Amazonas, con fletes marítimos menores que los terrestres (dentro del Brasil), y con una producción de granos y de molienda que se está corriendo hacia el oeste. Los brasileños apuntan a disminuir costos a través de la obtención del producto en zonas de menor costo, tal como la región Centro - Oeste de ese país. En consecuencia, la competencia con el Brasil puede ser cada vez mas ardua, lo cual obliga a reducir costos internos.

Para ello, la introducción de variedades de soja RR es un paso en tal reducción, implicando que la actividad privada está proporcionando elementos que tiendan a la reducción de los costos por hectárea.

Para el caso de la Unión Europea, se puede tomar el escenario que combina Alta posibilidades de Nichos nuevos de Mercado, con un Proteccionismo Alto europeo, y Bajo proteccionismo estadounidense a las Importaciones de Carnes. Este escenario indica un Mercado mas cerrado y con mayor competencia entre los tres países excedentarios de Harina de Soja.

Dado que se trata de ingresar al Mercado de nuevos Nichos, la Argentina no solo debe disponer de grano y de capacidad de molienda, como ya se demostró que la tiene, sino que, además, debe preguntarse si el tipo de harina que produce la industria se ajusta a los standards de calidad exigida por los consumidores europeos. En este caso, no solo se debe analizar las variedades disponibles sino el proceso industrial utilizado.

El costo de producción de la Argentina vis-a-vis los otros dos países es relevante (mas aún en un mercado mas cerrado y competitivo) pero también lo es la estrategia que tiene el país en términos de lograr productos específicos para los consumidores. Esto conlleva toda una técnica de marketing mas compleja que en el caso anterior (Asia/Sudeste Asiático) en donde lo que se comercializa es un commodity.

5. CONCLUSION

Sobre la base de estos dos escenarios, se concluye que:

La Argentina debería continuar con su estrategia de conquista del mercado de harina de soja en el Sudeste Asiático, utilizando una estrategia de a) precios mas competitivos y b) evaluando la posibilidad de asociarse con el Brasil quien se constituye en un competidor potencial mucho mayor que hasta el presente.

En cambio, en el caso del mercado de la Unión Europea, la estrategia debería ser: a) continuar con su reducción de costos y precio de oferta; b) interactuar estrechamente con los nichos europeos de consumo de harinas tanto para alimentación humana como para alimentación animal, utilizando técnicas modernas de marketing en donde un mercado global está estancado o crece poco; y c) interactuar con la industria nacional para evaluar la correspondencia existente entre las características específicas exigidas por el consumidor final y lo que se puede ofrecer en base a las variedades existentes a nivel de campo así como en el procesamiento industrial.

6. APENDICE ESTADISTICO

SOJA: HAS, COSECHADAS, PRODUCCION, RINDES PRINCIPALES PRODUCTORES MUNDIALES

CUADRO 1: SOJA – HECTAREAS COSECHADAS (00 HAS)				
	91/95	95/96	96/97	97/98
USA	23964	24939	25661	28282
ARGENTINA	5526	5899	6394	6900
BRASIL	10724	10700	11600	12800
CHINA	8213	8127	7730	8400

CUADRO 2: SOJA GRANO – PRODUCCION (000 metric tns.)				
	91/95	95/96	96/97	97/98
USA	58467	59244	64838	74225
ARGENTINA	11913	12310	10800	17900
BRASIL	23414	23871	26900	30500
CHINA	12623	13300	13100	13900

CUADRO 3: SOJA RINDES (TN/HA)				
	91/95	95/96	96/97	97/98
USA	2.44	2.38	2.53	2.62
ARGENTINA	2.16	2.09	1.69	2.59
BRASIL	2.18	2.23	2.32	2.38
CHINA	1.54	1.64	1.69	1.65

CUADRO 4: MOLIENDA MUNDIAL - SOJA POROTO (million m.tns)				
	94/95	95/96	96/97	97/98
EU - 15(*)	14.43	13.65	15.18	16.23
USA	38.24	37.27	39.32	41.55
ARGENTINA	8.59	10.29	11.04	12.15
BRASIL	20.19	21.57	19.85	20.83

FUENTES: SPARKS, AMERICA DEL SUR, FEB. 1998 (BASADO EN INFORMES DEL USDA)
SAGYP, base de datos 1994/98 (*)Belgica, Dinamarca, Francia, Alemania unificada, Grecia, Irlanda, Italia, Holanda, Portugal, España, Inglaterra, Austria, Suiza y Finlandia.

SOJA SUBPRODUCTOS: Producción, Exportaciones, Consumo
ARGENTINA Y PAISES COMPETIDORES
ACEITE DE SOJA

CUADRO 5: ACEITE DE SOJA – PRODUCCION (million m.tns)				
	94/95	95/96	96/97	97/98
EU - 15(*)	2.58	2.47	2.71	2.79
USA	7.08	6.91	7.14	7.75
ARGENTINA	1.49	1.78	1.91	2.18
BRASIL	3.8	4.03	3.72	3.83

CUADRO 6: ACEITE DE SOJA - EXPORTACION (million m.tns)				
	94/95	95/96	96/97	97/98
ARGENTINA	1.41	1.56	1.79	2.1
BRASIL	1.49	1.6	1.29	1.33
EU -15(*)	1.29	1.11	1.23	1.22
USA	1.22	0.45	0.93	1.32

CUADRO 6a: ACEITE DE SOJA -PRINCIPALES IMPORTADORES (millon .tn)					
	93/94	94/95	95/96	96/97	97/98
CHINA	0.64	1.7	1.45	1.67	1.8
M.Oriente(a)	1.39	1.34	0.97	1.15	1.25
Union Europea	0.5	0.63	0.54	0.51	0.56
IRAN	0.49	0.5	0.34	0.38	0.41

a) Medio Oriente + Africa del Norte

CUADRO 7: ACEITE SOJA – CONSUMO interno (million m.tns)				
	94/95	95/96	96/97	97/98
ARGENTINA	0.09	0.1	0.1	0.1
BRASIL	2.47	2.53	2.6	2.7
EU -15(*)	1.92	1.95	1.98	2.13
USA	5.86	6.11	6.46	6.62

FUENTES: Sparks, America del Sur, Mayo 1998 (BASADO EN INFORMES DEL USDA)
 SAGYP, base de datos 1994/98 (*)Belgica, Dinamarca, Frnacia, Alemania unificada, Grecia, Irlanda, Italia,
 Holanda, Portugal, España, Inglaterra, Autris, Suiza y Finlandia.

HARINA DE SOJA:

CUADRO 8: HARINA DE SOJA – PRODUCCION (million m.tns)				
	94/95	95/96	96/97	97/98
EU - 15	11.49	10.91	11.96	12.35
USA	30.18	29.51	31.03	32.68
ARGENTINA	7.5	8.38	9.01	10.27
BRASIL	15.87	17.04	15.72	16.19

CUADRO 9: HARINA DE SOJA - EXPORTACION (million m.tns)				
	94/95	95/96	96/97	97/98
ARGENTINA	6.73	8.22	8.68	9.6
BRASIL	10.45	11.94	10.66	10.6
EU -15(*)	3.67	4.07	4.16	4.06
USA	6.09	5.45	6.35	7.17

CUADRO 9a : HARINA DE SOJA - PRINCIPALES COMPRADORES MUNDIALES (million metric tns)					
	93/94	94/95	95/96	96/97	97/98
Union Europea	16.47	16.8	15.79	14.96	15.54
FRANCIA	3.8	3.79	3.34	3.3	3.38
Asia + Oceania	4.59	5.32	7.26	9.88	10.07
CHINA	0	0.05	1.55	3.75	4.5
M.Oriente(a)	2.69	3.01	3.21	3.33	3.52
LatinoAmerica	2.46	2.55	3.16	3.14	3.37

a) Medio Oriente + Africa del Norte

CUADRO 10: HARINA SOJA - CONSUMO interno (million m.tns)				
	94/95	95/96	96/97	97/98
ARGENTINA	0.36	0.38	0.38	0.39
BRASIL	5.38	5.21	5.4	5.6
EU -15	24.42	22.6	22.9	23.78
USA	24.08	24.14	24.79	25.54

FUENTES: Sparks, America del Sur, Mayo 1998 (BASADO EN INFORMES DEL USDA)
SAGYP, base de datos 1994/98 (*)Belgica, Dinamarca, Francia, Alemania unificada, Grecia, Irlanda, Italia, Holanda, Portugal, España, Inglaterra, Austria, Suiza y Finlandia.

CUADROS: SOJA (ACEITE Y SUBPRODUCTOS) ACTUALIZADOS 95-96-97

CUADRO 11: Exportacion y consumo interno Aparente de aceite de soja y subproductos (en%)									
		ACEITE				Subproductos			
SOJA	94	95	96	97	94	95	96	97	
Producción	100	100	100	100	100	100	100	100	
Consumo	6.1	5.94	5.20	4.58	1.2	4.89	4.20	3.80	
Exportacion	93.3	91.88	93.7	96.3	98.7	94.58	96.6	94.7	

FUENTES: Sparks, America del Sur, Febrero 98 (en base a datos del Usda)
SAGYP, base de datos 1995-97

CUADRO 12: Exportaciones totales argentinas y de la cadena soja (millon de u\$s) FOB Arg				
SOJA	94	95	96	97
Poroto	545.1	554.4	574.0	210.8
Aceites	859.4	1076.16	841.5	881.5
Harinas	1145.8	1364.52	1898.6	2159.8
Total	2550	2995.08	3314.1	3252.0
Total exportac. ARG			23,258	25,516
Export.Soja/Total Arg.			14.2	12.7

FUENTES: Sparks, America del Sur, Febrero 98 (en base a datos del USDA)
SAGYP, base de datos Bolsa de Cereales de Bs.As., 1995-97

CUADRO 13: Exportacion argentina y mundial de principales aceites (millon metric tns.)									
MUNDIAL	91/94	95	96	97	Argentina	91/94	95	96	97
SOJA	3.87	5.28	5.91	6.34	SOJA	1.37	1.6	1.79	2.10
GIRASOL	1.82	3.07	3.42	3.40	GIRASOL	0.91	1.55	1.51	1.51
PALMA	9.24	10.72	11.21	10.76					
TOTAL 3	14.93	19.07	20.54	20.50	TOTAL 2	2.29	3.15	3.30	3.61

FUENTES: Sparks, America del Sur, Febrero 98 (en base a datos del USDA)
SAGYP, base de datos 1995-97

CUADRO 14: Exportaciones arg. de aceite de soja y girasol en relac. Al total mundial (%)				
Argentina	91/94	95	96	97
GIRASOL	50.2	50.5	44.1	44.4
SOJA	35.6	30.3	27.5	27.2
2 ACEITES	15.4	16.5	16.1	17.6

FUENTES: Sparks, America del Sur, Febrero 98 (en base a datos del USDA)
SAGYP, base de datos 1995-97

CUADRO 15: Exportaciones arg. de aceite de Soja Principales destinos (000 m. tns)				
	94	95	96	97
IRAN	207.5	184	243	210
CHINA	128.8	136.8	203	182
BANGLADESH	34.5	81.1	96	70
BRASIL	179	58	65	74
VENEZUELA	151.3	180	90	177
MALASIA	122.7	160.3	188	210
PERU	89.1	78	76	65
CHILE	86.2	60	21	15
PAKISTAN	56.3	65.8	70	64
SINGAPUR	32.8	34.2	31	40
INDIA	26.7	41.8	19	28
MARRUECOS		84.7	95.4	101.5
COLOMBIA		49	91	122
PAKISTAN			69	68
INDONESIA				40
MEXICO				65
SUDAFRICA				39
Países elegidos	1115	1213.7	1,357	1,571
% del total	75.2	75.9	75.8	74.8

FUENTE: SAGYP, base de datos 1995-97

CUADRO 16: Subproductos SOJA: partic. Arg. en el comercio mundial (millon m.tns y %)				
SOJA	94	95	96	97
Total ARG.	6.5	7.15	8.7	9.6
Total Mundial	25.41	33.77	33.85	35.98
ARG/Mundial (%)	26	21.2	25.7	26.7

FUENTES: Sparks, America del Sur, Febrero 98 (en base a datos del USDA)
SAGYP, base de datos 1995-97

CUADRO 17: Particip. del valor de los distintos productos exportados (en %)				
SOJA	94	95	96	97
Poroto	21	18.5	17.3	6.48
Aceites	34	35.9	25.4	27.1
Harinas	45	45.6	57.3	66.4
Total	100	100	100	100

FUENTES: Sparks, America del Sur, Febrero 98 (en base a datos del USDA)
SAGYP, base de datos 1995-97

CUADRO 18 : Export. Arg. SUBPRODUCTOS de SOJA por principales destinos (000 m. tns. y %)						
	% del total exportado					
	95	96	97	95	96	97
HOLANDA	868	909	1,350	10.6	10.4	14.1
CHINA	416	647	425	5.1	7.4	4.4
ITALIA	656	649	650	8.0	7.5	6.8
ESPAÑA	225	400	320	2.7	4.6	3.3
IRAN	510	488	474	6.2	5.6	4.9
DINAMARCA	460	484	604	5.6	5.6	6.3
BELGICA	368	387	459	4.5	4.4	4.8
EGIPTO	300	262	268	3.6	3.0	2.8
FRANCIA	78	97	100	0.9	1.1	1.0
ALEMANIA	143	150	192	1.7	1.7	2.0
GRECIA	125	118	127	1.5	1.4	1.3
IRLANDA	78	84	75	0.9	1.0	0.8
PORTUGAL	42	35	50	0.5	0.4	0.5
INGLATERRA	189	146	78	2.3	1.7	0.8
AUSTRIA	31	48	69	0.4	0.6	0.7
FINLANDIA	40	50	35	0.5	0.6	0.4
SUIZA	23	11	48	0.3	0.1	0.5
LIBANO	42	87	139	0.5	1.0	1.4
CUBA	135	195	254	1.6	2.2	2.6
MALASIA	123	183	200	1.5	2.1	2.1
INDONESIA	195	225	256	2.4	2.6	2.7
TAILANDIA	156	200	251	1.9	2.3	2.6
TUNEZ	159	169	187	1.9	1.9	1.9
SUDAFRICA	146	167	218	1.8	1.9	2.3
JAPON	100	97	124	1.2	1.1	1.3
TURQUIA	53	75	89	0.6	0.9	0.9
POLONIA	52	74	115	0.6	0.9	1.2
YUGOSLAVIA	46	78	32	0.6	0.9	0.3
URUGUAY	23	16	41	0.3	0.2	0.4
CHILE	72	94	110	0.9	1.1	1.1
PERU	93	89	83	1.1	1.0	0.9
Países elegidos	5947	6,714	7,423			
% del total				72.3	77.2	77.3

FUENTE: SAGYP, base de datos 1995-97

CUADRO 19: Países importadores de aceite de soja argentinos. Evolucion del perfil Importador (en %)					
		91/93	94/95	96	97
BRASIL	girasol	0	0	9.6	12.8
	soja	91.4	84.7	86.5	81.7
	palma	8.6	15.3	8.0	11.1
	colza	0	0	0	0
PERU	girasol	0	0	0	0
	soja	100	100	100	100
	palma	0	0	0	0
	colza	0	0	0	0
CHILE	girasol	18.3	14.8	13.2	11
	soja	81.7	85.2	86.8	89
	palma	0	0	0	0
	colza	0	0	0	0
INDIA	girasol	0	0	6.6	12.0
	soja	25	19.4	4.6	4.7
	palma	66.7	73.6	88.7	83.3
	colza	8.3	1.4	1.2	1
Bangladesh	girasol	0	0	0	0
	soja	63	66	55.6	60.9
	palma	34.7	32.4	44.4	39.1
	colza	2.3	1.3	0	0.5
Pakistan	girasol	0	0	0.2	1.4
	soja	17.7	12.9	12.3	16.2
	palma	82.1	87	87.5	82.3
	colza	0.1	0.1	0	0.2
CHINA	girasol	0	0	0	0
	soja	19.7	37.1	36.1	48.1
	palma	63.7	45.7	46.3	43.2
	colza	16.6	17.1	17.5	9.5
MALASIA	girasol	0	0	0	0
	soja	10.8	36.4	58.2	44.7
	palma	89.2	63.6	41.8	55.3
	colza	0	0	0	0
SINGAPUR	girasol	0	0	0	0
	soja	9.8	9.6	6.4	6.0
	palma	89.3	89.4	89.3	87.8
	colza	1	0.9	4.9	6.3
Venezuela	girasol	46.9	47.8	47.6	47.4
	soja	43.2	48.9	51.8	51.3
	palma	9.9	3.3	0.6	1.7
	colza	0	0	0	0
IRAN	girasol	7.5	44.8	33.0	41.5
	soja	64.6	47.5	63.3	48.3
	palma	27.8	7.8	3.8	10.8
	colza	0	0	0.2	0.4

FUENTES: Sparks, America del Sur, Febrero 98 (en base de datos del USDA)

BIBLIOGRAFICA

Cuesta, G; Costa Villar; Pomer,G y Ballester,D. “Estructura de la Industria de Aceites Vegetales: el caso de Oleaginosa Moreno” (mimeo). Preparado para el curso de Agribusiness del CEMA (1997).

Devoto, R. “Mapeo de la Cadena Agroalimentaria Oleaginosa” en Mapeo de las Principales Cadenas Agroalimentares de Argentina, IICA (1996).

Fundación OKITA . “El Comercio internacional de Granos y Subproductos, y su Dinámica en el Asia Pacífico”. Buenos Aires (1997).

INTA, Dirección Nacional Asistente de Planificación. “La Planificación bajo el enfoque de Cadenas Agroalimentarias/ agroindustriales – Guía Operativa”. Agosto (1998).

Mason, David. “Scenario-based Planning: Decision Model for the Learning organization”. Planning Review. Marzo / Abril (1994).

Rosegrant, M.W.; Agcaoili-Sombilla, M; Perez, N.D. “Global Food Projections to 2020: Implications for Investment”. IFPRI. Octubre (1995).

Schwartz, Peter. “The Art of the Long View”. DoubleDay Currency. Mayo (1991).