

E 130000

**SECRETARIA DE PROGRAMACION ECONOMICA
SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA Y PESCA
INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA**

Centro Interamericano de
Documentación e
Información Agrícola
9 MAR 1995
IICA — CIDIA

**ESTUDIO DE COMPETITIVIDAD
AGROPECUARIA Y AGROINDUSTRIAL**

MANZANA, PERA Y JUGOS

IICA
E71
R696

Documento de Trabajo No. CAA/07

Octubre de 1993

00006113

1104
E71
R696

BV-007907



**SECRETARIO DE PROGRAMACION ECONOMICA
LIC. JUAN JOSE LLACH**

**SUBSECRETARIO DE PROGRAMACION MACROECONOMICA
DR. JOAQUIN COTTANI**

**SUBSECRETARIO DE PROGRAMACION SECTORIAL E INTEGRACION
LIC. ALEJANDRO MAYORAL**

**SUBSECRETARIO DE DESREGULACION Y ORGANIZACION ECONOMICA
LIC. PABLO ROJO**

**DIRECTOR DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS
DR. HECTOR MONTERO**

**SECRETARIO DE AGRICULTURA, GANADERIA Y PESCA
ING. AGR. FELIPE CARLOS SOLA**

**SUBSECRETARIO DE PRODUCCION AGROPECUARIA Y MERCADOS
ING. AGR. FELIX MANUEL CIRIO**

**SUBSECRETARIO DE ECONOMIA AGROPECUARIA
LIC. JESUS LEGUIZA**

**REPRESENTANTE DEL I.I.C.A. EN LA ARGENTINA
ING. AGR. GONZALO ESTEFANELL**



COORDINADORES TECNICOS

Lic. Juan Carlos Del Bello
Lic. Edith S. de Obschatko

AUTOR DEL DOCUMENTO CAA/07

ANAHI RODRIGUEZ de TAPPATA

*Las opiniones vertidas en este trabajo son de exclusiva responsabilidad de los autores
y no necesariamente coinciden con las de las entidades auspiciantes*

31

En 1992, la Secretaría de Programación Económica del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos firmó una Carta de Entendimiento con el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), para la realización de un estudio de competitividad del sector agropecuario y agroindustrial. Asimismo, acordó con la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, y con el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) la cooperación de estos organismos en áreas específicas.

Desde el punto de vista metodológico, el Estudio de Competitividad Agropecuaria y Agroindustrial intenta avanzar sobre los estudios tradicionales que consideran exclusivamente los productos primarios. Se ha adoptado para ello un enfoque metodológico de "cadenas agroindustriales", incluyendo en cada estudio el análisis de la etapa primaria y algunos aspectos de la primera fase de elaboración.

Los productos incluidos en el estudio son los siguientes: trigo, maíz, soja, girasol, aceites y harinas; carne vacuna, ovina y aviar; productos lácteos; manzanas, peras, cítricos, jugos; tomate para industria; productos agropecuarios no tradicionales.

Para cada uno de estos productos o grupos de productos se sigue una presentación homogénea, que comprende el análisis del contexto internacional, los indicadores de competitividad y desempeño del subsector en la Argentina, los factores determinantes de la competitividad y el balance y perspectivas.

Paralelamente, se desarrollaron estudios específicos sobre áreas de política que presentan especial interés para las perspectivas del sector agropecuario y agroalimentario: comercio internacional, perfil tecnológico de la producción agropecuaria, transporte terrestre, crédito agropecuario, lineamientos de políticas para la competitividad, algunos de los cuales también se presentan en esta oportunidad.

Con la publicación de estos informes se ponen a disposición pública los resultados obtenidos, como forma de realizar un primer aporte a la discusión de esta problemática tan significativa para la economía argentina.

Buenos Aires, Octubre de 1993



INDICE

SINTESIS DEL DOCUMENTO

| | |
|---------------------------|----------|
| INTRODUCCION | 1 |
|---------------------------|----------|

A. MANZANAS Y PERAS FRESCAS

| | |
|---|-----------|
| I. El contexto internacional | 5 |
| I.1. Perfil productivo | 5 |
| I.2. Producción primaria | 5 |
| I.3. Proceso de empaque | 6 |
| I.4. Conservación frigorífica | 8 |
| I.5. Proceso de transporte hasta puerto de embarque..... | 9 |
| I.6. Embarque en puertos maritimos..... | 9 |
| I.7. Perfil empresario | 10 |
| I.8. Perfil de mercados | 10 |
| II. Indicadores de desempeño y competitividad del subsector en Argentina..... | 13 |
| II.1. Ubicación y desarrollo en el subsector en Argentina | 13 |
| II.2. Indicadores de desempeño internacional.. | 16 |
| II.3. Indicadores de competitividad externa .. | 16 |
| III. Factores que inciden en la competitividad del subsector..... | 21 |
| III.1. Factores que incidieron en el mal desempeño argentino | 21 |
| III.2. Efectos sobre la actividad frutícola de los cambios macroeconómicos argentinos | 25 |
| III.3. La competitividad argentina en relación a Chile | 29 |
| IV. Balance y perspectivas a corto y mediano plazo | 37 |

B. JUGO DE MANZANA Y PERA

| | |
|---|-----------|
| I. El contexto internacional | 42 |
| I.1. Perfil productivo | 42 |
| I.2. Perfil empresario | 43 |
| I.3. Perfil de mercado | 43 |
| II. Indicadores de desempeño y competitividad del subsector en Argentina | 45 |
| II.1. Ubicación y desarrollo del subsector en Argentina | 45 |
| II.2. Indicadores de desempeño internacional.. | 47 |
| III. Factores que inciden en la competitividad del producto | 48 |
| III.1. Factores que incidieron en el buen desempeño argentino | 48 |
| III.2. Efectos sobre la actividad de los cambios macroeconómicos argentinos | 50 |
| III.3. Factores que condicionan el buen desempeño argentino | 51 |
| IV. Balance y perspectivas a corto y mediano plazo | 52 |

C. ANEXO ESTADISTICO

D. BIBLIOGRAFIA

MANZANAS, PERAS Y JUGOS

Síntesis del documento ^{1/}

I. MANZANAS Y PERAS FRESCAS

1. El contexto internacional

1.1. Oferta mundial. La producción mundial de manzanas y peras cayó desde el año 1990, aunque para la próxima temporada, se prevé una abundante oferta porque la producción de manzanas y peras de la CEE aumentaría alrededor de un 60%. En cambio, Europa del Este disminuiría su producción (antes en condiciones subsidiadas). En manzanas, el Hemisferio Sur participa con el 15-16% de la producción mundial, y con el 33% de las exportaciones. En peras, las participaciones respectivas son 15% y 5%.

1.2. En ambas frutas Argentina es exportador de contraestación, concentrando sus embarques en el invierno argentino, y compitiendo con los países del Hemisferio Sur. En manzana, en los últimos 10 años la exportación del H.Sur creció un 70%. El aumento de oferta estuvo marcado por la irrupción de Chile que se transformó en el primer exportador del Hemisferio Sur sobrepasando la oferta Argentina en más de 100 mil Tn. Las exportaciones argentinas se mantuvieron oscilantes en torno a las 200 mil tn anuales. En pera, la oferta del Sur pasó de 157 a 425 mil tn, y las exportaciones argentinas de 40 a 170 mil tn.

1.3. La oferta internacional no tiene un modelo único de comercialización. Operan uniones de empresas y sector público (boards y juntas como en el caso de Sudáfrica y Nueva Zelanda) y oferta individual de empresas (Chile y Argentina). Los intentos de concentración de la oferta del Hemisferio Sur del pasado fueron abandonados aunque podrían resurgir para enfrentar años con dificultades de colocación como será 1993. Las tendencias en las formas de comercialización son: mayor sofisticación de las cadenas comerciales, mayor incidencia de los brokers, avances tecnológicos en almacenamiento y transporte.

1.4. Regulaciones. En la CEE, estos productos están sometidos a idénticas regulaciones que las previstas en el PAC para los demás productos: intervención de stocks, fijación de cupos de importación, aranceles variables y gravámenes compensatorios en relación a precios de referencia. En otros países importadores no se verifican mecanismos especiales de intervención. Las políticas de protección al comercio avanzan en restricciones no arancelarias vía requisitos de calidad, tolerancia de residuos de elementos químicos y condiciones ecológicas de envases.

^{1/} Este documento fue finalizado en el mes de octubre de 1992.

1.5. Tendencias de la demanda internacional. No presenta signos de agotamiento. Se espera un aumento de la demanda de productos frescos. Se producen cambios frecuentes de preferencias entre especies de frutas y hortalizas y de variedades dentro de la especie. Los niveles de demanda de los países tradicionalmente importadores se mantienen y surgen nuevas áreas (Sudeste asiático, Méjico, Filipinas) que modificarán la dirección del comercio. En los países desarrollados y Japón aumentan las exigencias de calidad.

1.6. Restricciones de acceso a los productos argentinos. Los productos argentinos no tienen restricciones especiales de acceso a los mercados (las de ciertas plagas se salvan con interdicción cuarentenaria), pero sí son afectados en la CEE por las políticas de intervención de stocks, los aranceles y la fijación de precios de referencia.

2. Indicadores de desempeño y competitividad en Argentina

2.1. Producción.

Manzanas: Entre 1980/81 y 1990/91 la producción aumentó un 7,2%, y en igual período la superficie se expandió en 25%. Las exportaciones se mantuvieron estables, el consumo interno cayó en 31% y la industrialización de frutas creció en 36%.

Peras: En igual período la producción de peras aumentó aproximadamente en 90%. La superficie con perales se expandió en un 33% en los años 80. las exportaciones se cuadruplicaron, el consumo interno se mantuvo estable, y el porcentaje industrializado también.

2.2. Productividad y costos. El nivel de productividad primario en ambas frutas es bajo, con un rendimiento promedio de 30 mil kg/ha (el rendimiento chileno es de 50 mil kg/ha). La mitad de la superficie plantada tiene un modelo tecnológico antiguo, con baja tasa de inversión y parcelas pequeñas. La ineficiencia productiva se refleja también en baja calidad de frutas y altos porcentajes de desecho de frutas para exportación (más del 50% de la producción se industrializa, en Chile el 38%). La adopción de nuevas variedades es muy lenta. La modernización se concentra en áreas nuevas (aproximadamente 11% de la extensión total) con explotaciones conducidas por empresas comercializadoras, de gran tamaño y buena tecnología. En etapa primaria, el costo argentino es de 0,17 u\$s/kg y el chileno es 0,063 u\$s. Suponiendo igual productividad que en Chile, el costo en Argentina sería de 0,094 u\$s/kg.

Empaque y frigorífico. En estos procesos la renovación tecnológica es escasa. Sólo 5 de las 250 empresas empacadoras han modernizado sus líneas de empaque (con efectos de baja de costos de entre un 15 y 20%), y sólo el 8% de los frigoríficos trabaja con tecnología moderna. También el flete (a galpón y a puerto) es muy

superior en Argentina. En conjunto, la caja completa en puertos tiene un costo de 10,8 u\$s en Argentina y de 6,5 u\$s en Chile.

2.3. Exportaciones.

Manzanas

Argentina perdió competitividad en los últimos años, ya que mientras la oferta del Hemisferio Sur creció significativamente, las exportaciones argentinas permanecieron estables en volumen, y disminuyeron en valor por caída de los precios. En los tres últimos años, Argentina participó con el 7% de las exportaciones mundiales y el 21% de las exportaciones del H.Sur. Los principales mercados son la CEE (50%) y Brasil (17%).

Peras. La competitividad argentina en peras frescas creció en los últimos años. En el último decenio, la oferta agregada del Hemisferio Sur pasó de 157 mil Tn a 425 mil Tn, y las exportaciones argentinas de 40 a 170 mil tn. Argentina participó en los tres últimos años con el 19% de la oferta mundial y el 40% de la exportación del H.Sur. En éste mantiene el primer puesto como exportador (posición seriamente amenazada por el avance chileno). Los mercados más importantes son la CEE (55%), de mayor crecimiento relativo y Brasil (31%).

3. Factores de competitividad

3.1. Argentina tiene ventajas comparativas naturales para la producción de frutas de pepita (cantidad y calidad de tierras, clima apto, agua abundante, recursos humanos calificados). Sin embargo, su productividad es inferior a la de países competidores (Chile).

3.2. Hasta 1991 varios factores actuaron negativamente sobre la competitividad del sector:

- * la variabilidad de políticas macroeconómicas
 - * las políticas comerciales externas de sesgo antiexportador
- Los ingresos de los exportadores mejoraron en las ventas a Europa y cayeron en las de Brasil por efecto de los cambios externos (paridades de monedas e índices de inflación).
- * la ineficiencia del funcionamiento del Estado: insuficiente asistencia tecnológica, inadecuada relación con los empresarios, descoordinada estrategia comercial externa, falta de transparencia de información estratégica, sobrecostos laborales, de puertos, de transporte y tráfico marítimo, políticas crediticias erráticas, complejidad de operatorias para exportar, rigidez para la incorporación de normas de calidad, restricciones a la innovación por las políticas impositivas y crediticias, legislación obsoleta que retardó cambios en los transportes.

3.3. Impacto de las reformas económicas desde 1991.

Los nuevos marcos legales sobre el mercado cambiario y financiero tuvieron un efecto positivo, por la liberalización del ingreso de divisas y eliminación de gravámenes a la exportación.

Las modificaciones en normas aduaneras beneficiaron en reducción de tiempos de operatoria. El tipo de cambio se mantuvo en los mismos niveles de 1987 y subió ligeramente en relación a marzo de 1991 en marcos, pero se deterioró para el caso de operaciones en dólares. Las modificaciones en la Ley de Empleo no se aplicaron, ya que por particularidades del trabajo no se pueden aplicar las flexibilidades que otorga la Emergencia Laboral. Se dieron aumentos por productividad con resultados dispares. La negociación por empresas no se utilizó legalmente. Tampoco pudo apreciarse efectos de la desregulación de puertos porque -por estacionalidad- recién se aplicará en 1993.

La desregulación de transportes de cargas tuvo efectos positivos (reducción de hasta el 50% de fletes) para envíos a Brasil por la apertura de transporte internacional.

En crédito, aún no se concretaron operaciones de las nuevas prefinanciaciones (pasibles de ser tomadas por productores o proveedores de insumos), por incertidumbre de la estacionalidad y algunos problemas particulares.

3.4. Impacto previsible del MERCOSUR. Es esperable una influencia positiva por la agilización de operatorias comerciales y de transporte. Argentina es exportador tradicional hacia Brasil, y empresas argentinas tienen inversiones en producción y comercialización en este país.

3.5. Factores de competitividad en la producción chilena. Las siguientes características del desempeño chileno, ilustran sobre las restricciones de la actividad en la Argentina:

- a) gran interconexión de los sectores público y privado en organismos de investigación y desarrollo.
- b) estrategia de promoción y marketing única (pública y privada), basada en la identificación del país antes que en la marca.
- c) alta capacidad de adopción de tecnología moderna y variedades de frutas.
- d) alta productividad.
- e) gran transparencia en la información clave para la toma de decisiones y el mejoramiento de la calidad.
- f) gran dinamismo de reacciones ante cambios en los mercados externos.
- g) internacionalización del costo y condiciones de créditos.
- h) mayor tasa de retorno al productor por la forma en que se realizan las compras de frutas.
- i) bajo costo del factor trabajo. En Chile un puesto de trabajo en el empaque de frutas tiene un costo completo de US\$ 228 y en Argentina US\$ 1235.
- j) menores costos por mayor productividad y asimetrías.

3.6. Las limitaciones subsistentes para la mejora de la competitividad argentina, derivadas de lo expuesto son:

- * Baja productividad en la etapa primaria.
- * Escasa diversificación varietal e incorporación de variedades nuevas.
- * Obsolescencia tecnológica en empaque y frigoríficos.
- * Antigüedad de las operatorias comerciales internas.
- * Desarticulación de la oferta externa.
- * Bajo precio de cumplimiento de calidad internacional.
- * Ineficiencia de servicios del Estado.
- * Desfavorables asimetrías de costo con el principal competidor.
- * Persistencia de limitaciones al óptimo uso del factor trabajo
- * Exportación de impuestos indirectos.

3.7. Recomendaciones. En función de lo planteado en el punto anterior, se formulan las siguientes para los factores que dependen de acciones públicas:

- * Mayor flexibilidad en el mercado de trabajo.
- * Reintegro a los exportadores de los tributos pagados sobre el factor trabajo y otros provinciales y municipales.
- * Incentivos impositivos para la innovación tecnológica.
- * Incentivos impositivos para la capacitación técnica en las empresas, la investigación y el desarrollo.
- * Internacionalización de condiciones y costo de crédito de evolución e inversión en tecnología.
- * Mayor relación del sector privado y el público. Estrategia única de marketing externo.
- * Mejora de la política de asistencia y transferencia de tecnología.
- * Sistema estadístico público de mayor calidad, transparencia de información.
- * Mayor agilidad del sector público.

3.8. Para el logro de una mayor competitividad también serían necesarias las siguientes transformaciones empresarias:

- * Aceleración de la tasa de cambio del paquete tecnológico en producción primaria (incluyendo diversificación varietal) para incrementar rendimiento y calidad.
- * Incorporación de tecnología en el empaque y frigoríficos.
- * Ajuste y redimensionamiento administrativo de empresas.
- * Modernización de relaciones entre las etapas de comercialización.
- * Mayor capacitación de los cuadros empresarios y gerenciales.
- * Activa estrategia externa que unifique esfuerzos.
- * Modernización de los controles de calidad.

II. JUGO DE MANZANA CONCENTRADO

1. El contexto internacional

1.1. Tipo de producto. Los jugos son productos industriales de escasa elaboración, que utilizan como materia prima a frutos que no tienen condiciones de calidad para consumirse en fresco. No requiere conservantes químicos. Requiere cadena de frío en el transporte. La comercialización internacional se realiza a granel.

1.2. La comercialización se realiza por empresas, sin verificarse acuerdo, boards u otras formas de concentración. Hay una gran participación de un escaso número de brokers que son los reales formadores de precios. Las empresas multinacionales elaboradoras de bebidas tiene fuertes intereses en el negocio de jugos.

1.3 Estados Unidos es el principal productor mundial (33% de la oferta en 1991), seguido por Argentina (15%) y el principal importador (50% de las importaciones mundiales). El primer exportador es Argentina El Hemisferio Sur exporta el 40%, y dentro de éste Argentina el 21%. La CEE exporta el 29%. La demanda internacional ha crecido en 71% en la última década, pero en 1991 las exportaciones mundiales cayeron en 10%. El 99% de la demanda internacional es del Hemisferio Norte. La tendencia previsible es que se mantengan los niveles actuales de consumo.

1.4. Regulaciones. Se avanza en restricciones no arancelarias a través del control de residuos químicos. No hay restricciones específicas a los productos argentinos.

2. Indicadores de desempeño y competitividad en Argentina.

2.1. En la última década la actividad se ha desarrollado sustantivamente. (65% más de producción), en una proporción cercana a la del mercado mundial. Entre 1980-81 y 1990-91 la producción de jugos creció un 65%, en tanto el rendimiento industrial aumentó el 21%. El destino a industria creció durante la década, mientras cayó el consumo en fresco. Desde hace 5 años se industrializa más del 50% de la producción de manzanas.

2.2. La materia prima destinada a molienda es fruta de descarte, por estar dañada o por no encontrar buen precio en el mercado interno. En los últimos años ha crecido el porcentaje destinado a jugos, lo que evidencia un deterioro de la calidad de fruta fresca. Los jugos argentinos son de buena calidad.

2.3. Las empresas productoras de jugos son 16. El nivel tecnológico actual es bueno y hay dinamismo para la adopción de innovaciones y de adaptación a exigencias de los mercados finales (ej. cambios en la línea de producción para satisfacer gusto del mercado japonés). Hay cooperación entre el sector privado y público (CIATI) para el desarrollo tecnológico. Sin embargo, hay cierto

grado de obsolescencia y es previsible que en los próximos años se requieran inversiones para renovar las líneas de producción. Las cadenas comerciales son adecuadas. El puerto de embarque es el de San Antonio Este. Para la exportación se forman grupos de carga.

2.4. Exportaciones. Las exportaciones de jugo de manzana y pera crecieron sostenidamente en la década. Entre 1988 y 1991 aumentaron un 40% en volumen y un 120% en valor. El valor de las exportaciones en 1991 alcanzó los 85 millones de dólares. El principal destino es los EEUU (95% en 1991) y luego la CEE. En los últimos años se ha logrado penetrar el mercado japonés (3%) que tiene buenas perspectivas. Otros mercados potenciales son el Sudeste Asiático, Méjico, Brasil, Venezuela, España.

3. Factores de competitividad

3.1. El notable aumento de competitividad de los jugos de manzana y pera de la última década se asentó en una serie de factores exógenos que operaron favorablemente:

- * Deterioro de la calidad de frutas producidas para exportación.
- * Tonificación de la demanda internacional de jugos.
- * Menor riesgo de deterioro en el proceso de comercialización que las frutas frescas.
- * Incidencia de promociones industriales.
- * Bajos requerimientos de asistencia tecnológica.
- * Bajos uso relativo de mano de obra.
- * Baja importancia relativa del funcionamiento de las instituciones públicas.

3.2. Otros factores favorables fueron endógenos a la rama:

- * Influencia de la forma de compra de la materia prima. Si bien los precios al productor son 50% inferiores a la fruta para exportación, el pago al contado de las empresas jugueras ha inclinado a muchos productores a vender con este destino.
- * Agilidad para incorporación de innovaciones no asociadas a inversiones en bienes de capital.
- * Capacidad de asimilar cambios impuestos por los mercados finales.

3.3. Impactos de las reformas económicas desde 1991. Los nuevos marcos legales del mercado cambiario y financiero tuvieron el efecto positivo de liberalización ingreso de divisas y eliminación de gravámenes a la exportación. También fue beneficiosa la modificación en normas aduaneras, que redujo el tiempo de la operatoria. En cambio, las modificaciones de la nueva Ley de Empleo. Por particularidades del trabajo no se pueden aplicar las flexibilidades que otorga la Emergencia Laboral. Se dieron aumentos por productividad con resultados dispares. La negociación por empresas no se utilizó legalmente. Tampoco la desregulación de

puertos, por estacionalidad, no se aplicará completamente hasta 1993. La desregulación de transportes de cargas no mostró efectos de baja en fletes a puerto. En cuanto a las nuevas prefinanciaciones (pasibles de ser tomadas por productores o proveedores de insumos), aún no se concertaron operaciones.

3.4. Impacto del MERCOSUR. Por el momento, no se espera ningún impacto significativo. La competencia de jugos de otros países en el mercado interno no entorpece a la actividad puesto que el 99% de la producción se exporta, y su destino es el Hemisferio Norte. La posibilidad de exportar a Brasil no ha sido analizada por el sector.

3.5. Las limitaciones subsistentes para la mejora de la competitividad argentina, derivadas de lo expuesto son:

- * Persistencia de limitaciones al óptimo uso del factor trabajo.
- * Exportación de impuestos indirectos.
- * Escaso crédito en condiciones internacionales para renovación tecnológica.

3.6. Las recomendaciones, en consecuencia, son las siguientes:

- * Mayor flexibilidad en el mercado de trabajo.
- * Reintegro a los exportadores de los tributos pagados sobre el factor trabajo y otros provinciales y municipales.
- * Incentivos impositivos para la renovación tecnológica.
- * Incentivos impositivos para la capacitación técnica en las empresas, la investigación y el desarrollo.
- * Internacionalización de condiciones y costo de crédito de evolución e inversión en tecnología.
- * Sistema estadístico público de mayor calidad, transparencia de información.

3.7. Una consideración de estrategia general se refiere a la necesidad de mantener la diversificación en los destinos de la fruta producida (exportación en fresco y jugos), deteniendo la tendencia al aumento relativo del destino jugo, ya que la exportación en fresco presenta mayor valor agregado y capacidad de absorción de empleo.

INTRODUCCION

Los documentos base del proyecto general del que este trabajo forma parte, adoptan como definición de competitividad a la capacidad de aumentar en forma sostenida el valor de las exportaciones de rubros seleccionados.

Puesto que el objetivo de este estudio es el análisis de la competitividad externa de productos argentinos, interpretamos que la esencia de la capacidad mencionada consiste en la posibilidad de un desempeño mejor que el de las fuentes alternativas de oferta internacional.

Los productos frutihortícolas son una mercancía sofisticada y frágil. La sofisticación está dada por el requerimiento de procesos de producción y comercialización altamente especializados, y la fragilidad porque la cadena de comercialización es muy sensible a alteraciones que condicionan la calidad del producto. Al mismo tiempo, los mercados internacionales tienen un gran dinamismo sustentado en los cambios de los requerimientos de calidad y de preferencia de los consumidores.

Las características señaladas requieren la concurrencia de multiplicidad de condiciones con una dirección clara: marco normativo que elimine rigideces que dificultan la innovación e internacionalización de los costos del negocio frutícola.

Bajo el supuesto, (avalado por la trayectoria y participación de Argentina en el comercio internacional de estos productos) de que nuestro país tiene ventajas comparativas naturales para la producción de frutas de pepita y de que las condiciones macroeconómicas generadas a partir de la nueva política económica, implementada desde 1991, son auspiciosas para mantener y aumentar esa actividad, se identificarán las distorsiones que subsisten y limitan las posibilidades de permanecer sólidamente en los mercados mundiales enfrentando la agresividad de los oferentes alternativos.

Debido a las enormes distorsiones en que se desarrolló la economía argentina durante los últimos años no es posible (en los términos de este estudio) identificar todos y cada uno de los aspectos relacionados con la capacidad competitiva de nuestra fruticultura. Por ello, hemos centrado nuestro análisis en los aspectos que definen la rentabilidad de corto plazo del negocio frutícola.

Desde ese enfoque, el énfasis se centrará en las ventajas/desventajas comparativas dinámicas y dentro de ello en los factores exógenos. Esto es así porque interpretamos que este estudio es una contribución para identificar las limitantes sobre las condiciones de competitividad que aún subsisten en relación a la política

pública y que determinan rezagos en la adopción de cambios tecnológicos (en sentido amplio abarcando los modelos de organización) que son factores de competitividad endógenos.

En este estudio se han concentrado esfuerzos para realizar comparaciones de costos con países competidores externos. El análisis se efectúa para el año 1992 por entender que importa la situación relativa de este año como punto de inflexión.

Consideramos imprescindible la verificación de las posiciones relativas de costos con que nuestro país realiza su oferta internacional por las siguientes razones:

- a. La fruticultura de pepita fue diseñada para la exportación.
- b. El 70% de la producción de frutos tiene como destino los mercados externos (bajo todas las formas) en los últimos 5 años.
- c. Argentina ha perdido posición relativa internacional como oferente de frutas frescas en los últimos 10 años.
- d. La oferta agregada del Hemisferio Sur ha crecido en los últimos 10 años.
- e. La irrupción de un nuevo oferente del Hemisferio Sur que superó la posición de Argentina.

El país elegido para efectuar las comparaciones mencionadas ha sido Chile. Esta elección se fundamenta por:

- a. Explosiva inserción en el mercado internacional en los últimos 10 años.
- b. Ubicación geográfica con similar distancia a los principales mercados.
- c. Indicadores de inversión, innovación y modernización superiores a los del resto de países del Hemisferio Sur.
- d. Gran agilidad comercial y de penetración de mercados.
- e. Rentabilidad agregada del sector más alta que la de Argentina.

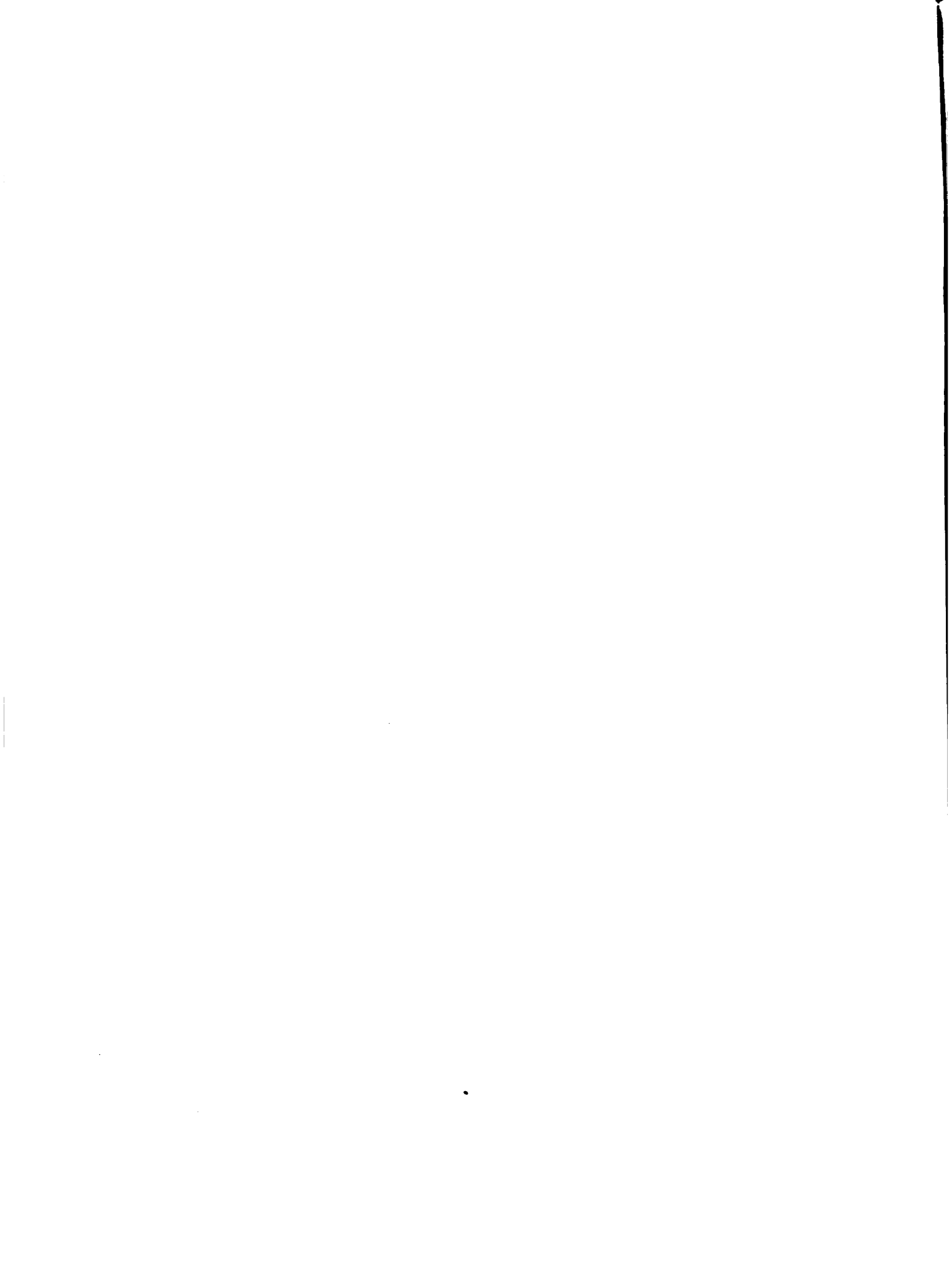
El análisis de la situación Argentina y los efectos de las medidas económica implementadas desde la vigencia del "Plan de Convertibilidad" se nuclean en el análisis de tipo de cambio efectivo real para manzanas y peras. La metodología adoptada permite incorporar esos efectos a través de la variación de costos de la actividad. Otros efectos difusos, difícilmente apreciables en forma directa no pudieron ser considerados.

Finalmente, los cambios operados ante la integración en el Mercosur serán incorporados marginalmente. Entendemos que las particulares relaciones en este tipo de fruticultura en ambos países coloca el tratamiento de este tema en otro orden de importancia que para otros sectores productivos argentinos. Brasil no sólo es un mercado tradicional para las frutas de pepita argentinas sino que existe un alto grado de integración dado que los empresarios argentinos han realizado inversiones en la fruticultura brasilera y están presentes en las cadenas de comercialización. Por lo tanto los efectos del programa Mercosur serán beneficiosos al facilitar las condiciones en que se realizan los negocios binacionales. Los riesgos de perjuicios están dados por la variabilidad de las condiciones macroeconómicas de ese país.



PARTE A

MANZANAS Y PERAS FRESCAS



I. EL CONTEXTO INTERNACIONAL.

I.1. Perfil productivo.

Se interpreta como perfil productivo a la secuencia de etapas desde la producción primaria hasta la colocación fronteras afuera del país. Por lo que se identifican para cada una de estas etapas las características generales y los procesos de cambio tecnológico.

I.2. Producción primaria.

A. Características generales.

El cultivo de frutales de pepita requiere técnicas que identifican el paquete tecnológico como sumamente sofisticado. La cantidad de plantas por hectáreas, la riqueza del suelo, el método de riego, el sistema de control de plagas y enfermedades, las defensas contra accidentes climáticos, las tareas de atención de las plantas (aplicación de fertilizantes y bioreguladores, pulverizaciones con agroquímicos, podas, raleos, etc.) definen estas producciones como mano de obra intensiva, sumamente aptas para ser manejadas en pequeñas extensiones, con fuerte participación y control de los agricultores propietarios.

Las tecnologías no tienen diferencias sustanciales entre países, la difusión de las tecnologías productivas es muy grande y podría decirse que no hay desconocimiento de los productores de las mismas sino diferencias en la velocidad de adopción de los distintos países.

La productividad por hectárea considerada buena internacionalmente es superior a los 40 mil kg/ha con un rendimiento del 70% de fruta para exportación.

Argentina se ubica por debajo de esos estándares tanto en volumen promedio de producción como en rendimiento de calidad para exportación.

B. Cambio tecnológico.

Se concentra en la llamada forma o sistema de conducción de las plantas, básicamente dos sistemas diferenciados:

a. El llamado "sistema tradicional" considerado obsoleto que consiste en árboles colocados en hileras hasta un máximo de 180 por ha. Bajo este sistema el árbol desarrolla gran altura y copa, lo que requiere apuntalamiento de ramas e introduce dificultades para el trabajo sobre el árbol (poda, raleo, cosecha). La productividad promedio que se alcanza bajo este sistema es de 30 mil kg/ha.

b. El llamado "sistema en espaldera", considerado moderno, que consiste en la colocación de los árboles en hilera guiados por seis filas de alambres (las ramas son conducidas apaisadamente sobre los alambres) lo que permite un promedio de 700 plantas por hectárea. Bajo este sistema los árboles son de menor porte y follaje, facilitando así las tareas culturales con menor costo y mayor rendimiento del trabajo por ha. También se obtienen beneficios en calidad de frutos por mayor exposición al sol. La productividad promedio que puede alcanzarse bajo este sistema es de 50.000 kg/ha.

c. Otros elementos de cambio tecnológico están dados por: mayor presencia de alternativas en variedades de frutos (mejora de las mismas como producto de investigación tecnológica, diversificación y velocidad de adopción de nuevas variedades), sistemas de riego utilizado (tradicional por inmersión, moderno por goteo), sistema de defensa contra heladas (tradicional por calefactores, moderno por aspersión), tasa de renovación o adopción de innovaciones en el parque de maquinarias, sistemas y métodos de organización del trabajo, formas de clasificación de los frutos, condiciones de transporte a las plantas de packing. Otro elemento importante de cambio tecnológico está dado por la capacidad de difusión y absorción de las nuevas tecnologías tales como formas de control de las necesidades de las plantas, formas de podas, conducción, etc.

I.3. Proceso de empaque.

A. Características generales

Bajo este nombre se identifica al proceso de selección y acondicionamiento de frutos previo al almacenamiento en cámaras frigoríficas. El proceso consta de varias etapas que deben ser atravesadas por los frutos con las menores probabilidades de sufrir daños que deterioren su calidad. En cada una de ellas hay gran manipulación. Durante el transporte desde los predios a las plantas empacadoras los frutos pueden dañarse por: golpes en la fruta por mal estado de caminos y quemaduras de sol postcosecha. En este último aspecto inciden principalmente la cantidad de horas en exposición al sol hasta el ingreso al empaque, cada hora de tardanza repercute en menor tiempo de duración en condiciones aptas almacenada en frigoríficos. Se estima que por cada 24 horas de demora entre el momento de cosecha de los frutos hasta su ingreso

al frigorífico la disminución de condiciones de mantenimiento de su calidad es de 2 a 4 semanas.

Dentro del empaque, el recorrido de los frutos es el siguiente: volcado del envase a granel en la línea de empaque, primer descarte de tamaños no comerciales (mecánico), lavado y tratamiento con funguicidas (mecánico), selección (manual o computarizada), calibrado (mecánico o computarizado), embalaje (manual o mecánico), palletizado (manual), almacenamiento en cámaras frigoríficas.

Cada uno de estos procesos requieren enorme agilidad, los frutos deben estar el menor tiempo posible a temperatura ambiente. La aplicación de elementos químicos, la selección y el embalaje deben responder a los standards de calidad fijados por los distintos mercados y determinados por la autoridad sanitaria nacional.

B. Cambio tecnológico.

El cambio tecnológico radica en la disminución de tiempos de procesamiento (menores costos) y la obtención de bajo porcentaje de daño en los frutos (mejores precios). Dos tipos de cambios tienen efectos importantes: la incorporación de bienes de capital y los cambios en la organización del trabajo que no requieren inversiones.

*** Incorporación de bienes de capital**

a. Pretamaño o preclasificado en la planta de empaque: en picos de cosecha el procedimiento descrito anteriormente no puede realizarse en forma directa. Por atosigamiento de capacidad, los frutos deben almacenarse en frío antes del procesos de empaque. La realización del preclasificado (permitido por maquinaria externa al circuito normal) elimina sobrecostos por almacenaje en frío de frutos que serán descartados y facilidad de operatoria posterior de lotes con características ya definidas.

b. Selección: Automatización de las líneas de empaque permitida por máquinas computarizadas que seleccionan los frutos en función del color, tamaño y calidad. Esta tecnología permite mayor homogeneidad de la calidad de los frutos y aproximadamente el 50% de disminución de costo de mano de obra directa.

c. Llenado automático de envases: la misma tecnología del punto b, permite el llenado automático de envases a granel y de las bandejas internas de los envases de exportación. La eliminación de las tareas de embaladores permite ahorro de costo laboral incorporado en la estimación del punto b.

*** Cambios en la organización del trabajo que no requieren inversiones:**

a. Incorporación de la preclasificación a la etapa primaria previo al transporte al empaque. Este cambio de método de trabajo permite mejores rendimientos de las líneas de empaque, elimina sobrecostos de almacenamiento en frigoríficos de frutos no aptos, facilita la negociación comercial entre empaques y productores, descongestiona las plantas empacadoras y acelera los tiempos de todo el proceso en picos de cosecha. Al mismo tiempo eleva los costos de cosecha para los productores, pero este efecto es compensable vía precios.

I.4. Conservación frigorífica.

A. Características generales

Las condiciones del almacenamiento de los frutos en frigoríficos definen la vida de los mismos en condiciones de calidad sin la aparición de desórdenes fisiológicos y enfermedades de postcosecha. La calidad de diseño de los frigoríficos es un requisito importante, pero la clave consiste en la capacidad de manejo de las condiciones internas de las cámaras de almacenamiento de los frutos (control de temperaturas, humedad, relación de concentración de gases, forma de estibaje de los bultos, mezcla de especies).

B. Cambio tecnológico.

Las innovaciones relacionadas con inversiones en bienes de capital son las siguientes:

a. En frigoríficos de tecnología tradicional: La incorporación de túneles de preenfriado que permite bajar rápidamente la temperatura de la pulpa de los frutos. Incorporación de compresores modernos que introduce ahorros en el consumo de energía.

b. La nueva tecnología de construcción de frigoríficos bajo sistema de atmósfera controlada: Esta tecnología mantiene una alta relación de dióxido de carbono/oxígeno lo que retarda el desarrollo metabólico de los frutos permitiendo una conservación de hasta 12 meses sin plena maduración. Los frutos conservados bajo este sistema obtienen precios superiores.

I.5. Proceso de transporte hasta puertos de embarque.

A. Características generales.

Por tratarse de productos de alta fragilidad el proceso de transporte debe cumplirse bajo los siguientes requisitos: alta rapidéz, escaso manipuleo, bajas probabilidades de golpes y mantenimiento de las condiciones de frío.

B. Cambio tecnológico.

Este proceso está altamente relacionado con la operatoria de cargas y las facilidades o trabas institucionales al desarrollo de formas innovadoras de organización. Respecto de los cambios relacionados con los bienes de capital, la utilización de equipos de transporte refrigerados está en función de la posibilidad de aumento de temperatura de los frutos durante el trayecto hasta el puerto de salida. Generalmente, se consideran de buena tecnología los sistemas que contemplan figuras de transportistas flexibles (caso del transportista multimodal y terminales de carga) que disminuyen los tiempos de operatoria.

I.6. Embarque en puertos marítimos.

A. Características generales.

La agilidad operativa de la organización portuaria es la clave de este proceso cuyas etapas principales son: arribo de las unidades de transporte terrestre, programa de embarque, descarga del camión al costado de los buques, transferencia de la carga desde el muelle a la bodega de los buques, distribución de la carga en bodega, aseguramiento de la carga durante la navegación.

B. Cambio tecnológico.

La base del cambio tecnológico reside en la dinámica de la organización de las tareas portuarias (mínimos tiempos de espera de buques) incluyendo las tramitaciones obligatorias (aduaneras y fitosanitarias). En estos aspectos son sustanciales las normativas establecidas oficialmente y la posibilidad de cumplimentarlas dentro del mismo puerto con los menores tiempos de espera. Otros elementos de fuerte importancia son la organización del trabajo de estibaje (legislación laboral), la existencia de instalaciones privadas de almacenamiento y la disponibilidad de medios de comunicación.

I.7. Perfil empresario

Los mercados frutícolas internacionales se caracterizan por un alto grado de competencia. La presencia de fuertes firmas integradas internacionales no alcanza grados de cartelización.

En los últimos años se ha avanzado hacia la concepción de "negocio integrado" en la comercialización en un sistema en el que los grandes operadores de comercio internacional no realizan su oferta en forma libre (sistema de remates) sino en forma directa a cadenas de supermercados con las que han realizado acuerdos previos. Sin embargo, persiste la comercialización libre y la intermediación de brokers (colocadores de productos a comisión). Se han producido grandes avances hacia la integración (en realidad diversificación) horizontal de la oferta de distintos productos vegetales que permiten la permanencia en el negocio en diferentes épocas del año en los dos Hemisferios. En cambio la integración vertical de las empresas transnacionales es un proceso muy lento y es poco probable que se acentúe, este tipo de productos presenta problemas de escala en la etapa de cultivo y la tendencia que se verifica es el mantenimiento de un porcentaje bajo de cultivos de propiedad de la transnacional comercializadora lo que disminuye riesgos. Puede afirmarse que los mercados frutícolas tienen alta transparencia tanto de precios como de condiciones de comercialización, no existen regulaciones especiales (a excepción de aquellas que algunos países o bloques adoptan en periodos particulares como el caso de la C.E.E.)

Las formas en que los distintos países del Hemisferio Sur realizan su oferta frutícola es variable, algunos como Sudáfrica o Australia la realizan en forma concentrada a través de boards o juntas de comercialización con mayor o menor grado de participación estatal pero con igual resultado: único comercializador externo con única marca por país. Nueva Zelanda, Chile y Argentina en cambio realizan su oferta desagregadamente a través de empresas privadas.

I.8. Perfil de mercados.

A. La demanda.

La demanda de productos frutícolas tiene gran velocidad de cambio. Las preferencias de los consumidores rotan de variedad y especie de vegetales frescos. Son estimables mutaciones de preferencias en ese sentido y asentamiento de mercados que hoy son emergentes. Todas las fuentes consultadas indican que no son estimables caídas del consumo de estos productos durante los próximos 10 años. Por el contrario, mundialmente se produciría un

aumento de demanda de productos frescos. La situación internacional se sintetiza de la siguiente forma:

a. Países desarrollados: aumento fuerte de consumo con grandes exigencias de calidad. Incremento de demanda de productos frescos con escasos residuos químicos o directamente identificados como "productos orgánicos o ecológicos". Cambios de los gustos de los consumidores hacia otras variedades dentro de la especie de manzanas y peras. En E.U.A. desarrollo de fuertes campañas institucionales de organismos ligados a la salud para aumentar el consumo de manzanas.

b. Países del sudeste asiático: fuerte aumento de consumo en función de la diversificación de dietas producto de mejoras en el ingreso de la población.

c. Ex países socialistas europeos: aumentos de consumo de frutas de mayor calidad una vez resueltos los problemas económicos producto de los cambios políticos de la década de los 90.

d. Países americanos: aumento del consumo para México y Venezuela.

e. Japón: aumento del consumo con altísimas exigencias de calidad.

B. La oferta.

Se prevén cambios en la composición de la oferta mundial. Los países del este europeo, grandes productores de manzanas de baja calidad, dejarían de producir pues la eliminación de los subsidios transforma la actividad en no rentable. Para realizar otro tipo de producción comercializable en fresco se requieren grandes inversiones que aún están condicionadas por la incertidumbre política. Chile continuará avanzando como oferente, las proyecciones de su producción de manzanas y peras indican fuerte crecimiento hacia el año 2000.

C. Condiciones de comercialización.

Las características definidas en el punto 1.7. determinan que se trate de mercados con condiciones de comercialización de escasas regulaciones específicas. En este aspecto excluimos a la C.E.E. cuya política protectora no está desarrollada en forma exclusiva para las frutas frescas. En la C.E.E. aún cuando sólo el 10% de las importaciones son comercializadas bajo el sistema libre de remate, los precios de remate son los preferenciales para la comercialización directa a cadenas de supermercados. Rotterdam es el centro de distribución y el punto de fijación de los precios de referencia.

Las tendencias en la comercialización se definen hacia una mayor sofisticación de las cadenas comerciales, mayor incidencia de los brokers, incremento del uso de cadenas de transporte y almacenamientos sofisticadas tecnológicamente, aumento de las legislaciones restrictivas para preservar el medio ambiente (ejemplo de la Ley Topfer) y de los controles biológicos. Desde el punto de vista de un país, esto requerirá mayor organización de la oferta para enfrentar mercados demandantes con mayor organización institucional.

D. Políticas de protección al comercio.

La tendencia mundial es avanzar hacia la restricción estableciendo barreras al ingreso de productos basadas en las condiciones de sanidad de los frutos. En esencia, son especificaciones de grados de tolerancia de residuos de elementos químicos (utilizados durante el proceso productivo o de conservación), prohibición (salvada por interdicción cuarentenaria) de ingreso de frutas procedentes de países con plagas y legislación de cuidado del medio ambiente estableciendo normas para los envases (Ley Topfer europea). El avance de estas barreras no arancelarias otorga vulnerabilidad al comercio de frutas y requiere de un enorme esfuerzo de control de la sanidad de la oferta de cada país.

En uno de los mercados más importantes del mundo como es el de la C.E.E., las regulaciones forman parte del PAC y por lo tanto son similares a las de otros productos agrícolas. Para el caso de frutas se distinguen dos tipos de mecanismos protectivos: a) en relación a la oferta doméstica y b) en relación a la oferta de importación. En el primer caso es una regulación a los precios vía oferta, es decir interviniendo stocks para mantener precios mínimos o de sustentación. En el segundo caso coexisten dos tipos de restricciones: arancelarias y cuantitativas. Las arancelarias protegen la oferta doméstica con aranceles variables (coincidentes con los períodos anuales de esa oferta) y con la fijación de gravámenes compensatorios cuando los precios de la oferta extranjera sean menores a los de referencia comunitaria durante tres días consecutivos.

E. Condiciones de acceso de los productos argentinos.

Argentina no tiene restricciones particulares como país. Está sometida a las mismas reglas de todos los oferentes de frutas del Hemisferio Sur. El hecho de no ser un país libre de plagas (como el caso de la mosca de los frutos) condiciona el ingreso de sus productos a la interdicción cuarentenaria. Esta limitación no implica por lo tanto prohibición y gran parte del periodo de interdicción cuarentenaria se cumple durante el transporte marítimo.

II. INDICADORES DE DESEMPEÑO Y COMPETITIVIDAD DEL **SUBSECTOR EN ARGENTINA**

II.1. Ubicación y desarrollo del subsector en Argentina

II.1.1. Desarrollo del subsector

Los Cuadros 1 al 12 contienen los datos esenciales para analizar los cambios operados en los últimos 30 años de evolución de la fruticultura de pepita argentina. Las diferencias de evolución entre la producción de manzanas y peras es muy notoria por lo que se desagregan ambos frutos.

A. Manzanas

Tanto la exportación como el consumo interno de esta fruta no muestra una evolución positiva en los últimos 30 años. Desde la década del 60 las exportaciones sólo han crecido un 40% y el consumo interno ha permanecido estancado (obviamente con caída del consumo per cápita).

El aumento de la producción en el mismo período ha sido fuerte (se duplicó) la absorción de ese aumento corresponde a la aparición de una nueva industria con crecimiento acelerado que es la del jugo concentrado de manzanas (Cuadro 1).

En igual período la cantidad de tierra destinada a este cultivo tuvo un incremento del 60%, la mejora en la obtención de producción por hectárea es un indicador de la productividad de largo plazo. Ese aumento de la productividad promedio se produjo hasta la década del 80 (entre 1960 y 1980 la producción por hectárea pasó de 12 a 18 tn) y desde entonces ha permanecido prácticamente sin variaciones (Cuadro 2).

Los destinos de las exportaciones argentinas de manzanas en los últimos 10 años muestran una gran direccionalidad hacia el mercado de la C.E.E. En el Cuadro 3 se verifica que en ese período manteniéndose la oferta casi constante, han caído los envíos a Brasil y Escandinavia, aumentando en contrapartida las ventas a E.U.A. y la C.E.E. Esta ponderación de destinos refuerza nuestra situación de oferentes de contraestación en el mercado mundial lo que imprime una fuerte estacionalidad a la actividad, tal como se observa en las estadísticas de la conservación en frío de los

frutos (Cuadro 5).

El valor de nuestras exportaciones ha sufrido bruscas oscilaciones (Cuadro 4). Este dato es relativo por los efectos de los cambios macroeconómicos argentinos particularmente los del mercado cambiario.

Esto es así por la influencia de la subfacturación de exportaciones en los periodos de control de cambios. Por lo tanto importa observar lo acontecido en periodos de libertad cambiaria, como es el caso de los años 1978/80, 1986 y 1990/91. De la comparación de los valores de las toneladas exportadas en esos años se observa una tendencia a la estabilidad de los precios externos obtenidos por nuestras frutas.

B. Peras

En esta fruta el panorama de evolución del sector es totalmente distinto. Pareciera que Argentina marcha hacia una especialización en peras. En los últimos 30 años (Cuadros 6 y 7) la producción de peras prácticamente se triplicó, las exportaciones también y el mercado interno se mantuvo constante. La fabricación de jugos de peras o su mezcla en jugos de manzanas se comenzó a realizar en los años 70 manteniéndose los volúmenes industrializados prácticamente constantes en los últimos 10 años.

Al ritmo de las exportaciones, creció la inserción argentina prácticamente en todos los mercados en los últimos 10 años. Se ha verificado un importante crecimiento de los envíos a Brasil y a la C.E.E. (Cuadro 8).

II.1.2. Ubicación del subsector

A. Producción primaria de frutas

La superficie completa plantada con manzanas y peras en Argentina es aproximadamente de 74.000 hectáreas. De esta magnitud, la mitad presentan signos de agotamiento de su modelo productivo.

Ello deviene de la falta de inversión para reposición de plantaciones y en el pequeño tamaño de las parcelas originado en el proceso de subdivisión de la propiedad.

Se distinguen dos zonas con características definidas:

a. La zona antigua u originaria: superficie promedio de parcelas de 10 ha., bajo niveles de inversión, plantaciones que han superado su pico de productividad (más de 20 años de edad), bajos rendimientos, calidad de frutos mala, escasa diversificación de variedades y alto porcentaje de productores no integrados. El sistema de riego es de canales (desde un canal principal por gravitación) y el método de riego es por inundación o manto. La superficie de esta zona es el 60% de la superficie total implantada, en la misma se observa una importante tendencia hacia el arrendamiento de las explotaciones a productores de mayor tamaño o empresas empacadoras.

b. Las zonas nuevas: superficies promedio de parcelas de 50 hectáreas con importantes inversiones en tecnología, escasos propietarios no integrados. Las plantaciones son jóvenes de alta calidad y mayor diversificación varietal. El sistema de riego es por canales o goteo. Las empresas integradas que han realizado inversiones en esta etapa tienen por objetivo incrementar el volumen propio de producción a fin de lograr mantener niveles de calidad homogéneos en los frutos.

B. Proceso de empaque

La disparidad en la capacidad operativa de empaque entre las distintas empresas es elevada. Sobre un total de 250 establecimientos, sólo el 25% empaca más del 60% de la producción, tienen un adecuado nivel tecnológico (aunque no es tecnología de punta), una estructura comercial dirigida hacia el mercado externo, un alto porcentaje de producción propia y se encuentra integrado con el resto de la cadena comercializadora incluyendo la industrialización de frutas. Un importante porcentaje de establecimientos, tienen escasa capacidad operativa, comercializan exclusivamente en el mercado doméstico y son empresas de familia pequeñas. Aún cuando en algunos casos presentan una buena organización de ventas al mercado interno, el nivel tecnológico es bajo.

C. Comercialización externa

Los cambios más significativos operados en esta etapa han sido la integración de operatorias. Es el caso de la contratación de buques bajo la forma de charters desde el Puerto de San Antonio Este. A través de los "grupos de carga" (unión de empresas para operar cargas) se contratan los vapores y coordinan las cargas en el puerto de embarque. Los grupos que operan son cuatro y se ha logrado casi eliminar los tiempos de espera de vapores incrementando la operatividad de las instalaciones portuarias. Prácticamente el 100% de las exportaciones de ultramar se realizan bajo esta forma. De estos grupos de carga, sólo uno, (que representa un consorcio de exportadores) unifica marca, calidad y

comercialización. El resto sólo ha concertado la contratación de embarques sin una política especial hacia el mercado externo. El otro caso de charteo de barcos lo realiza una única empresa individual.

II.2. Indicadores de desempeño internacional

A. Posición en los mercados internacionales

* **Manzanas:** Son exportadas por Argentina desde el año 1931. Los volúmenes máximos de exportación fueron alcanzados en el año 1978 con 320 mil tn, en 1991 la cantidad exportada descendió en un 36% (Cuadro 1).

En igual período las exportaciones del Hemisferio Sur crecieron en 54% y Argentina bajó desde el primer puesto al segundo (con escasa diferencia con el tercero y cuarto). La participación de Argentina en la oferta agregada del Hemisferio Sur en 1978 era del 43% y en 1992 es del 22% (Cuadro 21).

* **Peras:** Para este producto la situación en los mercados externos es muy diferente. Argentina ha aumentado su oferta externa en forma continua desde la década del 70. El año 1991 ha sido el pico de exportaciones. Esta performance es coherente aunque levemente inferior a la operada en la oferta agregada del Hemisferio Sur. Entre 1978 y 1991 la oferta de este Hemisferio prácticamente se triplicó, con nuestro país sucedió algo similar. Ha mantenido el primer puesto dentro de los competidores del Hemisferio Sur. Sin embargo las distancias con el segundo puesto se han acercado más que significativamente, en 1978 Argentina triplicaba los montos exportados por el segundo puesto (Sudáfrica) y en 1991 sólo supera al segundo (Chile) en un 46% (Cuadro 22).

II.3. Indicadores de competitividad externa.

A. Ventajas comparativas naturales:

Argentina tiene ventajas comparativas naturales para la producción de estos frutos, las que están dadas por:

a. Dotación de recursos naturales aptos:

* calidad y cantidad de tierra,

* calidad de clima: inexistencia de sarna y venturia (baja humedad ambiente) lo que implica menor cantidad de aplicaciones de plaguicidas. Niveles de radiación altos que mejoran la coloración. En períodos de precosecha temperaturas nocturnas bajas que permiten mejor conservación.

* recursos hídricos abundantes.

* recursos humanos: de buena capacitación.

B. Indicadores de productividad

La productividad de la actividad en Argentina es baja.

B.1. Producción primaria de frutas

Los rendimientos medios de los cultivos argentinos (definidos por la tecnología de conducción de plantas) son prácticamente la mitad de los estándares considerados buenos internacionalmente.

Los rendimientos medios de las hectáreas con plantas conducidas modernamente son el doble (60 tn/ha contra 30 tn/ha) que las conducidas en forma tradicional o antigua.

De la información del Cuadro 11 (muestra de la zona más antigua de producción del Alto Valle) se desprende que el 52% de las hectáreas cubiertas por manzanas y peras tienen tecnología de conducción antigua.

Esta relación se mantiene para árboles con edades en su pico productivo y es relativamente mejor en árboles más jóvenes debido a que existió tasa de reemplazo de plantaciones. Sin embargo esa tasa de reemplazo (inversión en tecnología) ha sido demasiado lenta ya que en 1980, la participación de las hectáreas plantadas con conducción antigua era levemente superior al 53%

Estos datos son válidos para el complejo geográfico más antiguo, que es equivalente al 74% del total de la superficie plantada en la Provincia de Río Negro.

El crecimiento total de las áreas plantadas con las dos variedades de frutas entre 1980 y 1992 fue aproximadamente del 18% (equivalente a 8 mil ha), prácticamente todo ese aumento se produjo

en áreas nuevas. La evolución operada en la Provincia del Neuquén ha sido equivalente. Estos últimos datos, se basan en reportes del sector privado dado que no están disponibles relevamientos oficiales.

Esta ampliación de la frontera productiva mayoritariamente fue realizada por las empresas comercializadoras más importantes del sector con las características señaladas en II.1.2.A.

No resulta posible dimensionar los efectos en la productividad agregada del sistema porque no está disponible la información de las variables necesarias para ello: variedades y edad promedio de las plantas conducidas modernamente, edad promedio de las plantas con conducción obsoleta. No puede estimarse linealmente incremento de productividades aún bajo el supuesto de que todas las áreas nuevas estuviesen en plena producción dado que habría que estimar el descenso de las áreas con conducción antigua en función de la curva de productividad de los árboles por edad.

Sin efectos de economías de escala (se considera una explotación pequeña) el costo de cada kg de fruta de una explotación ineficiente (conducción antigua y productividad baja) es un 58% más alto que el de una explotación eficiente (conducción y productividad acorde a los standars internacionales) (Cuadro 12).

B.2. Proceso de empaque

La renovación tecnológica señalada en el punto II.1.2.B. ha sido realizada sólo por 5 empresas empacadoras dentro de las 250 que intervienen en el sector. La obsolescencia promedio es notoria. Sin considerar economías de escala una planta de empaque mediana con tecnología tradicional tiene un costo por caja en el proceso de empaque de 4.93 u\$s, valor que se puede reducir entre un 15 a 20% con tecnología moderna.

C. Indicadores de eficiencia

C.1. En producción

El hecho de que más del 50% de la producción anual de manzanas sea destinada a la producción de jugos es una poderosa señal de ineficiencia. Está mostrando que más de la mitad de la producción no cumple los requerimientos de calidad para ser exportada en fresco. El coeficiente internacional se ubica por debajo del 20%. Si a ello se le adicionan los problemas derivados de una antigua estructura varietal (escaso desarrollo de variedades nuevas que tienen precios diferenciales en los mercados finales y altas perspectivas de consumo) refuerza la obsolescencia señalada en II.3.B.1.

C.2. En empaque

Esas ineficiencias se trasladan a las etapas posteriores como el empaque y condicionan los costos agregados del sistema. Las modernas tecnologías de empaque están diseñadas para porcentajes bajos de descarte. La optimización de equipos preclasificando en la planta empacadora entorpece las tareas e introduce rezagos en la productividad general de la planta. Estimaciones privadas indican que los efectos se traducen en una elevación del costo F.O.B. de una caja exportable del 15%. Las economías de escala son importantes, sin embargo pocas empresas alcanzan el tamaño suficiente para permitir una reducción de costos. La estructura atomizada (con inversiones preexistentes) del sector conspira contra esta renovación.

C.3. En conservación frigorífica

Las innovaciones tecnológicas mencionadas en el punto I.4.B. sólo ha sido incorporada por 13 establecimientos (que representan el 8% del total), la capacidad de enfriado bajo este sistema abarca al 5% de la fruta comercializada por el sector. Dentro del restante 95% de almacenamiento con tecnología tradicional sólo el 6% tiene túneles de preenfriado.

C.4. En transporte de cabotaje

La inexistencia de la alternativa de transporte por ferrocarril y el escaso desarrollo de frigoríficos cercanos a los puertos de salida, ha condicionado la utilización obligada de camiones refrigerados. Para las exportaciones de ultramar (embarcadas por el Puerto de San Antonio Este a 500 km de la zona productiva) donde se realizaron inversiones en frigoríficos, la utilización de camiones descubiertos (viajes nocturnos) permitió reducir el costo del flete en un 50%. Asimismo, los frigoríficos terminales optimizan la operatoria de embarque eliminando costos de espera de las unidades de transporte refrigeradas o la interrupción de la cadena de frío.

C.5. En puertos de embarque

El puerto marítimo de San Antonio Este, por el que se embarcan el 47% de las exportaciones totales de manzanas y el 66% de las de peras, es prácticamente el puerto exclusivo de los envíos destinados a mercados de ultramar. Se caracteriza por ser un puerto especializado en fruticultura y por lo tanto su actividad está signada por la estacionalidad de esas exportaciones.

Desde la temporada frutícola de 1992, funciona bajo la órbita provincial administrada por una Comisión Administradora del Puerto de San Antonio Este, en la que están representados el sector privado y el público. Las posibilidades de inversiones privadas están abiertas.

Los problemas iniciales de sobrecostos por su escasa infraestructura de acceso, comunicaciones, etc. fueron sorteados por los exportadores al recuperar el 7% del valor de sus embarques (reintegro por puertos patagónicos, Ley 23018).

Este puerto ha sido tradicionalmente uno de los más baratos de Argentina. En 1992, los servicios portuarios (servicio a las cargas, uso del puerto, operatoria de entrada y salida de buques, balizamiento y faros) fueron aproximadamente inferiores en 10% a los del puerto de Bs.Aires o Bahía Blanca.

El trabajo portuario se ha desarrollado bajo reglas más flexibles que en el resto del país influenciado por menor presión de las organizaciones sindicales. Un ejemplo lo constituye el hecho de que desde 1988 se trabaja con premios por productividad para los trabajadores de la estiba que permitió que ese trabajo tenga una excelente productividad. En 1992, en San Antonio Este se estibarón un promedio de 350 pallets diarios mientras que en puertos privados esa relación fue de 200 pallets por día. Alrededor del 70% del salario de los estibadores está constituido por el premio por productividad.

En cuanto a la programación de embarques citada en el punto II.1.2.C., ha sido muy eficiente evitándose tiempos de espera de vapores. En 1992 esos tiempos de espera han sido nulos. Estimaciones privadas identifican que para el movimientos de frutas la ampliación de instalaciones (por ejemplo: un muelle más) no tendría efectos importantes.

Como consecuencia de los cambios normativos introducidos nacionalmente es previsible que los costos de operatoria tiendan a bajar aún más. Debido a la oportunidad de la implantación de esas normas y la estacionalidad de este puerto (las temporadas finalizan en julio de cada año) los efectos serán plenos en la temporada 1993. Un ejemplo es el del servicio de remolque que caería a la mitad del precio (de 2000 a 1000 dólares por barco) y de otros servicios como los de prácticos. En el estibaje, la mayor competencia de empresas representó una caída del 53% en el costo de estiba por caja entre 1992 y 1991, pasando de un promedio de 0,28 u\$s la caja a 0,16 u\$s.

Para 1993, son previsibles otros cambios importantes como la apertura del padrón de estiba (que era cerrado) y los exámenes preocupacionales.

III. FACTORES QUE INCIDEN EN LA COMPETITIVIDAD DEL SUBSECTOR

En el punto II.2. se describen los elementos que definen el pobre desempeño argentino en los mercados externos. A continuación se listan los factores detectados y en algunos casos se realiza un análisis especial.

III.1. Factores que incidieron en el mal desempeño argentino

A. Factores exógenos

- * Variabilidad de políticas macroeconómicas.
- * Políticas comerciales externas de sesgo antiexportador (estructura arancelaria, devolución de gravámenes, etc.).
- * Ineficiencia del funcionamiento del Estado:
 - Ineficacia de las instituciones de asistencia tecnológica.
 - Inadecuada relación con los empresarios.
 - Descoordinada estrategia comercial externa.
 - Falta de transparencia de información estratégica.
 - Sobrecostos producto de perversas regulaciones en el mercado laboral, de transporte, de puertos, de tráfico marítimo.
 - Políticas crediticias erráticas.
 - Restricciones operativas traducidas en complejidad de operatoria introducidas por los organismos relacionados con las exportaciones: aduanas, controles fitosanitarios, etc.
 - Escasa agilidad para la modificación y adaptación de normas técnicas de calidad.
 - Restricciones a la innovación introducidas por las políticas crediticias, impositivas y de escasa apertura comercial externa.
 - Legislación obsoleta que impidió la modernización de

los sistemas de transporte.

A.1. Políticas comerciales externas

En el periodo analizado, 1987/1992, las políticas comerciales externas fueron sumamente erráticas. Para estas frutas frescas, basta consignar que en 1987 las exportaciones no tenían gravámenes especiales mientras que dos años después (1989) la tasa promedio de los aranceles de exportación fue del 25% y en 1990 del 13%. A partir de 1991 no se aplicaron impuestos a la exportación aunque persistieron distorsiones generales comunes al resto de las exportaciones argentinas como la tasa de estadística y la tasa para la Marina Mercante, que fueron eliminadas a finales de 1991 por el Decr.2284/91.

Ese nivel de gravámenes en parte fue compensado por los efectos de reembolsos especiales, como el vigente para las exportaciones efectuadas por puertos patagónicos, que para el caso de estos productos comprende a las exportaciones de ultramar realizadas por Puerto de San Antonio Este.

Los efectos de estas políticas explícitas sobre la tasa de cambio del sector fueron los siguientes:

A.1.2. Cálculo de tipo de cambio efectivo real

La política cambiaria se destaca dentro del marco de desenvolvimiento de la competitividad de un sector que brinda la política macroeconómica nacional.

Si bien la evolución de la relación de cambio de un sector depende tanto de las políticas internas como de las condiciones externas, el tipo de cambio se constituye en un factor exógeno de importancia central.

A fin de captar el marco específico en que se desarrolló la actividad, se procedió al cálculo de tipo de cambio efectivo de exportación desde 1987 a la fecha. Los resultados se presentan en los Cuadros 13 y 14.

*** Notas metodológicas:**

a. Manzanas y peras en fresco recibieron idéntico tratamiento durante el período de referencia. Por lo tanto se elabora un tipo de cambio que engloba a ambas.

b. Para el cómputo del tipo de cambio efectivo nominal para fruta en fresco se ha tomado como base la relación peso-dólar utilizada por el Banco Central para la liquidación de divisas a los exportadores. Esta paridad se modifica por la inclusión de reembolsos, derechos, aranceles a las exportaciones, tasa de estadísticas y devolución de impuestos incluido IVA.

Cuando los reembolsos o reintegros de impuestos fueron pagados con demoras o en títulos, se realizó un ajuste según la metodología utilizada por el Ministerio de Economía de la Nación.

En los cuadros citados no se incluye el reembolso especial (7%) que corresponde a la utilización de Puertos Patagónicos, dicho reembolso debe adicionarse para el caso de las exportaciones a ultramar (fundamentalmente a la CEE) que salen por el puerto de San Antonio Este.

c. El tipo de cambio efectivo real se calcula inflacionando los tipos de cambio efectivos nominales según algún índice de precios interno y quitando el efecto de la inflación externa a través del ajuste según un índice de precios externo (Índice de precios mayoristas de EUA para el caso del dólar e Índice de precios al consumidor de Alemania para el caso del marco).

Dada la disparidad en la evolución de distintos índices durante el último período, en el Cuadro 13 se ofrecen los resultados tomando como índice de ajuste interno el Índice de precios Mayoristas, Nivel General (IPMNG) y el Índice de precios Combinados (IPComb), 1/2 IPMNG - 1/2 Precios al Consumidor.

d. En el Cuadro 14 se incorpora una variante de índice de ajuste interno al utilizar como tal un índice de los costos variables del sector. Dicho índice incluye los costos de producción, empaque y comercialización. Así se logra una mayor aproximación a la idea de rentabilidad de la actividad.

La utilización de un mes de cada año evita movimientos en el deflactor derivados de alteraciones en la estructura de los costos y no de los precios. Por ejemplo la cantidad de días de conservación en frigorífico. Se escogió para este cálculo el mes de junio de cada año porque en ese mes culminan las ventas de contraestación y se concentra un volumen importante de los pagos por ventas a Europa.

e. El tipo de cambio de mayor relevancia es el del dólar americano ya que si bien los precios de los productos dependen de la situación en cada mercado nacional y se pactan en la moneda local, las órdenes de pago percibidas por los exportadores están nominadas en dólares. La inclusión del marco es no obstante relevante dado que refleja el movimiento de la paridad entre esta moneda y el dólar, variable de gran importancia en lo referido a las ventas a la CEE.

*** Comentarios generales**

La fuerte variabilidad de los tipos de cambio durante el período es en sí misma un elocuente indicador de las políticas macroeconómicas cambiantes ocurridas durante el período.

El período considerado permite observar la evolución del tipo de cambio real desde el último tramo del Plan Austral, hasta la actual etapa del Plan de Convertibilidad, pasando por las hiperinflaciones de 1989 y 1990.

Desde el año 1990 en adelante se verificó una paulatina pero sostenida reducción de los gravámenes especiales a los alimentos que alcanzaron niveles próximos al 40% entre retenciones y otros. Este proceso culmina en 1991 con la inexistencia de todo tipo de gravámenes.

El plan de convertibilidad significó una inusual estabilidad del tipo de cambio real, aunque a niveles algo inferiores a los registrados en el período previo.

Dentro de este período, se observa que las mejoras en el tipo de cambio efectivo por eliminación de la tasa de estadísticas y el efecto de la regularización de las devoluciones del IVA a los exportadores fue apenas compensada por el ritmo de aumento de los precios mayoristas en lo relacionado al dólar. Una situación similar surge si se toma como índice de ajuste a los propios costos de la actividad. En tanto la paridad efectiva con el marco ha experimentado cierta mejora impulsada por la revaluación de esta moneda respecto de la divisa norteamericana.

B. Factores endógenos

Condicionados por los factores exógenos señalados, la reacción de los operadores económicos del sector frutícola muestra rezagos en la adopción de innovaciones tecnológicas y formas de operatorias modernas que introduzcan menores distorsiones en todos los aspectos del negocio. Los elementos más significativos que se han detectado son:

- * Baja tasa de reemplazo de tecnología de conducción en la etapa primaria.
- * Escasa velocidad de adopción de nuevas variedades.
- * Escasa modernización de las relaciones comerciales entre la etapa de producción y la de comercialización (forma de compra-venta y liquidación).
- * Escasa agilidad comercial externa: marketing y penetración en nuevos mercados.

* Escasas innovaciones en la utilización del factor trabajo (por ejemplo: preclasificación de frutas en predios que eleva la productividad del empaque).

* Baja tasa de innovación tecnológica en el proceso de empaque.

III.2. Efectos sobre la actividad frutícola de los cambios macroeconómicos argentinos.

Los cambios macroeconómicos introducidos desde marzo de 1991 se dividen en dos tipos de efectos: los relacionados con los costos directos de exportación y los relacionados indirectamente vía reducción de tiempos de operatoria. Es necesario destacar que esta economía se ha desenvuelto bajo menores mantos regulatorios que otras del interior de argentina.

A. Nuevos marcos legales

Se sintetizan los principales efectos de la nueva legislación.

*** Medidas del mercado cambiario y financiero**

El stock de medidas implementadas a principio de 1991 entre las que se destaca la liberalización del ingreso de divisas (Decr. 530/91) eliminó distorsiones para los operadores de comercio exterior.

*** Mercado laboral**

Los cambios introducidos en la nueva Ley de Empleo (Nro. 24.013/92) no produjeron cambios sustanciales en el sector. Los cambios de esa ley no han sido profundos y tampoco se pudieron aplicar en el sector.

La descentralización de las negociaciones salariales ya se realizaba para los trabajadores del empaque de frutas. Para el resto de los trabajadores (rurales, de frigoríficos, de industrias) esas negociaciones son nacionales.

La declaración de zona de Emergencia Laboral que incluye el área frutícola y habilita formas flexibles de contratación ofrece enormes dificultades para su utilización en este sector, por los requerimientos de capacitación de los trabajadores.

El Decreto 1334/91 que estipula la negociación de salarios en función de productividad ha sido utilizada para la temporada 1991 y algunas empresas han realizado acuerdos individuales con alto riesgo al no estar enmarcados en el art. 105 del Decr.2284/91. Los cambios en la nueva Ley de Accidentes de Trabajo (Nro. 24.028/92, Decreto 1.792/92) no están vigentes por no haber modificaciones de legislación provincial.

*** Normas Aduaneras**

Los cambios más importantes se refieren a la operatoria de la devolución de tributos a la exportación. Los plazos de devolución se han agilizado, sin embargo aún no son automáticos.

La reimplantación del régimen de Admisión Temporal de insumos reexportables (Res.72/92 M.E.O.S.P., Res.18/92 S.I.C., Res.127/92 A.N.A.) ha permitido que los envases de frutas tengan precios internacionalizados.

La implementación de una Aduana en el punto de salida de la producción frutícola (Resguardo de Villa Regina) agiliza la operatoria de exportación.

*** Desregulación de Puertos**

Los efectos del Dec. 817/92 no se han verificado en forma completa en la región. El Puerto de San Antonio Este es provincial y su actividad está regulada por un organismo del que participa el sector privado. La baja de tarifas de estibaje operadas entre la temporada 1991 y 1990 obedece a un aumento de competencia de empresas estibadoras previo a esa desregulación. Son previsibles importantes efectos para la temporada de 1993 en servicios como el de remolque y practicaaje como los ya señalados.

*** Desregulación de transportes**

Los cambios operados en la liberación de los permisos para transporte internacional terrestre aumentaron la oferta de empresas y representaron una baja del 38% en fletes a Brasil.

Los últimos cambios, son demasiado recientes para poder estimar sus efectos, nos referimos a los siguientes: incorporación de contenedores como elemento de transporte (Dec.1491/92), desregulación del transporte de cargas aéreo (Decr.1492/92), desregulación del transporte de cargas por carretera (Decr.1494/92)

*** Desregulación de la economía**

La vigencia plena del llamado Decreto Desregulador de la economía Argentina (2284/91) requiere cambios de leyes provinciales para hacerse efectiva en esos territorios. Hasta la fecha esto no ha sucedido. En la provincia de Río Negro la ley de desregulación fue aprobada recientemente y en la de Neuquén aún está en tratamiento legislativo el proyecto desregulatorio.

En el Decr. 2284/91 los artículos relacionados directamente con la actividad frutícola y la cuantificación de sus efectos sobre la misma son los siguientes:

Art. 5. Liberación del transporte automotor de cargas por carretera. Afectados por legislación provincial. No se han producido cambios importantes.

Art. 17. Supresión de horario de carga y descarga en puertos. Afectado por legislación provincial. No tendría efectos sustanciales porque el puerto de embarque tenía horarios especiales y alta productividad (ver punto II.3.C.5.)

Art. 27. Eliminación de las leyes de Reserva de carga (Ley 18.250, 22.763, 23.341) Sin fuertes efectos directos por la modalidad de charteo de buques.

Art. 29. Eliminación de restricciones para ser importador-exportador. Sin grandes efectos directos por la gran cantidad de empresas que operan en comercio exterior.

Art. 31. Inspecciones selectivas y no sistemáticas de la A.N.A. Aún no implementadas.

Art. 33. Reimplantación régimen Admisión Temporal de Insumos Reexportables. Permitted internacionalización de costos (ver Cuadro 30).

Art. 71. Supresión tasa de estadística para exportaciones (el 3%). Los efectos positivos se incorporan en la evolución del tipo de cambio fruta efectivo real.

Art. 73. Supresión Fondo de la Marina Mercante. Los efectos positivos se incorporan en el análisis del tipo de cambio fruta efectivo real.

Art. 105. Convenios colectivos de trabajo por rama de actividad, empresa. No se ha intentado utilizar legalmente.

Los artículos relacionados con la baja de costos de la intervención de profesionales en operaciones económicas no están

vigentes por requerirse cambios en las legislaciones provinciales que no se han producido.

B. Política Crediticia

Implementación de un novedoso sistema de prefinanciación de exportaciones que permite acceder a los productores y/o proveedores de bienes, insumos o servicios que integren las mercaderías a exportar, como así también los exportadores de los bienes finales. La nueva línea se encuentra normada por circular número 8.597/92 del Banco de la Nación Argentina. Aún no se han producido operaciones concretas. Aún persisten riesgos por accidentes climáticos y no está realizada la estimación de producción, por lo tanto los productores y empacadores no pueden acordar precios. Esto inhibe la utilización en estos momentos de contratos o facturas como garantía de la operación tal como lo estipula la nueva operatoria para que el crédito sea otorgado directamente a los productores.

C. Importancia del Mercado Común del Cono Sur

Los acuerdos del Mercosur tienen incidencia positiva en el desarrollo de la fruticultura de pepita argentina. En primer lugar, Brasil es un destino externo tradicional de estos productos (ver Cuadros 3 y 8) por lo tanto la facilitación de las operatorias comerciales derivadas de los pasos en la integración tienen un efecto directo para los exportadores argentinos. Por ejemplo, a la agilización de la operatoria en frontera para el ingreso de camiones posibilitó que los tiempos de espera se redujeran de 24 horas a 20 minutos, la ampliación de la oferta de equipos de transporte (posible por la desregulación de las condiciones para ser transportista internacional y los cupos de carga) permitió que los fletes terrestres disminuyeran en un 54%. Previamente a este acuerdo ya se había producido una liberalización del comercio bilateral con el levantamiento de los cupos de ingresos para manzanas argentinas que Brasil establecía en los períodos de sus propias cosechas.

Brasil es también un importante productor de manzanas. Se trata de frutos diferentes (variedad distinta) a los argentinos, que no han sido introducidos en nuestro mercado interno y que han comenzado a comercializarse en los mercados internacionales con gran éxito. Es importante señalar que los empresarios frutícolas argentinos hace años que tienen presencia (a través de inversiones directas) tanto en la producción como en la comercialización de ese país.

No han podido dimensionarse los efectos en la adquisición de tecnología brasilera, pero algunos datos del sector privado señalan que los precios de algunos bienes de capital producidos por ese país son muy beneficiosos.

III.3. La competitividad argentina en relación a Chile

Según las referencias incorporadas en la introducción el grado de competitividad argentino se tomará sobre las ventajas/desventajas comparativas externas. Las referencias sobre esos conceptos endógenos serán circunstanciales. También en la introducción se ha justificado la elección de Chile para hacer esta comparación. Han sido analizado el proceso de comercialización para frutas de exportación.

A. La producción primaria

La primer situación desventajosa para Argentina se presenta en esta etapa.

Los Cuadros 15 y 16 identifican las diferencias de evolución de las hectáreas cubiertas con árboles frutales. En los últimos 10 años mientras que en Argentina las plantaciones de manzanas tuvieron crecimiento leve, en Chile aumentaron en 24%. En igual período las plantaciones de peras aumentaron 4% en Argentina y 238% en Chile. En idéntico lapso, la producción total de ambos frutos (Cuadro 17 y 18) tuvo una tasa de aumento del 142% en Chile (debe considerarse que el 40% de las plantas de peras y el 6% de manzanas no están en plena producción en 1992) y del 27% en Argentina. La performance externa de los dos países desde 1988 se refleja en los Cuadros 19 al 22 en los que se verifica que la oferta exportable de ambos frutos tuvo un crecimiento diferencial significativo.

Este fenómeno de preponderancia chilena se había consolidado en los primeros años de la década del 80 lo que cambió las posiciones relativas de ambos países en el comercio mundial de frutas. En 1991 los volúmenes totales exportados por Chile fueron 36% superiores a los de Argentina.

Estos primeros indicadores de productividad encierran parte de nuestras desventajas competitivas. Una parte de las razones están expresadas en el punto II.1.2.A. Lo concreto es que las tasas de inversión en ampliación productiva y renovación del paquete tecnológico han sido totalmente distintas y nuestro país presenta evidentes signos de estancamiento y obsolescencia.

Si estos datos se referencian con los porcentajes de desecho de frutos para ser industrializados en ambos países (un indicador de calidad de frutos y por tanto de eficiencia agregada del sistema productivo) el deterioro argentino es notorio, en este caso el 21% de la producción de manzanas se exporta en fresco, en Chile esa relación es del 51% (Cuadros 1 y 23) Las relaciones en peras

presentan distorsiones menores, el 59% de la producción argentina se exporta y el 70% de la chilena tiene igual destino (Cuadros 4 y 24). Si bien el mercado doméstico de ambos países tiene una capacidad de absorción de productos frescos totalmente distinta, para Argentina el indicador alarmante es que más del 50% de frutos (manzanas) son destinadas a industrialización. En el caso argentino las diferencias de precio al productor (las frutas para exportación se pagan hasta un 50% más) reciclan el proceso de desinversión en la etapa primaria.

La diferencia también es sustancial en el desarrollo de nuevas variedades, Chile tiene buen desarrollo de nuevas manzanas agrídulces mientras que Argentina prácticamente se concentra en las variedades tradicionales.

La segunda situación desventajosa se presenta en el análisis comparativo de los costos de producción.

Los Cuadros 25 a 27, grafican los diferenciales relativos de costos de producción de frutas de pepita. En todos los casos se ha tomado un tamaño de unidad productiva (pequeña) equivalente para los dos países por lo que no se incorporan economías de escala.

El Cuadro 25 refiere la situación para cultivos de moderna tecnología y buen rendimiento, el Cuadro 26 para moderna tecnología con mal rendimiento en Argentina y bueno en Chile y el Cuadro 27 es el que más se asemeja a la situación promedio real: mala tecnología y rendimiento para Argentina, buena tecnología y rendimiento para Chile. Esta última alternativa, permite visualizar que el costo de producción completo por kg de manzanas de exportación resulta más del doble en Argentina que en Chile. Puesto que se trata de productividad por volumen de producción, la probabilidad de aumento está en función de inversiones con largo periodo de maduración (4 años para la primer producción comercial). Por ello, en un análisis de corto plazo importa comparar situaciones que suponen relaciones técnicas equivalentes (Cuadro 25) y por lo tanto arrojan luz sobre la situación de costos o precios relativos. En este caso se verifica que la diferencia del costo total por kg. se reduce fuertemente siendo 49% más alto el argentino. Por su ponderación sobre el costo total argentino (44%) tiene una fuerte incidencia la mano de obra, si el costo de ésta fuese equivalente al chileno la diferencia del costo total argentino se reduciría al 20%.

El fracasado intento de las autoridades económicas de bajar ese costo reduciendo la carga impositiva (impuesto al excedente primario de las empresas) hubiese significado una caída del 22% del costo laboral según un estudio realizado por el IEERAL de la Fundación Mediterránea del Comahue.

El Cuadro 28 muestra los distintos salarios del sector rural en ambos países y el Cuadro 29 analiza el costo laboral completo de una categoría de trabajadores rurales. La diferencia sustancial

entre ambos cuadros, es producto de las imposiciones y regulaciones que pesan sobre el factor trabajo en Argentina. Mientras que los salarios nominales son el doble que en Chile, el costo laboral completo es cuatro veces más.

Finalmente, el Cuadro 27 permite también observar que los costos argentinos más internacionalizados son los de combustibles y maquinarias y los pesticidas y fertilizantes. En cambio los gastos generales, que tienen un alto componente de mano de obra y servicios al incluir los gastos administrativos y el flete desde los predios hasta el empaque, muestran otra de las diferencias fuertes (Argentina es 5 veces superior). En este punto se reflejan no sólo las incidencias laborales sino también las impositivas y de uso del agua, para el caso de los fletes la diferencia obedece en parte a mayores distancias y en parte a problemas de organización del sistema.

B. En el proceso de empaque

La situación comparativa de costos de esta etapa está analizada en los Cuadros 30 y 31. Al igual que en el caso de los salarios rurales, el Cuadro 31 relaciona salarios y costo laboral completo para los trabajadores del empaque. En este caso la disparidad se acentúa puesto que las diferencias de salarios nominales de empaque versus rurales son muy fuertes en Argentina. En efecto, son prácticamente el triple mientras que en Chile apenas son 34% mayores.

La relación argentina es atípica, en otros países productores las relaciones son similares a las chilenas. No se han encontrado explicaciones económicas de lo que acontece en Argentina, la explicación más plausible es que deviene del poder de negociación sindical y la escasez de oferta laboral argentina. En el caso de los trabajadores rurales, los salarios son negociados nacionalmente y el sindicato tiene escaso poder de convocatoria por la dispersión de los trabajadores. Los salarios de los trabajadores del empaque se negocian descentralizadamente (por ej. en la provincia de Mendoza son prácticamente la mitad que en Río Negro y Neuquén) y el sindicato tiene un gran poder de convocatoria y presión. Históricamente las negociaciones anuales llegan al comienzo de cada temporada sin estar cerradas lo que condiciona a los empresarios por la urgencia de recoger la cosecha (los días de maduración atentan contra la calidad de los frutos) en momentos en que hasta los embarques portuarios están diagramados.

Las diferencias del costo laboral de un puesto de trabajo en el empaque son tan abrumadoras que cualquier comentario es obvio.

El Cuadro 32 señala el costo completo del proceso de empaque y enfriado de una caja de exportación. Fue realizado para plantas de similitud de capacidad de procesamiento de frutas. No se

tuvieron en cuenta diferencias de productividad derivadas de los porcentajes de descarte provenientes de baja calidad de producción. De igual forma que para producción se consideraron costos corrientes en los que no se computan amortizaciones, etc. Los gastos financieros son los necesarios por créditos de corto plazo que financian capital de trabajo. Poco puede añadirse puesto que es ampliamente conocido que nuestro país no ha internacionalizado aún el costo del crédito de corto plazo. Para Argentina, el costo seleccionado es de buen nivel tecnológico pero no de tecnología moderna (escasamente representativa, permitiría una reducción del 15 al 20 % en este proceso). Nuevamente, aunque con menor período de maduración que para producción primaria, la innovación tecnológica presupone masivas inversiones no contempladas en nuestro análisis que es de corto plazo. El rubro de mayor diferencia relativa entre los costos de ambos países es el de clasificación y embalado, esto es lógico por ser donde se concentra la incidencia de la mano de obra. Es interesante ver que en Argentina ese rubro tiene una ponderación del 30% sobre el costo total de una caja exportable y en Chile esa proporción baja el 12%. La influencia de la tecnología y la proporción de frutos de descarte es decisiva.

Los únicos costos internacionalizados resultan los de materiales de empaque.

La diferencia de costos de almacenamiento en frío está relacionada tanto con el nivel de tarifas eléctrica como con las formas en que se presta ese servicio. Se verifica que la diferencia de tarifas por kw/h (0.35 dls. de Chile y 0.66 en Argentina) son similares a las del costo de frigoríficos. En Chile la negociación (tanto en precios como en forma de almacenamiento) es individual sin precios marcos de referencias rígidos. En Argentina las contrataciones también son libres pero el sistema tiene mayor rigidez puesto que está regulada privadamente la prestación del servicio en precios y condiciones.

Por otra parte es importante explicar que en este caso se ha considerado un costo proveniente de la tabla de la llamada "tarifa de frío" general (Cuadro 33), diversas negociaciones privadas la ubican por debajo (diferencia de precios por volúmenes y cantidad de días de conservación) y para el caso de las empresas con frigorífico propio el costo es sensiblemente menor. De todos modos actúa como precio de referencia.

Sería importante una revisión de la "tarifa de frío" puesto se fija en función de fórmulas que incluyen ajuste por inflación y desde la vigencia del plan de convertibilidad ese tipo de ajuste no son legalmente sostenibles.

Las diferencias en fletes hasta los puertos de salida no se ubican en los fletes en sí (el flete por caja por km es prácticamente el mismo) sino en la distancia geográfica que en Chile es un

promedio de 200 km y en Argentina de 500 km.

En cuanto a los costos de embarque y estiba, presentan también una diferencia abultada (51% más en nuestro país), nuevamente en esta parte del proceso de comercialización, tienen fuerte incidencia los costos laborales y de servicios. Este es un punto en el que merece destacarse que los costos argentinos en 1991 eran mayores aún y es previsible una caída por lo expuesto en el punto II.1.2.C.5.

C. El costo completo de una caja de exportación

Derivado de la serie de factores señalados, el costo completo de una caja en puerto de salida del país (Cuadro 32) es un 65% más alto en Argentina.

D. Los hábitos empresarios

Más allá de esta situación puntual de costos comparados, grandes diferencias de organización del sector en los dos países condicionan el éxito de la actividad.

El grado de concentración de la oferta de exportación de los dos países es diferente, Chile muestra mayor tamaño relativo de empresas, de 300 firmas que exportan con marca individual, una sola equivale al 15%, las primeras seis al 60%, las primeras veintiuna al 80% de los envíos. En Argentina, con 216 exportadores individuales, una sola concentra el 12%, las primeras seis el 36% y las primeras veintiuna el 65%

También las etapas de producción y empaque en Chile presentan mayor integración. En Argentina la existencia de gran cantidad de unidades de menor tamaño (ver punto III) presenta un freno a la modernización y plantean problemas de escala. La forma en que se desenvuelven las relaciones entre productores primarios y las empresas comercializadoras presenta mayor modernidad en Chile. En ese país la operatoria típica consisten en la compra de la fruta en consignación y la liquidación del precio desagregando desde el precio CIF obtenido, tanto el empaque como el resto de las etapas son consideradas servicios y por tanto descontadas como un porcentaje de aquel valor. Por lo tanto hay un mecanismo de traslado de rentabilidad directo al productor. En nuestro país, el método general es el contrario, el hábito es la compra a los productores con un precio predeterminado y diferentes formas de pago, aunque se avanza hacia operatorias similares a las de Chile.

E. La transparencia de mercados

Lo descrito en el punto D. implica una enorme transparencia de precios. Estos se publican en periódicos e incluso son tomados para publicaciones en Argentina.

El excelente funcionamiento del aparato estadístico público de Chile es otro elemento sustancial, las cosechas son predecibles y por lo tanto los operadores tienen un fuerte grado de certeza. En nuestro país el sistema estadístico primario público es inexistente, por lo tanto las predicciones de cosechas son un acertijo e insumen gran esfuerzo de algunos investigadores individuales.

Un ejemplo importante de transparencia es que en Chile son públicos los resultados de rechazos por falta de calidad de fruta de cada temporada, y el Estado hace esfuerzos para que se conozcan, realizando análisis técnicos de los orígenes de los defectos para que los productores realicen las correcciones necesarias para disminuir los rechazos en las próximas temporadas. En la Argentina no se ha realizado hasta el presente un análisis similar ni se ha publicado un documento crítico post temporada. Otro ejemplo relacionado con la calidad de los productos es que en Chile todos los años son adecuadas las normativas fitosanitarias y de calidad diferenciadas por mercado para el control correspondiente. Es una norma única, clara y precisa que se hace pública de diversas formas. En nuestro país, el reglamento fitosanitario (Res. 554/83 SAGyP) es antiguo, confuso, no diferencia los mercados y las nuevas reglamentaciones se adicionan anualmente sin publicar un único ejemplar.

F. Las instituciones públicas y el sector privado

Lo expuesto en el punto E. es un ejemplo del gran dinamismo del sector público chileno. Otros casos sumamente conocidos (por lo que sólo los mencionaremos) son la actuación de las Universidades, de la Fundación Chile y de Pro Chile. En todos los casos, se desarrolla investigación de base y aplicada en forma conjunta con el sector privado. La interrelación de los empresarios y el estado es muy fuerte. La estrategia de promoción de exportaciones que identifica al país antes que a una marca ha sido diseñada de esa manera.

Dentro de Pro Chile, en donde se conectan el sector público y el privado en los comités de productos, los empresarios no sólo diseñan y ejecutan la estrategia de promoción externa, sino que es

el ámbito donde se expresan los problemas que atraviesa cada sector (por mínimos que sean) y se les encuentra solución. Esto ha demostrado ser una herramienta eficaz. Por otra parte la fuerte cohesión de las distintas dependencias estatales en pro de un mismo objetivo de inserción del país en el exterior es notoria, nos referimos a que la política exterior chilena no tiene fisuras con otros organismos técnicos del Estado. Todos estos aspectos son deficientes en Argentina, variados intentos de relacionar a los empresarios con el Estado no han sido fructíferos, no hay organismos específicos para ello (a excepción de comisiones, etc., escasamente operativas) y por otra parte la política exterior argentina continúa desligada concretamente de otros organismos de incumbencia en el comercio exterior. Aunque declarativamente o en el diseño de las instituciones esto está presente, en la práctica es inoperante. Solo algunos escasos ejemplos son la excepción de estas características generales.

En los últimos años las instituciones mixtas chilenas (como el caso de la Fundación Chile cuyo plantel permanente lo constituyen solo 90 técnicos) han avanzado hacia la creación directa de empresas como elemento de transferencia tecnológica basados en el principio de que en el medio agrícola las técnicas modernas se adoptan por imitación.

G. El sector empresario

En parte obedeciendo a lo expresado en el punto anterior y en parte a que el sector frutícola chileno surgió bajo la concepción de un desafío como fue el de imponerse en mercados que eran tradicionales de otros países, el sector empresario muestra un altísimo dinamismo en sus reacciones. Esto es válido tanto para la penetración de nuevos mercados como para la imposición de sus productos, el marketing del país o la adaptación a nuevos requerimientos de calidad. Una anécdota revela la fortísima imposición de la marca "fruta de Chile" para los consumidores: en puestos de frutas de España, se sobrepone la etiqueta "fruta de Chile" a cajas provenientes de Argentina, de esta forma la fruta de nuestro país se vende más.

Se evidencia una gran preocupación de todo el sector por resolver cuestiones atinentes a la calidad y presentación de las frutas chilenas.

Aunque hasta el momento la operatoria exportadora se realiza por firmas individuales, hay probabilidades de que se avance hacia algún modelo integrativo de la oferta para enfrentar la crisis de sobreproducción que por lo menos en manzanas se produciría en 1993. En Argentina, las preocupaciones señaladas resultan más individuales que colectivas. Las experiencias integradoras que pueden citarse son una concentración de oferta de tres empresas de primera línea que fue abandonada en 1990 y la conformación de

"grupos de carga" con el objetivo de coordinación de embarques y momentos de llegada a los mercados finales.

La inserción chilena en los mercados internacionales no sólo ha sido importante sino que también se ha producido en mayor cantidad de mercados que Argentina como se desprende de los Cuadros 34, 35 y 36.

IV. BALANCE Y PERSPECTIVAS A CORTO Y MEDIANO PLAZO

En relación a los productos estudiados, el balance de los análisis realizados identifica los siguientes aspectos:

A. La competitividad en los últimos 10 años seguida a través del desempeño en los mercados externos ha tenido la siguiente evolución:

- a. Manzana fresca: caída.
- b. Peras frescas: caída menor.

B. La evolución citada no ha estado en consonancia con la evolución reciente de los mercados internacionales. Lo acontecido en los últimos 10 años marca un fuerte aumento de demanda de manzanas y peras que fue absorbida por otros países.

La perspectiva de los mercados internacionales a futuro no hace prever la continuidad de esa tendencia al menos en los mercados tradicionales como son para el caso argentino la C.E.E., Escandinavia y Brasil. Es previsible un auge de demanda en otros países como el Sudeste Asiático, Méjico, Filipinas, en los que Argentina no ha realizado esfuerzos de investigación de mercados.

En el área del Mercosur es previsible un mantenimiento del mercado de Brasil en los niveles de exportación de los últimos 2 años.

En los mercados internacionales las señales más preocupantes se refieren a aumentos en normas técnicas de calidad y sanidad de frutos y envases.

C. Los mercados potenciales en el contexto señalado, serían:

- * Mercados a desarrollar: Sudeste Asiático, Japón, Este Europa.
- * Mercados a sostener y aumentar: Estados Unidos, Canadá, España.

D. Los factores exógenos que mejoraron la competitividad desde 1991 fueron:

- * Liberalización del movimiento de divisas, Decr. 530/91.
- * Desregulación de la economía (Decr. 2284/91)

* Desregulación de la actividad aduanera, portuaria y del transporte.

* La eliminación de restricciones al sector externo (políticas comerciales de sesgo antiexportador)

* Mayor agilidad en la devolución de tributos exportados.

E. Los factores exógenos que favorecen la competitividad de los productos analizados, son:

* Evolución positiva de los mercados internacionales en áreas no tradicionales.

* Eliminación de distorsiones en las relaciones laborales producto de excesivas regulaciones del mercado de trabajo.

* Reintegro de impuestos al trabajo y otros provinciales y municipales que gravan sin retorno los productos exportados.

* Internacionalización de condiciones y costo de crédito para evolución.

* Incentivos impositivos para la innovación tecnológica.

* Incentivos impositivos para la capacitación técnica en empresas.

* Créditos para inversión en renovación de tecnología.

* Estrategia única privada y pública de marketing internacional de productos argentinos.

* Mayor relación del sector privado y público en instituciones conjuntas.

* Mejora de la política de asistencia y transferencia tecnológica (incluyendo promoción de nuevas variedades)

* Desburocratización de organismos públicos.

* Mecanismos públicos de transparencia de información.

* Sistema estadístico público de mayor calidad.

F. Los factores endógenos que mejorarían las condiciones de competitividad, serían:

- * Aceleración de la tasa de cambio del paquete tecnológico (incluyendo mayor diversificación varietal).
- * Proceso de ajuste y redimensionamiento administrativo de las empresas.
- * Modernización de las relaciones entre las etapas productivas.
- * Modernización y capacitación técnica de los cuadros empresarios y gerenciales.
- * Activa estrategia de marketing.
- * Modernización de los controles de calidad.

Los elementos señalados han sido parcialmente incorporados por las mayores empresas que representan el 40% de la exportación argentina. Sin embargo, los resultados se hallan condicionados por la persistencia de factores exógenos negativos (por ej.: las distorsiones laborales y la calidad de la materia prima) y de la productividad y eficiencia general del sector.

Ejemplos de cambios positivos que ilustran una buena capacidad de reacción son varios, citamos el caso del cumplimiento de las exigencias del mercado americano (inexistencia de plagas cuarentenarias que posibilitaba en rechazo de barcos en puerto de destino). Desde hace varios años los empresarios del sector lograron que esas inspecciones se realicen en territorio argentino (operativo COPEXEU) y contribuyendo al financiamiento de la estadía de los funcionarios del U.S.D.A. Otro ejemplo lo constituye la extensión técnica (asesoramiento de ingenieros agrónomos y financiamiento) que algunas grandes empresas brindan a los productores que las proveen de materia prima.

G. Las limitaciones subsistentes o que condicionarán la competitividad futura son:

- * Baja productividad en etapa primaria. Elevado porcentaje de producción con sistema tecnológico obsoleto.
- * Escasa diversificación varietal y escaso porcentaje de variedades nuevas.
- * Escasa productividad de empaque condicionada por la etapa primaria.
- * Obsolescencia tecnológica en empaque y frío.

- * Escasa modernización de formas de operatoria entre las etapas productivas.
- * Desarticulación de la oferta externa.
- * Bajo grado de cumplimiento de calidad internacional.
- * Fuertes asimetrías de costos con competidor externo principal.
- * Escaso crédito en condiciones internacionales que permita la renovación tecnológica.
- * Ineficacia de servicios del Estado.
- * Exportación de impuestos al trabajo, provinciales y municipales.
- * Persistencia de regulaciones en el mercado laboral.

PARTE B

JUGO DE MANZANA Y PERA

I. EL CONTEXTO INTERNACIONAL

I.1. Perfil productivo

La fabricación de jugo concentrado se sustenta en el aprovechamiento de los frutos que no cumplen los requerimientos de calidad para su comercialización en fresco.

Se trata de un proceso industrial escasamente sofisticado cuyos pasos son: molienda y prensado de los frutos, concentración, filtrado, clarificación y envasamiento. Una característica fundamental, a diferencia de otros jugos de frutas, es que durante todo este proceso la utilización de elementos químicos es reducida. La calidad de los jugos se mide según el grado de acidéz, claridad y residuos químicos (estos últimos condicionados por los agroquímicos utilizados en la producción de los frutos y que no son eliminables en el proceso industrial). Tampoco se le adicionan elementos químicos de conservación.

La comercialización internacional se realiza mayoritariamente en envases a granel (tambores plásticos o metálicos de un peso equivalente a 300 kg, o en bins de madera equivalentes a 1300 kg). Se trata de un producto industrial intermedio que requiere un posterior proceso industrial de disolución o mezcla. El jugo concentrado también es utilizado como edulcorante natural.

El proceso de transporte marítimo requiere de cadena de frío (menos sofisticada que para frutas en fresco). El transporte de cabotaje puede realizarse sin requerimientos de frío.

En algunos países (por ejemplo: E.U.A.) se han realizado ensayos de plantaciones de manzanas (de alta acidez y rendimiento) destinadas específicamente a jugos. Estas experiencias no se han generalizado y la industria del jugo continúa basada en materia prima no apta para el consumo en fresco.

En Argentina se verifican también ensayos incipientes de plantaciones especiales para jugos.

A. Cambio tecnológico

Las innovaciones tecnológicas se concentran en la modernización de los bienes de capital y de las técnicas del proceso. Respecto del primer punto, no se verifican en el mundo cambios que hayan revolucionado la tecnología utilizada sino

pequeñas innovaciones que mejoran el rendimiento general de las plantas industriales. La tecnología básica no difiere entre los países productores.

La mayor innovación en el proceso industrial ha consistido en la utilización de enzimas (de fuerte incidencia en el rendimiento de la materia prima) y en mayor automatización.

I.2. Perfil empresario.

Las empresas comercializadoras de jugos concentrado de manzanas tienen escasa diversificación, prácticamente son especializadas en este producto. El mercado internacional presenta un grado de concentración empresario mayor que el de frutas frescas.

Gran parte del negocio de jugos está en manos de fuertes empresas multinacionales productoras de la bebida para consumo. Por lo tanto se trata de empresas industriales con fuertes niveles de inversión.

La oferta y la demanda de los países se realiza por empresas sin verificarse acuerdos, boards u otras formas de concentración de oferta o demanda.

En este mercado, los intermediarios o brokers juegan un rol decisivo. No son los países o empresas los que manejan los mercados sino esos intermediarios.

I.3. Perfil de mercado

El comercio internacional de jugo concentrado de manzana y pera tiene características de contraestación. Para los productores del Hemisferio Sur, aunque se trate de un producto no perecedero, esta "contraestación comercial" está signada por fuerte variación en los precios fuera de la estación de producción de frutas frescas del Hemisferio Norte.

El ritmo del mercado lo marca Estados Unidos que constituye el principal mercado del mundo. Este país es simultáneamente el primer productor mundial (33% del mercado internacional) y el primer importador (50% del total mundial de importaciones). (Cuadros 37 al 39)

A. La demanda

La demanda internacional de jugos de manzana ha tenido una evolución fenomenal en la última década. El aumento de demanda en ese periodo ha sido del 71%. Dadas las características señaladas esta evolución ha seguido el ritmo del mercado norteamericano.

El crecimiento se concentró en el primer quinquenio, en el segundo quinquenio se verifica tendencia a la estabilidad tanto en los volúmenes de producción como en los de importación. Sin embargo, los reportes internacionales dan señales de crecimiento para la próxima década. La demanda de importaciones oscila en las 300 mil tn anuales.

El 99% de las importaciones mundiales de jugos se concentra en el Hemisferio Norte, en el mismo EE.UU. representa el 56% del volumen total. El segundo país en volumen de comercio internacional (importaciones y exportaciones) es Alemania con el 32% del comercio mundial. (Cuadro 39)

B. La oferta

La oferta mundial tiene una dispersión mayor, la participación del Hemisferio Norte es del 60% (ver Cuadro 38). Dentro de ello tres países, Alemania, Austria e Italia representan la mitad de esa oferta. El restante 40% de la oferta mundial corresponde al Hemisferio Sur dentro del cual el papel destacado es de Argentina que representa el 50% del total.

Individualmente, Argentina mantiene los puestos de primero o segundo (según los años) exportador mundial abasteciendo el 21% de la demanda.

C. Condiciones de comercialización

Aún cuando se verifica la fuerte participación individual de países señalada (como el caso de EUA, Alemania o Argentina). No hay países formadores de precios, este rol lo juegan los intermediarios o brokers. Los brokers tienen la llave de la información de los mercados en volúmenes, estimaciones de cosechas en fresco y precios. Esta particularidad señala cierto grado de oligopolización ya que no más de 15 brokers manejan todo el mercado americano.

Sólo algunas empresas como el caso de la Coca Cola, realizan sus compras en forma independiente de los intermediarios.

D. Políticas de protección al comercio

La tendencia mundial es avanzar hacia la restricción estableciendo barreras al ingreso de productos basadas en la tolerancia de residuos químicos. Ejemplo de esto ha sido la prohibición de ingreso de jugos con residuos de ALAR o la actual limitación a residuos de CARBARYL. En general no hay restricciones cuantitativas o barreras proteccionistas arancelarias.

E. Condiciones de acceso de los productos argentinos

Los productos argentinos están sometidos a las normas para el resto de los países. No se han verificado situaciones particulares de restricciones.

II. INDICADORES DE DESEMPEÑO Y COMPETITIVIDAD DEL SUBSECTOR EN ARGENTINA

II.1. Ubicación y desarrollo del subsector en Argentina

II.1.1. Desarrollo del subsector

La industria productora de jugo concentrado ha tenido un gran desarrollo en nuestro país.

En la última década esta actividad creció cerca del 65% (Cuadro 1). Se trata de una actividad relativamente nueva. Nacida a finales de la década del 60, ha mostrado una gran capacidad de adaptación a las condiciones internacionales puesto que siempre se ha destinado el 99% de la producción a los mercados internacionales. Prácticamente ha crecido al ritmo de las importaciones norteamericanas que son el principal y casi excluyente mercado para Argentina.

En este desarrollo ha tenido incidencia la promoción industrial (Decr. 2332 y 2333/83) que establecieron reembolsos diferenciales del 20% para empresas radicadas en la Patagonia. Este beneficio fue tomado por aproximadamente la mitad de las empresas del sector en ese año. Una buena parte de las empresas de esta actividad están relacionadas con la producción y empaque de frutas en fresco, por lo que este negocio fue una extensión del otro.

El crecimiento de esta actividad no implicó aumento de producción de materia prima, en realidad se realizó a expensas de la comercialización de manzanas en fresco. Esto es así puesto que la producción de esos frutos prácticamente estuvo estancada en el periodo señalado.

Las variables que históricamente han definido esta participación en el negocio frutícola (en el último quinquenio el 50% de la producción de manzanas en fresco es industrializada) han sido numerosas:

1. Deterioro de la calidad de las frutas producidas que determinan menor porcentaje de utilización comercial en fresco.
2. Aumento de las exigencias de calidad y sanidad en los mercados internacionales de frutas frescas.
3. Tonificación de la demanda internacional de jugos.
4. Menor riesgo por exposición a problemas de calidad durante el proceso de comercialización.
5. Incidencia de las promociones industriales que no fueron extendidas a las frutas frescas por no ser procesos industriales.
6. Influencia de la forma de compra de materia prima. Las empresas jugueras compran las frutas al contado (con diferencial de precio del 50% menos que las frutas de exportación en fresco) y las comercializadoras en fresco lo hacen a plazos. Esto condiciona la decisión de venta de los productores particularmente en períodos de alta exposición a la inflación o costo de financiamiento.

II.1.2. Ubicación del subsector

La gran importancia de esta actividad, no se corresponde con una gran cantidad de empresas. En 1992 el total de empresas elaboradoras de jugo son 16. Para prácticamente la mitad de ellas, esta es una actividad complementaria puesto que participan de la comercialización en fresco.

La alta proporción de frutas industrializadas en Argentina es atípica. En otros países típicamente exportadores de frutas frescas ese porcentaje es del 20%. Aunque estos datos son variables anualmente dependiendo de la calidad de los frutos, el alto porcentaje que exhibe Argentina no se considera un buen indicador. En el caso de Chile, en que el desarrollo frutícola se hizo sustentado en las frutas de exportación, el avance de la producción de jugos es muy fuerte en los últimos años. En la última temporada ese país destinó a jugos el 35% de su producción de manzanas.

Las razones de la no conveniencia de esta alta industrialización argentina se basan en que la producción de jugos aunque se trate de una actividad industrial tiene menor valor agregado y por ende, menor poder de generación de actividad que la de la exportación de manzanas en fresco. Esta particular característica deviene de la sofisticación del proceso de comercialización de los productos en fresco. Algunos ejemplos ilustran esta afirmación:

Ej.a: Para procesar un volumen de frutos cuatro veces superior (entre manzanas y peras) en el empaque de frutas frescas se generan 11 veces más puestos de trabajo (prácticamente 11.000 trabajadores

contra 1.000)

Ej.b: Aunque la mayor parte de la fruta industrializada tendría valor 0 en los mercados de fruta fresca, si el proceso de industrialización agregase un valor equivalente al de comercialización en fresco las diferencias de precios finales deberían ser equivalentes a las de precios en puerta de chacra. Sin embargo, los precios CIF de un kg de manzana vendida en fresco vs. un kg convertido en jugo son 3 veces superiores mientras en que puerta de chacra esa diferencia de precios es menos del doble.

II.1.3. Comercialización externa

Argentina comercializa externamente de la misma forma que el resto de los países cuya operatoria se describió en el punto B.I.3.C. El principal puerto de embarque es el de San Antonio Este y los envíos se efectúan simultáneamente con los de frutas frescas. Las condiciones de funcionamiento de este puerto fueron descriptas en el Capítulo de frutas frescas.

Los exportadores coordinan los envíos a través de dos grupos de carga que abarcan a todas las empresas del sector. Esta coordinación se realiza exclusivamente para el transporte marítimo utilizando el charteo de barcos. Los embarques tienen la misma estacionalidad que la de los frutas en fresco y los envíos fuera de la temporada portuaria utilizan el puerto de Bs.As.

II.2. Indicadores de desempeño internacional

A. Posición en los mercados internacionales

En este caso la performance internacional argentina ha sido sumamente positiva. Entre 1979 y 1991 las exportaciones de nuestro país crecieron en un 50%. Como se ha señalado, Argentina es el primer o segundo proveedor mundial (alternando según los años). (Cuadro 38)

La calidad de los jugos argentinos permite competir adecuadamente y las cadenas comerciales son las aptas. Un signo de fragilidad es la total dependencia de un único mercado (E.U.A.). En los últimos años se ha logrado penetrar en el mercado japonés que tiene excelentes perspectivas. (Cuadro 40)

B. Indicadores de productividad y eficiencia

Puesto que el nacimiento de esta industria se ubica en la primera parte de la década del 70 la obsolescencia tecnológica aún no es fuerte.

La actividad ha mostrado dinamismo en la introducción de innovaciones continuas (tratamientos con enzimas y tipos de prensas) con grandes resultados de mejoras en productividad. El Cuadro 41 ilustra esta afirmación. En 1980 se utilizaban 9,30 kg de materia prima para fabricar cada kg de jugo, en 1992 esa relación bajó en un 24% permitiendo que se utilicen 7,41 kg de fruta por kg de jugo concentrado. Aunque el cuadro citado muestra variaciones anuales (motivadas en la mezcla de variedades procesadas), claramente la tendencia es hacia la baja de la relación. Un factor decisivo en esta buena performance ha sido la incorporación de enzimas en el proceso industrial.

La adecuación a los requisitos de calidad internacional es buena y la investigación y desarrollo se realiza en conjunto con organismos públicos (CIATI).

El sector también ha tenido la capacidad de efectuar modificaciones en el proceso productivo que permiten la fabricación de jugos satisfaciendo estándares de gustos y calidad distintos a los del mercado internacional. Este es el caso del jugo destinado a Japón que requiere mayor turbidez y por lo tanto innovaciones técnicas especiales. Esto requirió una adaptación especial a exigencias de los compradores y con control de calidad que ellos mismos realizan.

Sin embargo, en los últimos 10 años no se han realizado inversiones significativas en modernización tecnológica. Esta es una señal de alerta. Varios empresarios del sector han reportado que ya hay signos de obsolescencia tecnológica que repercutirá en el futuro inmediato sobre la calidad de nuestros jugos.

III. Factores que inciden en la competitividad del producto

III.1. Factores que incidieron en el buen desempeño argentino.

A. Factores exógenos

- * Deterioro de la calidad de las frutas producidas que determinan menor porcentaje de utilización comercial en fresco.
- * Aumento de las exigencias de calidad y sanidad en los mercados internacionales de frutas frescas.
- * Tonificación de la demanda internacional de jugos.
- * Menor riesgo por exposición a problemas de calidad durante el proceso de comercialización
- * Incidencia de las promociones industriales que no fueron extendidas a las frutas frescas por no ser procesos industriales.

A.1. Políticas comerciales externas

De forma similar a lo realizado para el caso de frutas frescas se han calculado los tipos de cambio efectivos reales, cuyo resultado se muestra en el Cuadro 42.

*** Notas metodológicas**

- a. Estos cálculos responden a la metodología seguida para el caso de frutas (ver sección A.1.2 de III.2).
- b. El cálculo de tipo de cambio efectivo no incluye el reembolso de 7% por puerto patagónico que aquí tiene un papel de mayor importancia dado que el mercado fundamental de exportación es EUA, saliendo los embarques por el puerto de San Antonio Este.
- c. Se utilizan los mismos deflatores que en el caso de frutas en fresco, no disponiéndose en este caso de un índice de costos variables de la actividad.

*** Comentarios generales**

La variabilidad que se observa en los tipos de cambio efectivos reales muestra, también en este caso, las dificultades a las cuales las cambiantes políticas macroeconómicas sometieron al sector.

Al igual que en el caso de frutas en fresco se ha verificado un desmantelamiento de los gravámenes que afectaban las exportaciones del sector a partir de los elevados niveles de imposición de 1989.

Desde la entrada en vigencia del plan de convertibilidad los efectos positivos sobre el tipo de cambio vinieron dados por la eliminación de la tasa de estadística y la regularización en los pagos de devolución del IVA. Nuevamente para analizar la evolución de los tipos de cambio reales es esencial la elección del deflactor.

Los resultados van desde una gran estabilidad del tipo de cambio efectivo real, si se utilizan precios mayoristas, a un deterioro más pronunciado según precios combinados. Suponiendo que los costos del sector evolucionaron de manera parecida a lo verificado para frutas en fresco, la primera alternativa sería la que brinda una imagen más ajustada.

B. Factores endógenos

* Influencia de la forma de compra de materia prima. Las empresas jugueras compran las frutas al contado (con diferencial de precio del 50% menos que las frutas de exportación en fresco) y las comercializadoras en fresco lo hacen a plazos. Esto condiciona la decisión de venta de los productores particularmente en períodos de alta exposición a la inflación o costo de financiamiento.

* Agilidad para incorporación de innovaciones no asociadas a inversiones en bienes de capital (ejemplo: utilización de enzimas).

* Versatilidad y agilidad para asimilación de cambios impuestos por mercados con exigencias diferentes a los mercados tradicionales.

C. Impacto resultante

Para este sector también han jugado los factores exógenos señalados en el punto III.1.A. A la luz de la performance externa, es indudable que han repercutido más los factores positivos que los negativos devenidos del marco general en que se desarrolló la economía argentina. Es importante señalar que para este sector tiene mucha menos importancia relativa el funcionamiento de las instituciones públicas en cualquiera de los aspectos señalados en el punto III.1.A.

III.2. Efectos sobre la actividad de los cambios macroeconómicos argentinos

A. Nuevos marcos legales

* **Medidas del mercado cambiario y financiero**

Efectos similares a lo expuesto para frutas frescas en el punto III.2.A.

*** Mercado Laboral**

Efectos similares a los señalados para frutas frescas en el punto III.2.A.

*** Normas aduaneras**

Efectos similares a los señalados para frutas frescas en el punto III.2.A.

*** Desregulación de puertos**

Efectos similares a los señalados para frutas frescas en el punto III.2.A.

*** Desregulación de transporte**

Sin efectos notorios.

*** Desregulación de la economía**

Situación similar para frutas frescas en el punto III.2.A.

*** Políticas crediticias**

Situación similar a frutas frescas en el punto III.2.A.

III.3. Factores que condicionan el buen desempeño argentino

El principal factor exógeno para que Argentina mantenga su buena performance internacional es la disponibilidad de créditos de inversión en condiciones internacionales (que permita la renovación de bienes de capital) y la aceleración de la devolución de impuestos exportados.

IV. BALANCE Y PERSPECTIVAS A CORTO Y MEDIANO PLAZO

A. La competitividad del producto en los últimos 10 años medida a través del desempeño en los mercados externos ha sido muy buena.

B. La evolución citada ha estado en consonancia con lo acontecido en los mercados internacionales. La perspectiva de estos mercados señala que se sostendrán sus niveles de demanda en los mercados tradicionales y que probablemente aumenten sus consumos mercados europeos.

C. Los mercados potenciales serían:

*** A desarrollar: Sudeste Asiático, Méjico, Brasil, Venezuela y España.**

*** A sostener y aumentar: Japón.**

D. Los mercados tradicionales muestran un nivel futuro sostenido de demanda. La oferta alemana, que es uno de los pilares de la oferta agregada del Hemisferio Norte, se basa en la industrialización de frutas provenientes de los ex-paises socialistas. La revolución copernicana de las relaciones de producción operada en esos países en los últimos 2 años hace poco previsible la evolución de esa oferta. Sin embargo, algunos reportes señalan que descorrido el velo de subsidios a la producción, en esos países se estaría produciendo el abandono de las plantaciones. Si éste es un proceso generalizado la oferta alemana se reduciría con lo que las perspectivas de satisfacción de la demanda actual serían sumamente favorables para Argentina.

E. Los factores exógenos que mejoraron la competitividad de los jugos desde 1991 fueron:

*** Liberalización del movimiento de divisas (Decr.530/91)**

*** Desregulación de la Economía (Decr. 2284/91)**

*** Eliminación de restricciones al sector externo (políticas comerciales de sesgo antiexportador)**

*** Mayor agilidad en la devolución de tributos exportados.**

Los factores exógenos que favorecerían la competitividad del producto son:

- * Evolución positiva de los mercados internacionales.
- * Eliminación de distorsiones en las relaciones laborales producto de regulaciones en el mercado de trabajo.
- * Reintegro de impuestos al trabajo y otros provinciales y municipales que gravan sin retorno los productos exportados.
- * Internacionalización de condiciones y costo de créditos para inversión.
- * Incentivos impositivos para la renovación tecnológica.
- * Sistema estadístico público de mayor calidad.

F. Los factores endógenos que permitirán mantener la competitividad son:

- * Proceso de ajuste y redimensionamiento administrativo de las empresas.
- * Modernización y capacitación técnica de los cuadros gerenciales de las empresas.
- * Anticipación de futuros controles internacionales sobre residuos químicos.
- * Inversión en renovación tecnológica.

G. Las limitaciones subsistentes o que condicionarán la competitividad futura son:

- * Escaso crédito para renovación tecnológica en condiciones internacionales.
- * Escaso crédito de evolución en condiciones internacionales.
- * Exportación de impuestos al trabajo, provinciales y municipales.
- * Persistencia de regulaciones en el mercado laboral.

ANEXO ESTADISTICO

INDICE DEL ANEXO ESTADISTICO

1. Argentina. Manzanas: Utilización de la producción (en toneladas)
2. Argentina. Manzanas: Evolución de las hectáreas cultivadas
3. Argentina. Manzanas: Destino de las exportaciones (en tn)
4. Argentina. Manzanas: Valor de las exportaciones.
5. Argentina. Río Negro y Neuquén. Manzanas: Stock en conservación frigorífica (en tn)
6. Argentina. Peras: Utilización de la producción (en tn)
7. Argentina. Peras: Evolución de las hectáreas cultivadas.
8. Argentina. Peras: Destino de las exportaciones (en tn)
9. Argentina. Peras: Valor de las exportaciones.
10. Argentina. Río Negro y Neuquén. Peras: Stock en conservación frigorífica (en tn)
11. Argentina. Alto Valle de Río Negro: Hectáreas y tecnología de conducción de frutales.
12. Argentina. Manzanas: Costos variables de producción.
13. Argentina. Manzanas y peras: Tipos de cambio efectivos para exportaciones a la C.E.E.
14. Argentina. Manzanas y peras: Tipos de cambio efectivos para exportaciones a Brasil.
15. Argentina y Chile. Manzanas: Hectáreas cultivadas.
16. Argentina y Chile. Peras: Hectáreas cultivadas.
17. Argentina y Chile. Manzanas: Producción (en toneladas)
18. Argentina y Chile. Peras: Producción (en toneladas)
19. Argentina y Chile. Manzanas: Volumen y valor de las exportaciones
20. Argentina y Chile. Peras: Volumen y valor de las exportaciones
21. Argentina y Chile. Manzanas: Oferta del Hemisferio Sur (en toneladas)
22. Argentina y Chile. Peras: Oferta del Hemisferio Sur (en toneladas)
23. Chile. Manzanas: Utilización de la producción (en tn)
24. Chile. Peras: Utilización de la producción (en tn)
25. Argentina y Chile. Manzanas: Costos variables de producción (año 1992). Para igual sistema de conducción y rendimiento.
26. Argentina y Chile. Manzanas: Costos variables de producción (año 1992) Para igual sistema de conducción y diferentes rendimientos.
27. Argentina y Chile. Manzanas: Costos variables de producción (año 1992). Para diferentes sistemas de conducción y diferentes rendimientos.
28. Argentina y Chile. Salarios rurales (etapa de producción)
29. Argentina y Chile. Costo unitario efectivo del factor trabajo en el sector rural. Anexo nota metodológica.
30. Argentina y Chile. Costos variables de empaque (año 1992)
31. Argentina y Chile. Costo unitario efectivo del factor trabajo en empaque de fruta. Anexo nota metodológica.
32. Argentina y Chile. Costos variables de una caja de exportación (año 1992)
33. Argentina. Tarifa de conservación frigorífica.
34. Chile. Destino de las exportaciones de frutas (en tn)
35. Chile. Manzanas: Valor de las exportaciones.
36. Chile. Peras: Valor de las exportaciones.
37. Jugo concentrado de manzana: Principales países productores, anual (en tn)
38. Jugo concentrado de manzana: Países exportadores, anual (en tn)
39. Jugo concentrado de manzana: países importadores, anual (en tn)
40. Argentina. Jugo concentrado de manzana, para y aroma: Destino de las exportaciones (en tn)
41. Argentina. Río Negro. Jugo concentrado de manzana y pera: rendimiento promedio en la industria productora (tn de fruta molida/tn de jugo concentrado producido)
42. Argentina. Jugo concentrado de manzana: tipos de cambio efectivos para exportaciones a E.U.A.

Estudio: Competitividad internacional de producciones frutícolas.

Cuadro 1

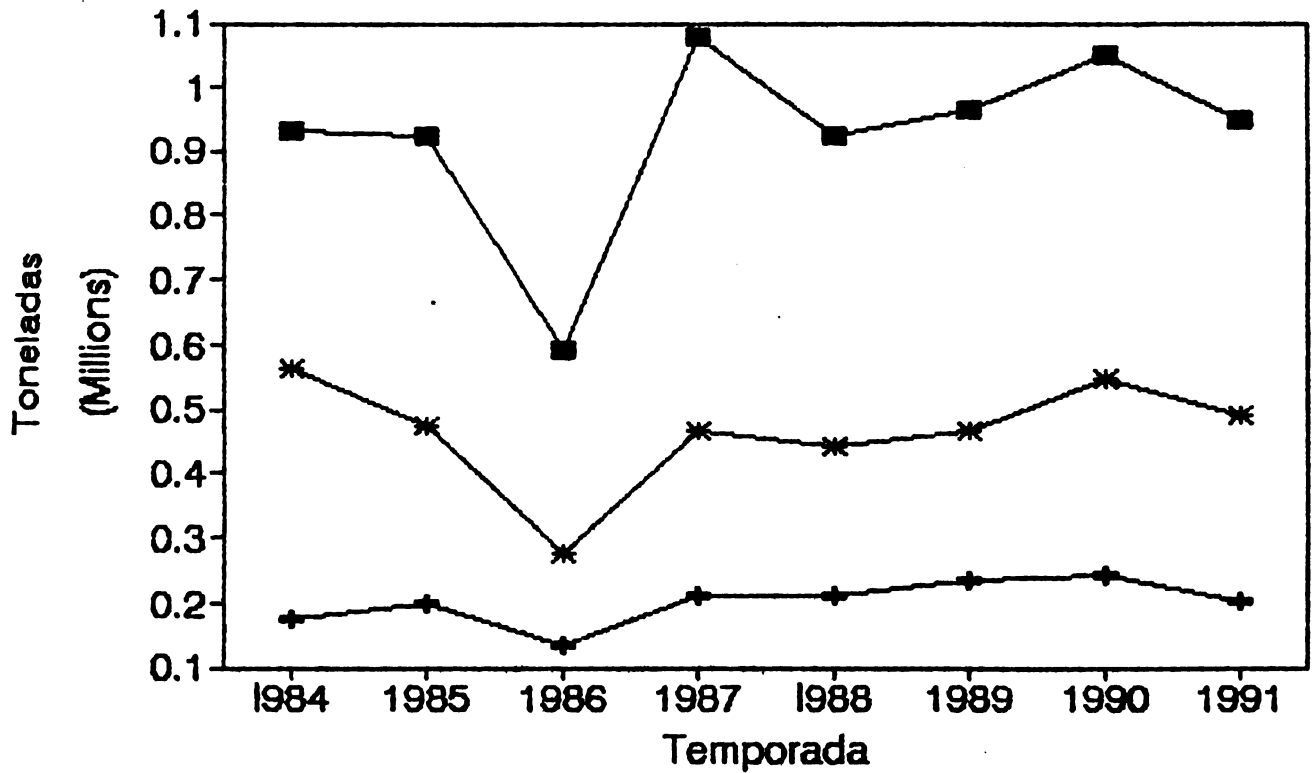
ARGENTINA

Manzanas: Utilización de la producción. (en toneladas)

| Año | Producción | Exportación en fresco | Consumo fresco merc.int. | Consumo industria | % (2/1) | % (3/1) | % (4/1) |
|------|------------|--------------------------|--------------------------------|----------------------|------------|------------|------------|
| | (1) | (2) | (3) | (4) | | | |
| 1960 | 431,000 | 150,252 | 237,748 | 43,000 | 34.86 | 55.16 | 9.98 |
| 1961 | 414,700 | 148,631 | 224,599 | 41,470 | 35.84 | 54.16 | 10.00 |
| 1962 | 397,000 | 179,240 | 178,060 | 39,700 | 45.15 | 44.85 | 10.00 |
| 1963 | 474,000 | 244,554 | 182,046 | 47,400 | 51.59 | 38.41 | 10.00 |
| 1964 | 371,000 | 134,484 | 199,416 | 37,100 | 36.25 | 53.75 | 10.00 |
| 1965 | 544,100 | 252,703 | 236,987 | 54,410 | 46.44 | 43.56 | 10.00 |
| 1966 | 414,000 | 192,389 | 180,211 | 41,400 | 46.47 | 43.53 | 10.00 |
| 1967 | 515,500 | 246,270 | 214,230 | 55,000 | 47.77 | 41.56 | 10.67 |
| 1968 | 469,600 | 216,025 | 192,075 | 61,500 | 46.00 | 40.90 | 13.10 |
| 1969 | 436,400 | 192,433 | 175,367 | 68,600 | 44.10 | 40.18 | 15.72 |
| 1970 | 445,700 | 186,786 | 187,414 | 71,500 | 41.91 | 42.05 | 16.04 |
| 1971 | 423,900 | 195,320 | 147,380 | 81,200 | 46.08 | 34.77 | 19.16 |
| 1972 | 512,300 | 224,266 | 209,134 | 78,900 | 43.78 | 40.82 | 15.40 |
| 1973 | 233,300 | 64,046 | 92,254 | 77,000 | 27.45 | 39.54 | 33.00 |
| 1974 | 786,000 | 255,391 | 309,809 | 220,800 | 32.49 | 39.42 | 28.09 |
| 1975 | 608,000 | 222,582 | 221,418 | 164,000 | 36.61 | 36.42 | 26.97 |
| 1976 | 576,700 | 245,937 | 129,913 | 200,850 | 42.65 | 22.53 | 34.83 |
| 1977 | 820,000 | 295,733 | 252,767 | 271,500 | 36.07 | 30.83 | 33.11 |
| 1978 | 810,000 | 321,589 | 197,945 | 290,466 | 39.70 | 24.44 | 35.86 |
| 1979 | 972,000 | 298,143 | 238,250 | 435,607 | 30.67 | 24.51 | 44.82 |
| 1980 | 958,000 | 243,906 | 270,540 | 443,554 | 25.46 | 28.24 | 46.30 |
| 1981 | 908,000 | 208,446 | 381,956 | 317,598 | 22.96 | 42.07 | 34.98 |
| 1982 | 824,000 | 225,723 | 266,459 | 331,818 | 27.39 | 32.34 | 40.27 |
| 1983 | 817,000 | 208,691 | 164,009 | 444,300 | 25.54 | 20.07 | 54.38 |
| 1984 | 933,200 | 172,896 | 198,104 | 562,200 | 18.53 | 21.23 | 60.24 |
| 1985 | 922,400 | 196,548 | 251,652 | 474,200 | 21.31 | 27.28 | 51.41 |
| 1986 | 593,900 | 133,969 | 183,231 | 276,700 | 22.56 | 30.85 | 46.59 |
| 1987 | 1,074,400 | 207,797 | 398,603 | 468,000 | 19.34 | 37.10 | 43.56 |
| 1988 | 924,500 | 210,979 | 271,300 | 442,221 | 22.82 | 29.35 | 47.83 |
| 1989 | 964,200 | 237,436 | 260,550 | 466,214 | 24.63 | 27.02 | 48.35 |
| 1990 | 1,050,000 | 241,430 | 262,928 | 545,642 | 22.99 | 25.04 | 51.97 |
| 1991 | 950,000 | 203,231 | 258,991 | 487,778 | 21.39 | 27.26 | 51.35 |

Fuente: Fundación Mediterránea, Filial Coahuila, en base a datos de:
 Monetarismo y mercado de trabajo de Lindenboim y Manzanal.
 Bs.As., CEUR, 1985. (datos hasta 1982)
 Gabriel & Cia. S.R.L. (exportaciones) - CORPOFRUT - EPF - SEAG
 1990 y 1991: producción estimada.

UTILIZACION DE LA PRODUCCION DE MANZANA Republica Argentina



■ PRODUCCION + EXPORT. FRESCO * INDUSTRIA

Estudio: Competitividad internacional de producciones frutícolas

Cuadro 2

ARGENTINA

Manzanas: Evolución de las hectáreas cultivadas.

| A;O | ARGENTINA (1) | RIO NEGRO (2) | NEUQUEN (3) | TOTAL (4) | Z (2)/(1) | Z (2)/(4) | Z (3)/(4) |
|------|------------------|------------------|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 1963 | 35,300 | 16,441 | 3,318 | 19,759 | 46.58 | 83.21 | 16.79 |
| 1964 | 39,400 | 17,030 | 3,431 | 20,461 | 43.22 | 83.23 | 16.77 |
| 1965 | 39,600 | 17,279 | 3,579 | 20,858 | 43.63 | 82.84 | 17.16 |
| 1966 | 39,180 | 17,818 | 3,643 | 21,461 | 45.48 | 83.03 | 16.97 |
| 1967 | 40,100 | 19,085 | 3,713 | 22,798 | 47.59 | 83.71 | 16.29 |
| 1968 | 41,300 | 19,829 | 3,757 | 23,586 | 48.01 | 84.07 | 15.93 |
| 1969 | 42,020 | 21,231 | 3,877 | 25,108 | 50.53 | 84.56 | 15.44 |
| 1970 | 43,750 | 22,114 | 4,168 | 26,282 | 50.55 | 84.14 | 15.86 |
| 1971 | 43,220 | 22,993 | 4,261 | 27,254 | 53.20 | 84.37 | 15.63 |
| 1972 | 42,270 | 24,206 | 4,314 | 28,520 | 57.27 | 84.87 | 15.13 |
| 1973 | 42,700 | 24,976 | 4,536 | 29,512 | 58.49 | 84.63 | 15.37 |
| 1974 | 45,760 | 25,614 | 4,557 | 30,171 | 55.97 | 84.90 | 15.10 |
| 1975 | 47,680 | 26,319 | 4,466 | 30,785 | 55.20 | 85.49 | 14.51 |
| 1976 | 48,000 | 26,568 | 4,322 | 30,890 | 55.35 | 86.01 | 13.99 |
| 1977 | 50,000 | 27,468 | 4,347 | 31,815 | 54.94 | 86.34 | 13.66 |
| 1978 | 52,000 | 28,499 | 4,433 | 32,932 | 54.81 | 86.54 | 13.46 |
| 1979 | 53,500 | 29,366 | 4,480 | 33,846 | 54.89 | 86.76 | 13.24 |
| 1980 | 52,500 | 31,401 | 4,537 | 35,938 | 59.81 | 87.38 | 12.62 |
| 1981 | 52,045 | 30,940 | 5,372 | 36,312 | 59.45 | 85.21 | 14.79 |
| 1982 | 55,100 | 32,495 | 7,290 | 39,785 | 58.97 | 81.68 | 18.32 |
| 1983 | 56,250 | 32,760 | 7,485 | 40,245 | 58.24 | 81.40 | 18.60 |
| 1984 | 57,500 | 33,805 | 7,805 | 41,610 | 58.79 | 81.24 | 18.76 |
| 1985 | 58,150 | 34,075 | 8,030 | 42,105 | 58.60 | 80.93 | 19.07 |
| 1986 | 58,500 | 34,600 | 8,060 | 42,660 | 59.15 | 81.11 | 18.89 |
| 1987 | 58,250 | 34,960 | 8,100 | 43,060 | 60.02 | 81.19 | 18.81 |
| 1988 | 56,760 | 36,300 | 8,320 | 44,620 | 63.95 | 81.35 | 18.65 |
| 1989 | 56,450 | 35,920 | 8,305 | 44,225 | 63.63 | 81.22 | 18.78 |
| 1990 | s/d | s/d | s/d | s/d | s/d | s/d | s/d |
| 1991 | s/d | s/d | s/d | s/d | s/d | s/d | s/d |

Fuente: Fundación Mediterránea, Filial Comahue, en base a datos de Novara, J.J. Factores críticos en el desarrollo de las actividades agroindustriales en los valles de los ríos Negro y Neuquén (1981) y SEAG.

Estudio: Competitividad internacional de producciones frutícolas.

Cuadro 3

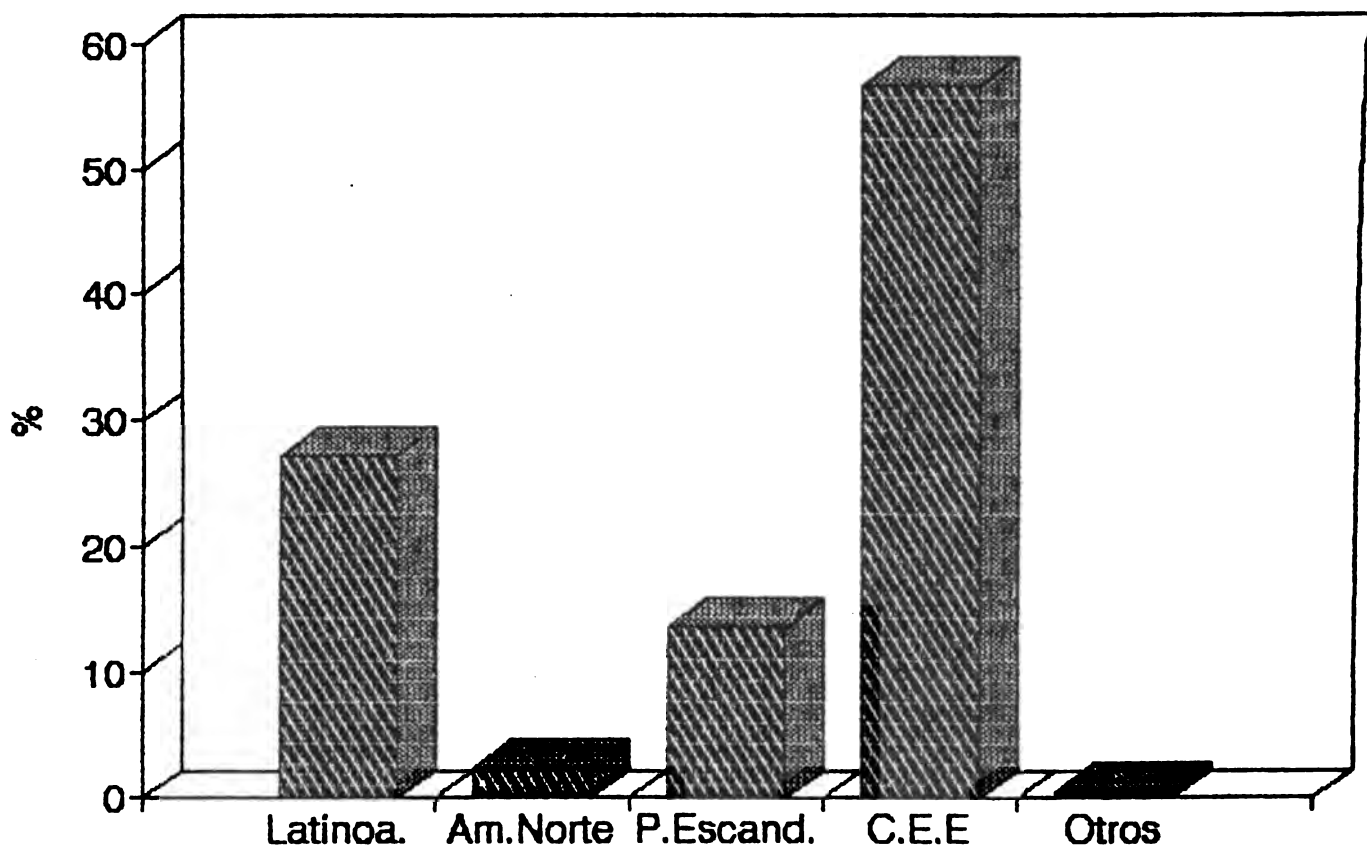
ARGENTINA

Manzanas: Destino de las exportaciones (en toneladas)

| Pais | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 |
|------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| LATINOAMERICA | 98,441 | 112,713 | 106,422 | 75,072 | 77,770 | 58,598 | 100,701 | 80,449 | 100,372 | 91,995 | 55,067 |
| - Bolivia | 3,649 | 811 | 0 | 85 | 1,046 | 429 | 1,237 | 0 | 1,285 | 0 | 0 |
| - Brasil | 92,911 | 108,976 | 104,401 | 73,902 | 76,088 | 57,871 | 99,134 | 79,355 | 97,924 | 91,995 | 54,983 |
| - Colombia | 413 | 1,525 | 285 | 0 | 140 | 213 | 165 | 1,094 | 269 | 0 | 0 |
| - Chile | 0 | 0 | 48 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 817 | 0 | 0 |
| - Ecuador | 0 | 160 | 630 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - Panamá | 0 | 0 | 121 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - Paraguay | 1,311 | 689 | 816 | 949 | 497 | 86 | 164 | 0 | 77 | 0 | 0 |
| - Perú | 0 | 492 | 120 | 136 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - Uruguay | 156 | 61 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - Venezuela | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 84 |
| AMER.DEL NORTE: | 0 | 0 | 2,578 | 0 | 1,496 | 2,507 | 11,236 | 8,196 | 16,662 | 6,008 | 4,775 |
| - Canadá | 0 | 0 | 1,346 | 0 | 0 | 570 | 137 | 0 | 0 | 0 | 255 |
| - EE.UU. | 0 | 0 | 1,232 | 0 | 1,496 | 1,937 | 11,099 | 8,196 | 16,662 | 6,008 | 4,520 |
| P.ESCAANDINAVOS: | 42,134 | 43,441 | 37,295 | 43,186 | 45,185 | 39,270 | 34,334 | 36,543 | 38,127 | 39,815 | 27,204 |
| - Finlandia | 5,475 | 1,612 | 175 | 344 | 2,742 | 2,478 | 1,388 | 1,711 | 642 | 469 | 0 |
| - Noruega | 13,948 | 14,473 | 12,535 | 15,229 | 16,501 | 12,002 | 13,141 | 16,080 | 12,724 | 13,242 | 0 |
| - Suecia | 22,711 | 27,356 | 24,584 | 27,613 | 25,942 | 24,790 | 19,805 | 18,752 | 24,761 | 26,104 | 27,204 |
| C.E.E. | 67,851 | 69,569 | 60,293 | 54,390 | 69,572 | 33,594 | 61,509 | 85,791 | 82,275 | 103,612 | 115,381 |
| - España | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 8,782 | 12,790 |
| - Francia | 0 | 193 | 0 | 402 | 308 | 0 | 341 | 6,651 | 581 | 169 | 260 |
| - Holanda | 36,133 | 46,835 | 39,660 | 36,116 | 47,773 | 23,508 | 42,190 | 50,608 | 46,543 | 60,462 | 46,139 |
| - Inglaterra | 0 | 40 | 0 | 0 | 0 | 0 | 17 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - Italia | 3,078 | 0 | 406 | 3,491 | 5,145 | 267 | 1,396 | 2,314 | 4,819 | 2,245 | 2,530 |
| - Noruega | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 13,388 |
| - Portugal | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 641 | 580 | 8,569 | 7,726 |
| - R.F.Alemana | 28,482 | 22,301 | 20,227 | 14,381 | 16,347 | 9,819 | 17,565 | 25,577 | 29,752 | 23,385 | 32,548 |
| - Suiza | 158 | 200 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| MEDIO ORIENTE: | 20 | 0 | 2,104 | 248 | 2,524 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - Arab Saudita: | 0 | 0 | 2,104 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - Dubai | 20 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - Emir.Arabes | 0 | 0 | 0 | 160 | 2,094 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - E.Truciales | 0 | 0 | 0 | 88 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - Kuwait | 0 | 0 | 0 | 0 | 430 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Otros | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 18 | 0 | 0 | 0 | 805 |
| - Grecia | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 805 |
| - Trin.Tobago | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 18 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| TOTAL GENERAL | 208,446 | 225,723 | 208,691 | 172,896 | 196,548 | 133,969 | 207,797 | 210,979 | 237,436 | 241,430 | 203,231 |
| T.GRAL(mil.caj) | 10,422 | 11,286 | 10,435 | 8,645 | 9,827 | 6,698 | 10,390 | 10,549 | 11,872 | 12,072 | 10,162 |

Fuente: Fundación Mediterránea, Filial Comahue, en base a datos de Gabriel & Cia.S.R.L.

Manzana: Destino de las exportaciones R.Argentina - Temporada 1991 (%)



Cuadro 4

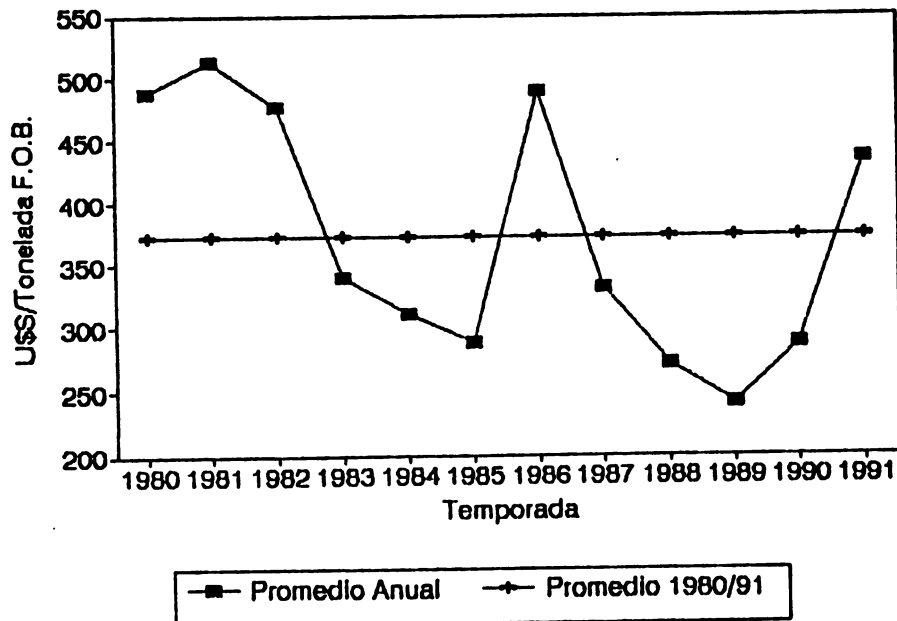
ARGENTINA

Manzanas: Valor de las exportaciones.

| A;O | Manzana Volumen (tn) | Manzana Valor mil.u\$s | Variac.% sobre año anterior | Manzana Valor FOB u\$s/tn |
|------|----------------------------|---------------------------|-----------------------------------|---------------------------------|
| 1974 | 280,041 | 74,275.48 | 128.36 | 265 |
| 1975 | 245,549 | 89,151.16 | 20.03 | 363 |
| 1976 | 268,567 | 93,615.76 | 5.01 | 349 |
| 1977 | 325,622 | 117,796.61 | 25.83 | 362 |
| 1978 | 357,023 | 151,661.37 | 28.75 | 423 |
| 1979 | 317,014 | 143,833.17 | (5.16) | 454 |
| 1980 | 268,381 | 130,743.57 | (9.10) | 487 |
| 1981 | 227,734 | 116,854.46 | (10.62) | 513 |
| 1982 | 232,661 | 110,990.66 | (5.02) | 477 |
| 1983 | 213,770 | 72,426.81 | (34.75) | 339 |
| 1984 | 178,345 | 55,212.42 | (23.77) | 310 |
| 1985 | 200,078 | 57,493.85 | 4.13 | 287 |
| 1986 | 133,859 | 65,489.95 | 13.91 | 489 |
| 1987 | 201,511 | 66,849.70 | 2.08 | 332 |
| 1988 | 207,700 | 56,466.00 | (15.53) | 272 |
| 1989 | 227,226 | 54,714.22 | (3.10) | 241 |
| 1990 | 260,651 | 74,777.86 | 36.67 | 287 |
| 1991 | 215,694 | 93,699.53 | 25.30 | 434 |

Fuente: Fundación Mediterránea, Filial Coahuila, en base a datos de CORPOFRUT y Bol.Com.Ext.Argentino
1989/90/91 Direcc.de Comercio Exterior de la Nación (SICE)

Manzana: Valor de las exportaciones.
Republica Argentina.



Estudio: Competitividad internacional de producciones frutícolas

Cuadro 5

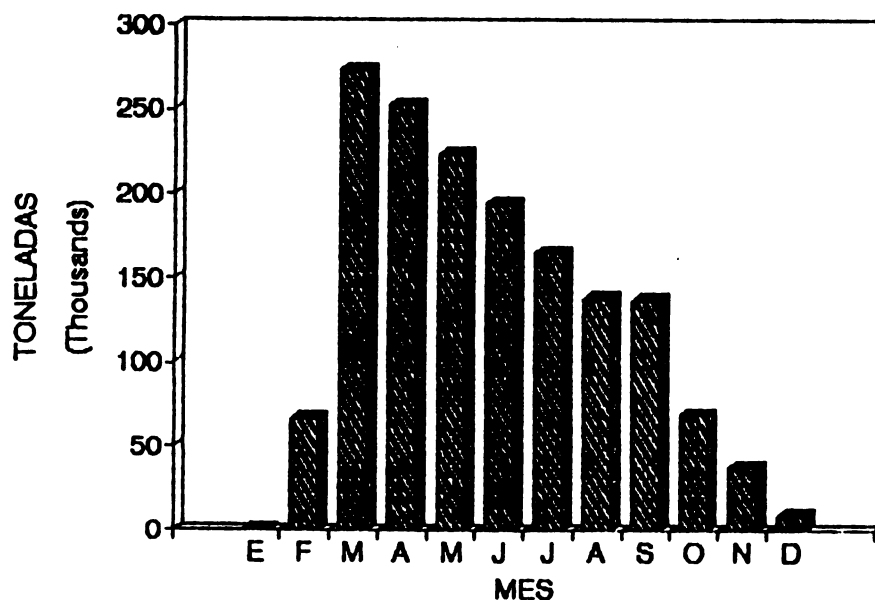
ARGENTINA - Rio Negro y Neuquén

Manzanas: Stock en conservación frigorífica (en toneladas)

| Mes/Año | Exist.frio Rio Negro | Exist.frio Neuquen | Exist.Frio total |
|---------|-------------------------|-----------------------|---------------------|
| EME | 129 | 0 | 129 |
| FEB | 55,613 | 11,692 | 67,305 |
| MAR | 230,938 | 42,584 | 273,522 |
| ABR | 205,051 | 47,474 | 252,525 |
| MAY | 187,342 | 36,159 | 223,501 |
| JUN | 162,978 | 31,153 | 194,131 |
| JUL | 140,634 | 24,309 | 164,943 |
| AGO | 117,186 | 21,224 | 138,410 |
| SET | 85,409 | 51,396 | 136,805 |
| OCT | 58,023 | 11,445 | 69,468 |
| NOV | 30,369 | 7,888 | 38,257 |
| DIC | 7,624 | 1,573 | 9,197 |

Fuente: Fundación Mediterránea, Filial Coahuila, en base a datos de CORPOFRUT - CAFI

Manzana: Stock mensual en frigorífico
TEMPORADA 1991 - RIO NEGRO Y NEUQUEN



Estudio: Competitividad internacional de las producciones frutícolas.

Cuadro 6

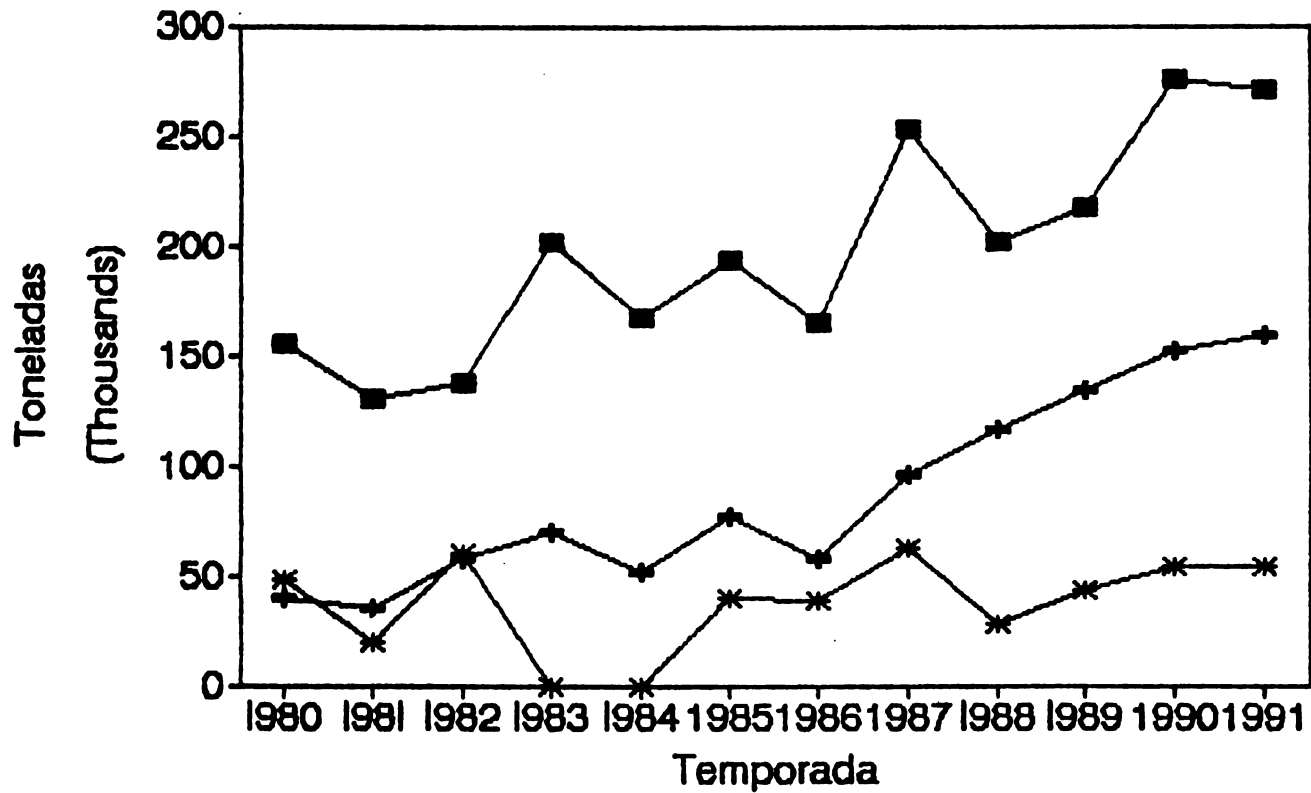
ARGENTINA

Pera: Utilización de la producción (en toneladas)

| año | Producción | Exportación en fresco | Consumo fresco merc.int. | Consumo industria | I (2/1) | I (3/1) | I (4/1) |
|------|------------|--------------------------|--------------------------------|----------------------|------------|------------|------------|
| | (1) | (2) | (3) | (4) | | | |
| 1960 | 112,800 | 47,866 | 64,914 | | 42.43 | 57.55 | 0.00 |
| 1961 | 76,000 | 20,082 | 55,918 | | 26.42 | 73.58 | 0.00 |
| 1962 | 114,000 | 40,667 | 73,332 | | 35.67 | 64.33 | 0.00 |
| 1963 | 98,000 | 41,263 | 56,736 | | 42.11 | 57.89 | 0.00 |
| 1964 | 105,200 | 42,876 | 62,324 | | 40.76 | 59.24 | 0.00 |
| 1965 | 86,600 | 44,472 | 42,128 | | 51.35 | 48.65 | 0.00 |
| 1966 | 82,000 | 35,609 | 46,391 | | 43.43 | 56.57 | 0.00 |
| 1967 | 118,600 | 40,702 | 77,897 | | 34.32 | 65.68 | 0.00 |
| 1968 | 111,800 | 45,961 | 65,838 | | 41.11 | 58.89 | 0.00 |
| 1969 | 102,600 | 37,776 | 52,824 | 12,000 | 36.82 | 51.49 | 11.70 |
| 1970 | 93,600 | 37,947 | 39,787 | 15,866 | 40.54 | 42.51 | 16.95 |
| 1971 | 74,300 | 28,284 | 26,648 | 19,368 | 38.07 | 35.87 | 26.07 |
| 1972 | 97,900 | 33,538 | 51,500 | 12,862 | 34.26 | 52.60 | 13.14 |
| 1973 | 43,200 | 11,739 | 31,461 | 0 | 27.17 | 72.83 | 0.00 |
| 1974 | 110,000 | 32,528 | 49,046 | 28,426 | 29.57 | 44.59 | 25.84 |
| 1975 | 97,200 | 32,814 | 43,152 | 21,234 | 33.76 | 44.48 | 21.85 |
| 1976 | 122,800 | 47,972 | 42,902 | 31,926 | 39.07 | 34.94 | 26.00 |
| 1977 | 160,000 | 68,642 | 50,219 | 41,139 | 42.90 | 31.39 | 25.71 |
| 1978 | 150,000 | 77,751 | 31,472 | 40,777 | 51.83 | 20.98 | 27.18 |
| 1979 | 160,000 | 66,454 | 51,234 | 42,312 | 41.53 | 32.02 | 26.45 |
| 1980 | 155,000 | 39,460 | 67,578 | 47,962 | 25.46 | 43.60 | 30.94 |
| 1981 | 130,000 | 34,880 | 75,870 | 19,250 | 26.83 | 58.34 | 14.81 |
| 1982 | 137,500 | 57,873 | 19,627 | 60,000 | 42.09 | 14.27 | 43.64 |
| 1983 | 202,000 | 68,937 | | | 34.13 | s/d | s/d |
| 1984 | 167,000 | 51,988 | | | 31.13 | s/d | s/d |
| 1985 | 192,500 | 76,753 | 75,747 | 40,000 | 39.87 | 39.35 | 20.78 |
| 1986 | 164,900 | 58,000 | 68,185 | 38,715 | 35.17 | 41.35 | 23.48 |
| 1987 | 252,100 | 95,243 | 95,118 | 61,739 | 37.78 | 37.73 | 24.49 |
| 1988 | 201,000 | 115,190 | 57,872 | 27,938 | 57.31 | 28.79 | 13.90 |
| 1989 | 217,300 | 134,197 | 40,127 | 42,976 | 61.76 | 18.47 | 19.78 |
| 1990 | 275,000 | 150,998 | 69,927 | 54,075 | 34.91 | 25.43 | 19.66 |
| 1991 | 270,000 | 158,861 | 67,505 | 43,634 | 58.84 | 25.00 | 16.16 |

Fuente: Fundación Mediterránea, Filial Coahuila, en base a datos de: CORPOFRUT, SEAG, Boletín CAFI. Industria: se considera fruta molida a partir de 1986. Exportación por Gabriel & Cia. Año 1990 y 1991: datos estimados.

UTILIZACION DE LA PRODUCCION DE PERA Republica Argentina



PRODUCCION
 + EXPORT.FRESCO
 * INDUSTRIA

Estudio: Competitividad internacional de producciones frutícolas

Cuadro 7

ARGENTINA

Peras: Evolución de las hectáreas cultivadas

| AÑO | ARGENTINA (1) | RIO NEGRO (2) | NEUQUEN (3) | TOTAL (4) | Z (2)/(1) | Z (2)/(4) | Z (3)/(4) |
|------|------------------|------------------|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 1963 | 16,500 | 4,654 | 366 | 5,020 | 28.21 | 92.71 | 7.29 |
| 1964 | 15,800 | 4,661 | 395 | 5,056 | 29.50 | 92.19 | 7.81 |
| 1965 | 14,500 | 4,586 | 238 | 4,824 | 31.63 | 95.07 | 4.93 |
| 1966 | 13,200 | 4,499 | 249 | 4,748 | 34.08 | 94.76 | 5.24 |
| 1967 | 12,700 | 4,480 | 252 | 4,732 | 35.28 | 94.67 | 5.33 |
| 1968 | 12,800 | 4,688 | 270 | 4,958 | 36.63 | 94.55 | 5.45 |
| 1969 | 12,900 | 5,289 | 297 | 5,586 | 41.00 | 94.68 | 5.32 |
| 1970 | 13,175 | 5,954 | 235 | 6,189 | 45.19 | 96.20 | 3.80 |
| 1971 | 13,110 | 5,692 | 396 | 6,088 | 43.42 | 93.50 | 6.50 |
| 1972 | 10,370 | 5,664 | 398 | 6,062 | 54.62 | 93.43 | 6.57 |
| 1973 | 10,870 | 6,046 | 401 | 6,447 | 55.62 | 93.78 | 6.22 |
| 1974 | 11,600 | 6,431 | 401 | 6,832 | 55.44 | 94.13 | 5.87 |
| 1975 | 12,350 | 6,758 | 417 | 7,175 | 54.72 | 94.19 | 5.81 |
| 1976 | 12,500 | 6,982 | 425 | 7,007 | 52.66 | 93.93 | 6.07 |
| 1977 | 13,400 | 7,253 | 435 | 7,688 | 54.13 | 94.34 | 5.66 |
| 1978 | 15,000 | 7,864 | 485 | 8,349 | 52.43 | 94.19 | 5.81 |
| 1979 | 15,600 | 8,711 | 499 | 9,210 | 55.84 | 94.58 | 5.42 |
| 1980 | 17,900 | 9,181 | 511 | 9,692 | 51.29 | 94.73 | 5.27 |
| 1981 | 17,126 | 8,970 | 1,560 | 10,530 | 52.38 | 85.19 | 14.81 |
| 1982 | 17,400 | 9,590 | 1,195 | 10,785 | 55.11 | 88.92 | 11.08 |
| 1983 | 18,500 | 9,710 | 1,220 | 10,930 | 52.49 | 88.84 | 11.16 |
| 1984 | 19,670 | 10,775 | 1,340 | 12,115 | 54.78 | 88.94 | 11.06 |
| 1985 | 18,700 | 10,960 | 1,390 | 12,350 | 58.61 | 88.74 | 11.26 |
| 1986 | 18,800 | 11,125 | 1,390 | 12,515 | 59.18 | 88.89 | 11.11 |
| 1987 | 19,100 | 11,460 | 1,405 | 12,865 | 60.00 | 89.08 | 10.92 |
| 1988 | 17,890 | 12,100 | 1,650 | 13,750 | 67.64 | 88.00 | 12.00 |
| 1989 | 18,090 | s/d | s/d | s/d | s/d | s/d | s/d |
| 1990 | s/d | s/d | s/d | s/d | s/d | s/d | s/d |
| 1991 | s/d | s/d | s/d | s/d | s/d | s/d | s/d |

Fuente: Fundación Mediterránea, Filial Coahuila, en base a datos de: Novara, J.J. Factores críticos en el desarrollo de las actividades agroindustriales en los valles de los ríos Negro y Neuquén (1981) y SEAG

Estudio: Competitividad internacional de producciones frutícolas.

Cuadro 8

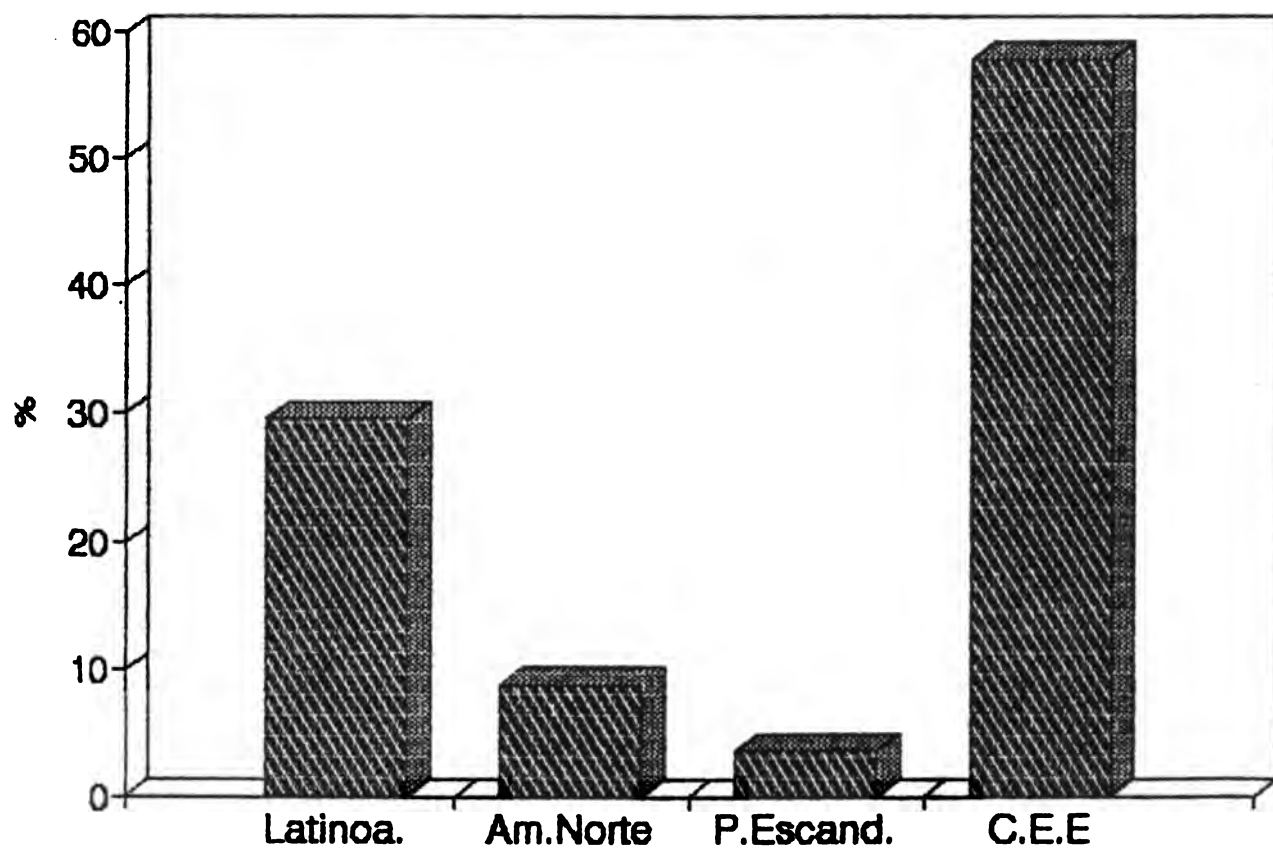
ARGENTINA

Peras: Destino de las exportaciones (en toneladas)

| Pais | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 |
|---------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| LATINOAMERICA | 20,909 | 36,686 | 34,811 | 23,458 | 30,062 | 22,470 | 39,318 | 45,340 | 49,303 | 51,408 | 46,886 |
| - Bolivia | 25 | 72 | 0 | 1 | 70 | 6 | 61 | 0 | 102 | 0 | 0 |
| - Brasil | 20,515 | 36,277 | 34,679 | 23,210 | 29,834 | 22,441 | 39,186 | 45,340 | 49,041 | 51,408 | 46,730 |
| - Chile | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 120 | 0 | 0 |
| - Paraguay | 207 | 258 | 132 | 247 | 158 | 23 | 71 | 0 | 40 | 0 | 0 |
| - Perú | 0 | 79 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - Venezuela | 163 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 156 |
| AMER. DEL NORTE: | 0 | 0 | 0 | 0 | 486 | 1,186 | 7,831 | 7,866 | 13,717 | 12,001 | 13,941 |
| - Canadá | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 165 | 449 | 0 | 0 | 154 | 0 |
| - EE.UU. | 0 | 0 | 0 | 0 | 486 | 1,021 | 7,382 | 7,866 | 13,717 | 11,847 | 13,941 |
| P. ESCANDINAVOS: | 1,530 | 4,335 | 4,044 | 3,840 | 5,051 | 5,541 | 5,646 | 4,286 | 6,050 | 6,900 | 5,619 |
| - Finlandia | 0 | 10 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 35 | 0 | 0 |
| - Noruega | 211 | 499 | 502 | 377 | 470 | 659 | 581 | 1,030 | 772 | 1,647 | 969 |
| - Suecia | 1,318 | 3,826 | 3,542 | 3,462 | 4,582 | 4,882 | 5,065 | 3,256 | 5,243 | 5,253 | 4,650 |
| C.E.E. | 12,409 | 18,423 | 26,654 | 21,897 | 36,870 | 21,158 | 42,580 | 57,698 | 65,128 | 80,688 | 91,908 |
| - España | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 733 |
| - Francia | 0 | 395 | 1,022 | 536 | 1,828 | 155 | 1,523 | 3,195 | 1,691 | 2,673 | 6,756 |
| - Holanda | 2,666 | 10,653 | 6,278 | 8,874 | 15,037 | 8,677 | 13,428 | 16,915 | 13,543 | 21,280 | 21,933 |
| - Italia | 7,661 | 2,009 | 11,087 | 6,108 | 11,900 | 8,415 | 21,099 | 29,160 | 35,843 | 38,542 | 48,808 |
| - Portugal | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 253 | 579 |
| - R.F.Alemana | 2,081 | 5,367 | 8,267 | 6,379 | 8,104 | 3,911 | 6,530 | 8,428 | 14,051 | 17,940 | 13,097 |
| MEDIO ORIENTE | 0 | 0 | 0 | 0 | 30 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - Kuwait | 0 | 0 | 0 | 0 | 30 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Otros | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 507 |
| - Grecia | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 507 |
| TOTAL GENERAL | 34,848 | 59,443 | 65,509 | 49,195 | 72,500 | 50,355 | 95,375 | 115,190 | 134,198 | 150,997 | 158,861 |
| TOTAL GENERAL. (mil.cajones) | 1,742.38 | 2,972.17 | 3,275.45 | 2,459.73 | 3,624.99 | 2,517.73 | 4,768.75 | 5,759.50 | 6,709.90 | 7,549.85 | 7,943.03 |

Fuente: Fundación Mediterránea, Filial Comahue, en base a datos de Gabriel & Cia. S.R.L.

Pera: Destino de las exportaciones R. Argentina - Temporada 1991 (%)



Cuadro 9

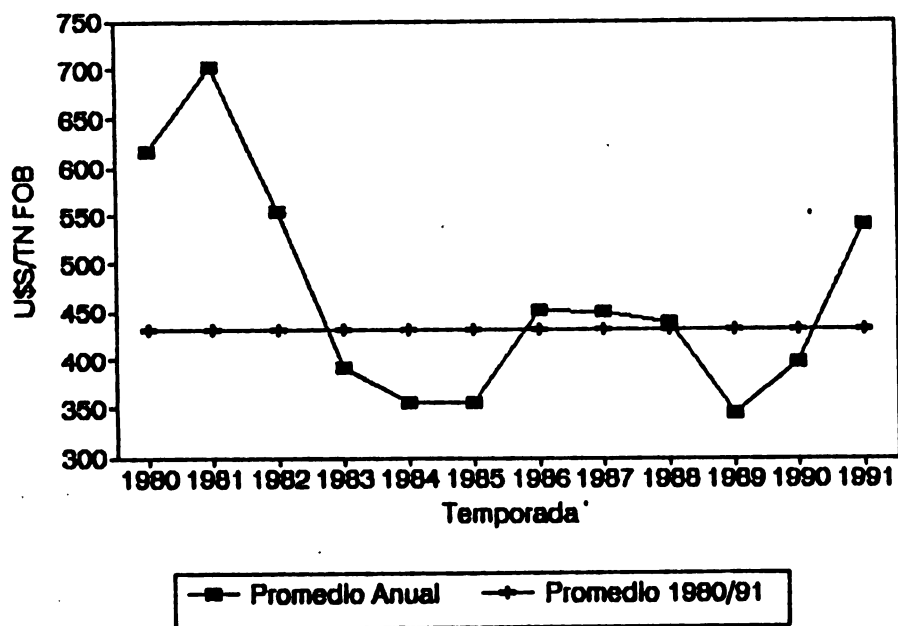
ARGENTINA

Peras: Valor de las exportaciones.

| Año | Peras Volumen (tn) | Peras Valor mil.ú\$s | Variac. % sobre año anterior | Peras Valor FOB ú\$s/tn |
|------|--------------------|----------------------|------------------------------|-------------------------|
| 1974 | 32,528 | 10,855.27 | 93.92 | 334 |
| 1975 | 32,814 | 14,257.20 | 31.34 | 434 |
| 1976 | 47,970 | 19,389.92 | 36.00 | 404 |
| 1977 | 68,642 | 28,211.83 | 45.90 | 411 |
| 1978 | 77,751 | 35,225.57 | 24.86 | 453 |
| 1979 | 66,911 | 34,932.07 | (0.78) | 522 |
| 1980 | 47,638 | 29,381.79 | (15.94) | 617 |
| 1981 | 36,319 | 23,500.49 | (13.21) | 702 |
| 1982 | 62,767 | 34,744.98 | 36.25 | 554 |
| 1983 | 68,937 | 26,973.26 | (22.37) | 391 |
| 1984 | 51,988 | 18,473.89 | (31.51) | 355 |
| 1985 | 76,753 | 27,220.16 | 47.34 | 355 |
| 1986 | 51,336 | 23,114.63 | (15.08) | 450 |
| 1987 | 97,220 | 43,635.44 | 88.78 | 449 |
| 1988 | 116,205 | 50,773.00 | 16.36 | 437 |
| 1989 | 142,226 | 48,966.64 | (3.56) | 344 |
| 1990 | 158,011 | 62,743.89 | 28.14 | 397 |
| 1991 | 155,210 | 83,864.55 | 33.66 | 540 |

Fuente: Fundación Mediterránea, Filial Conahue, en base a datos de CORPOFRUT y Bol. de Comercio Exterior Argentino.
1989/90/91: Direcc. de Comercio Exterior de la Nación (SICE)

Pera: Valor de las Exportaciones República Argentina



Estudio: Competitividad internacional de producciones frutícolas

Cuadro 10

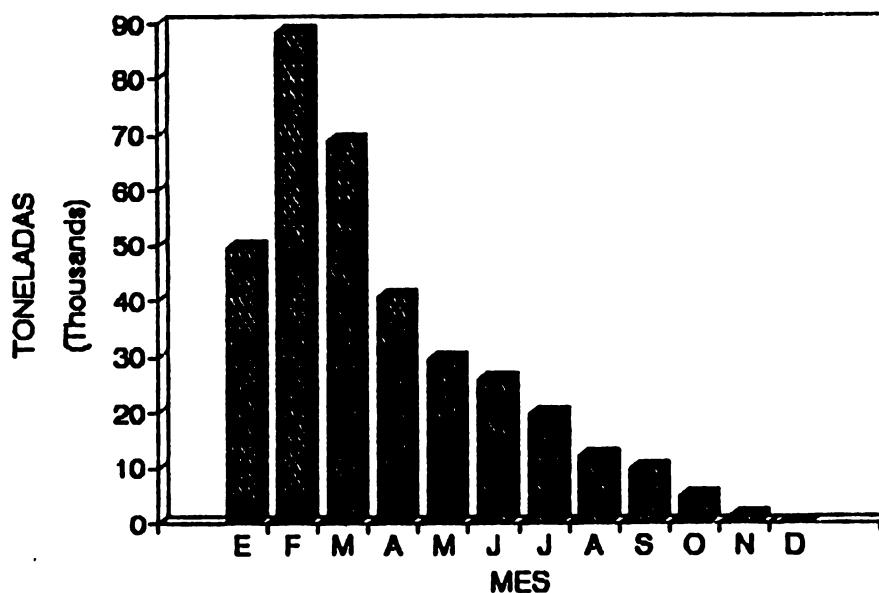
ARGENTINA - Río Negro y Neuquén

Peras: Stock en conservación frigorífica (en toneladas)

| Mes/Año | Exist.frio Río Negro | Exist.frio Neuquen | Exist.Frio total |
|---------|-------------------------|-----------------------|---------------------|
| ENE | 46,414 | 2,958 | 49,372 |
| FEB | 75,597 | 12,803 | 88,400 |
| MAR | 58,955 | 9,907 | 68,862 |
| ABR | 35,011 | 5,561 | 40,572 |
| MAY | 25,192 | 4,423 | 29,615 |
| JUN | 22,255 | 3,679 | 25,934 |
| JUL | 17,411 | 2,252 | 19,663 |
| AGO | 10,349 | 1,914 | 12,263 |
| SET | 8,883 | 1,116 | 9,999 |
| OCT | 4,480 | 513 | 4,993 |
| NOV | 1,247 | 223 | 1,470 |
| DIC | 42 | 13 | 55 |

Fuente: Fundación Mediterránea, Filial Conahue, en base a datos de CORPOFRUT - CAFI

Peras: Stock mensual en frigorífico
TEMPORADA 1991 - RIO NEGRO Y NEUQUEN



Estudio: Competitividad internacional de producciones frutícolas

Cuadro 11

ARGENTINA

Alto Valle de Rio Negro: Hectareas y tecnología de conducción de frutales

| Especie | Sistema de conducción | | | | | | Total |
|--|-----------------------|--------------------|---------------|--------------------|-----------------|--------------------|---------------|
| | Monte Tradicional | Particip. relativa | Espaldera | Particip. relativa | Compacto libres | Particip. relativa | |
| Manzana | | | | | | | |
| ‡ Red Delicious | 8,788 | | 5,296 | | 1,063 | | 15,147 |
| ‡ Granny Smith | 4,111 | | 1,935 | | 527 | | 6,572 |
| ‡ Rome Beauty | 453 | | 20 | | 48 | | 521 |
| ‡ Restantes | 734 | | 1,335 | | 259 | | 2,528 |
| ‡ Total | 14,085 | 76 | 8,786 | 65 | 1,896 | 55 | 24,909 |
| Pera | | | | | | | |
| ‡ Williams | 2,239 | | 1,712 | | 673 | | 4,625 |
| ‡ Packans Triumph | 1,496 | | 1,804 | | 572 | | 3,872 |
| ‡ D'Anjou | 445 | | 551 | | 174 | | 1,170 |
| ‡ Restantes | 207 | | 574 | | 127 | | 909 |
| ‡ Total | 4,387 | 24 | 4,642 | 35 | 1,547 | 45 | 10,634 |
| Total general manzana y pera | 18,473 | 100 | 13,428 | 100 | 3,443 | 100 | 35,543 |

Fuentes: Encuesta frutícola 1991, Alto Valle de Rio Negro. Dirección General de Estadísticas y Censos de la Provincia de Rio Negro.

Estudio: Competitividad internacional de producciones frutícolas

Cuadro 12

ARGENTINA
Costo de producción de manzana
(u\$s/kilo) - Año 1992

| Conceptos | Rendimientos por sistema de conducción | | |
|----------------------------------|--|--------------|--------------|
| | (1) | (2) | (3) |
| MANO DE OBRA | 0.042 | 0.062 | 0.081 |
| COMBUSTIBLE Y MAQUINARIA | 0.007 | 0.012 | 0.016 |
| PESTICIDAS Y FERTILIZANTES | 0.021 | 0.035 | 0.038 |
| GASTOS GENERALES | 0.014 | 0.024 | 0.025 |
| FLETE A GALPON | 0.010 | 0.010 | 0.010 |
| TOTAL COSTO DE PRODUCCION | 0.094 | 0.143 | 0.170 |

Fuente: Fundación Mediterránea, Filial Comahue en base a datos de CORPOFRUT

- (1) Para un cultivo de manzana con sistema de conducción en espaldera, para 15 ha. de superficie y un rendimiento de 50.000 kg/ha.
- (2) Para un cultivo de manzana con sistema de conducción en espaldera, para 15 ha de superficie, y un rendimiento de 30.000 kg/ha.
- (3) Para un cultivo de manzana con sistema de conducción tradicional, para 15 ha de superficie y un rendimiento de 28.770 kg/ha.

Cuadro 13

ARGENTINA

Manzanas y peras: tipos de cambio efectivos reales de exportación.

Indices base procedía de 1987 = 100.

| | Ajustado por IPMS | | Ajustado por IPCob | | | Ajustado por IPMS | | Ajustado por IPCob | |
|--------|----------------------|--------|-----------------------|--------|--------|----------------------|--------|-----------------------|--------|
| | dólar | marco | dólar | marco | | dólar | marco | dólar | marco |
| ENE 87 | 94.09 | 79.52 | 93.34 | 78.85 | ENE 90 | 77.16 | 81.72 | 81.03 | 85.77 |
| FEB | 95.22 | 94.27 | 94.65 | 93.67 | FEB | 92.73 | 101.91 | 104.19 | 114.46 |
| MAR | 95.31 | 96.67 | 94.57 | 95.87 | MAR | 74.83 | 81.99 | 79.22 | 86.76 |
| ABR | 93.77 | 93.95 | 92.39 | 94.31 | ABR | 79.49 | 87.17 | 82.71 | 90.67 |
| MAY | 95.46 | 95.80 | 94.38 | 94.67 | MAY | 74.38 | 82.77 | 75.49 | 83.97 |
| JUN | 95.46 | 94.30 | 93.80 | 92.63 | JUN | 72.20 | 79.56 | 71.54 | 78.72 |
| JUL | 97.71 | 94.53 | 93.70 | 92.55 | JUL | 70.38 | 79.66 | 67.42 | 76.28 |
| AGO | 94.51 | 92.11 | 92.93 | 90.53 | AGO | 68.71 | 80.34 | 66.39 | 77.99 |
| SET | 92.31 | 93.29 | 92.96 | 93.70 | SET | 61.70 | 71.26 | 57.82 | 66.76 |
| OCT | 106.82 | 105.54 | 111.93 | 110.56 | OCT | 58.75 | 73.15 | 53.59 | 66.70 |
| NOV | 113.88 | 121.51 | 116.21 | 123.94 | NOV | 54.95 | 66.35 | 48.83 | 58.96 |
| DIC | 129.26 | 136.52 | 127.14 | 138.52 | DIC | 52.71 | 63.85 | 45.65 | 55.28 |
| ENE 88 | 134.67 | 147.04 | 138.50 | 151.16 | ENE 91 | 65.62 | 79.58 | 57.55 | 69.77 |
| FEB | 125.64 | 133.50 | 130.84 | 159.88 | FEB | 70.37 | 87.74 | 64.55 | 80.45 |
| MAR | 119.56 | 128.78 | 125.29 | 134.89 | MAR | 70.30 | 81.86 | 61.04 | 71.86 |
| ABR | 77.15 | 119.31 | 80.72 | 124.78 | ABR | 71.58 | 78.90 | 60.76 | 66.96 |
| MAY | 109.78 | 113.52 | 118.28 | 122.26 | MAY | 71.24 | 78.18 | 59.88 | 65.69 |
| JUN | 111.94 | 110.68 | 123.37 | 121.94 | JUN | 71.19 | 75.53 | 59.15 | 62.73 |
| JUL | 106.82 | 100.70 | 117.46 | 110.69 | JUL | 70.67 | 75.88 | 57.96 | 62.13 |
| AGO | 96.84 | 89.68 | 106.48 | 98.57 | AGO | 71.16 | 78.42 | 57.80 | 63.67 |
| SET | 89.35 | 83.72 | 97.59 | 91.40 | SET | 70.81 | 80.67 | 57.05 | 64.96 |
| OCT | 85.50 | 81.80 | 91.64 | 87.64 | OCT | 70.40 | 80.32 | 56.49 | 64.43 |
| NOV | 85.17 | 84.78 | 90.55 | 90.10 | NOV | 72.95 | 87.68 | 58.10 | 69.81 |
| DIC | 82.67 | 82.30 | 87.44 | 87.01 | DIC | 73.85 | 91.98 | 58.26 | 72.34 |
| ENE 89 | 83.37 | 78.46 | 87.42 | 82.24 | ENE 92 | 73.28 | 91.06 | 56.93 | 70.72 |
| FEB | 119.48 | 111.79 | 120.47 | 116.57 | FEB | 73.27 | 88.95 | 56.33 | 68.35 |
| MAR | 157.89 | 153.26 | 165.98 | 161.04 | MAR | 72.26 | 85.80 | 55.34 | 65.69 |
| ABR | 160.16 | 155.09 | 181.67 | 175.85 | ABR | 72.26 | 86.56 | 54.94 | 65.79 |
| MAY | 121.01 | 112.31 | 145.15 | 134.64 | MAY | 72.73 | 88.27 | 55.06 | 66.80 |
| JUN | 73.61 | 67.33 | 91.23 | 83.42 | JUN | 72.61 | 90.53 | 54.98 | 68.51 |
| JUL | 64.15 | 61.37 | 80.64 | 77.11 | JUL | 72.09 | 94.31 | 54.32 | 71.18 |
| AGO | 67.57 | 63.83 | 77.36 | 73.05 | AGO | 71.88 | 96.97 | 53.86 | 72.71 |
| SET | 67.16 | 62.54 | 74.77 | 69.60 | SET | 71.44 | 96.42 | 53.44 | 72.89 |
| OCT | 67.41 | 65.52 | 73.74 | 71.65 | | | | | |
| NOV | 68.06 | 67.70 | 72.94 | 72.53 | | | | | |
| DIC | 85.31 | 89.74 | 93.89 | 93.72 | | | | | |

Nota: 8 En el caso de exportaciones a ultramar debe incluirse un recobolso de 7% en concepto de Puerto Patagónico.

Fuentes: Fundación Mediterránea - Filial Conahue en base a datos de la base de datos nacional propia y Ministerio de Economía.

Estudio: Competitividad internacional de producciones frutícolas.

Cuadro 14

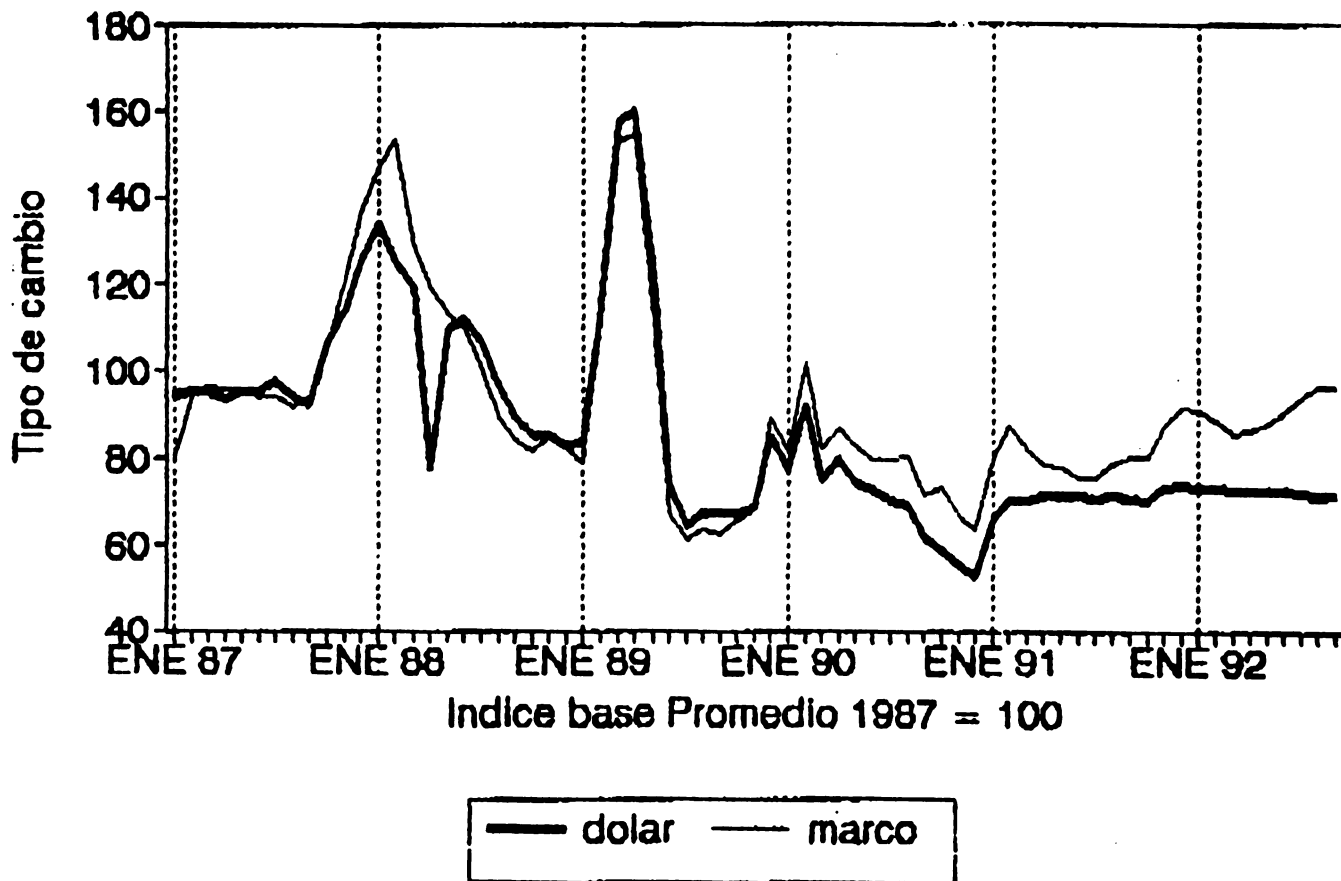
ARGENTINA

Manzanas y peras: Tipos de cambio efectivos reales de exportación
Índices base junio de 1987 = 100.

| | Índice de ajuste doméstico: | | | | | |
|--------|-----------------------------|-------|-------|-------|--------|-------|
| | Costos variables | | IPMMS | | IPComb | |
| | dólar | marco | dólar | marco | dólar | marco |
| jun'87 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| jun'88 | 148.0 | 148.2 | 117.3 | 117.4 | 131.5 | 131.6 |
| jun'89 | 97.2 | 82.9 | 77.1 | 65.7 | 97.3 | 82.9 |
| jun'90 | 106.1 | 115.2 | 75.7 | 82.2 | 76.3 | 82.8 |
| jun'91 | 85.6 | 89.2 | 74.6 | 77.7 | 63.1 | 65.7 |
| jun'92 | 86.2 | 104.9 | 76.1 | 92.5 | 58.6 | 71.3 |

Fuentes: Fundación Mediterránea - Filial Coahuila en base a datos de la base de datos nacional propia, Ministerio de Economía y CORPOFRUT.

Tipo de cambio efectivo real Manzanas y peras. Ajustados por IPMNG.



Estudio: Competitividad internacional de producciones frutícolas.

Cuadro 15

ARGENTINA Y CHILE

Manzanas: Hectareas cultivadas.

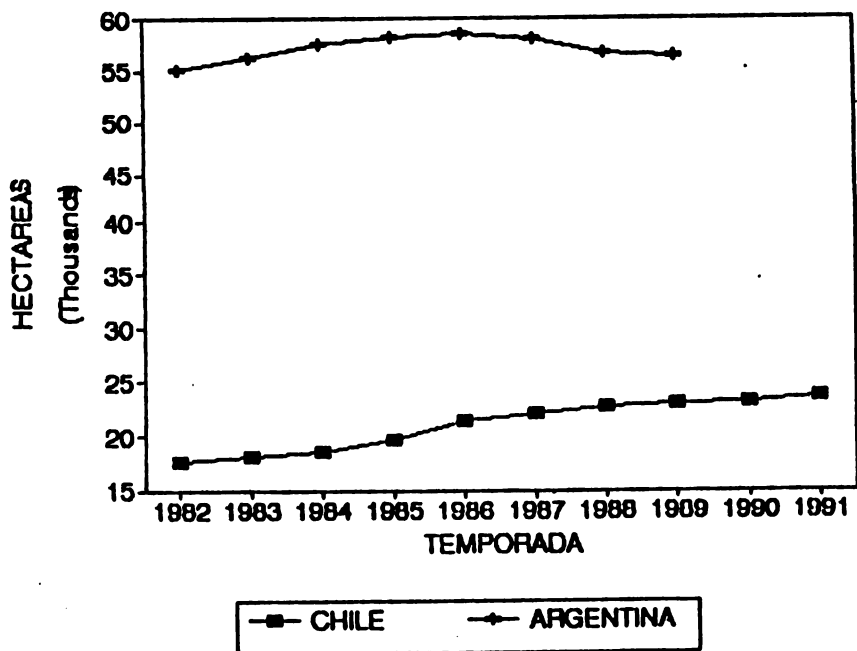
| Países | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 Prelim. |
|-----------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-----------------|
| Chile | 17,600 | 18,100 | 18,700 | 19,800 | 21,550 | 22,070 | 22,870 | 23,000 | 23,260 | 23,650 |
| Argentina | 55,100 | 56,250 | 57,500 | 58,150 | 58,500 | 58,000 | 56,760 | 56,440 | s/d | s/d |
| Subtotal | 72,700 | 74,350 | 76,200 | 77,950 | 80,050 | 80,070 | 79,630 | 79,440 | s/d | s/d |

Cifras provisionarias sujetas a revisión.

Fuente: Fundación Mediterránea, Filial Coahuila, sobre datos "Panorama Económico de la Agricultura, 1989/90. Pont.Univ.Cat.de Chile, Prochile, Basf Chile y Soc. Nac.de Agric.de Chile. Chile, 1990.

Ministerio de Agricultura, Subsecretaría de Agricultura, Chile, años 90/91. Argentina, SEAG.

EVOLUCION SUPERFICIE CON MANZANOS.



Estudio: Competitividad internacional de producciones frutícolas.

Cuadro 16

ARGENTINA Y CHILE

Peras: Hectareas cultivadas.

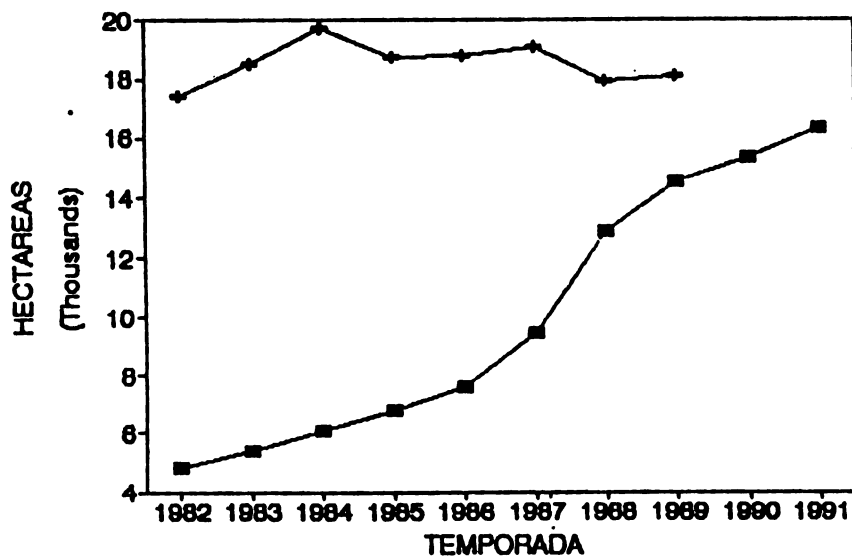
| Países | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 Prelim. |
|-----------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-----------------|
| Chile | 4,800 | 5,400 | 6,050 | 6,750 | 7,555 | 9,450 | 12,830 | 14,520 | 15,325 | 16,270 |
| Argentina | 17,400 | 18,500 | 19,670 | 18,700 | 18,800 | 19,100 | 17,890 | 18,090 | s/d | s/d |
| Total | 22,200 | 23,900 | 25,720 | 25,450 | 26,355 | 28,550 | 30,720 | 32,610 | s/d | s/d |

Cifras provisionarias sujetas a revisión.

Fuente: Fundación Mediterránea, Filial Conahue, sobre datos "Panorama Económico de la Agricultura, 1989/90. Pont.Univ.Cat.de Chile, Prochile, Basf Chile y Soc. Nac.de Agric.de Chile. Chile, 1990.

Ministerio de Agricultura, Subsecretaría de Agricultura, Chile, años 90/91. Argentina, SEAG.

EVOLUCION SUPERFICIE CON PERALES



—■— CHILE —◆— ARGENTINA

Estudio: Competitividad internacional de producciones frutícolas.

Cuadro 17

ARGENTINA Y CHILE

Manzanas: Producción (en toneladas).

| Países | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 |
|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Chile | 345,000 | 365,000 | 410,000 | 425,000 | 515,000 | 580,000 | 630,000 | 660,000 | 690,000 | 750,000 | 780,000 |
| Argentina | 824,000 | 817,000 | 933,200 | 922,400 | 993,900 | 1,074,400 | 924,500 | 964,200 | 1,050,000 | 950,000 | 1,093,000 |
| Total | 1,169,000 | 1,182,000 | 1,343,200 | 1,347,400 | 1,108,900 | 1,654,400 | 1,554,500 | 1,624,200 | 1,740,000 | 1,700,000 | 1,873,000 |

Cifras provisionarias sujetas a revisión.

Fuente: Fundación Mediterránea, Filial Coahuila, datos de "Panorama Económico de la Fruticultura" 1989. Pont.Univ.Cat.de Chile, PROCHILE, BASF Chile, Soc.Nac.de Agricultura Ministerio de Agricultura, Subsecretaría de Agricultura, Chile, años 1990/91/92 Argentina, SEAG.

EVOLUCION PRODUCCION MANZANA ARGENTINA Y CHILE



Estudio: Competitividad internacional de producciones frutícolas.

Cuadro 18

ARGENTINA Y CHILE

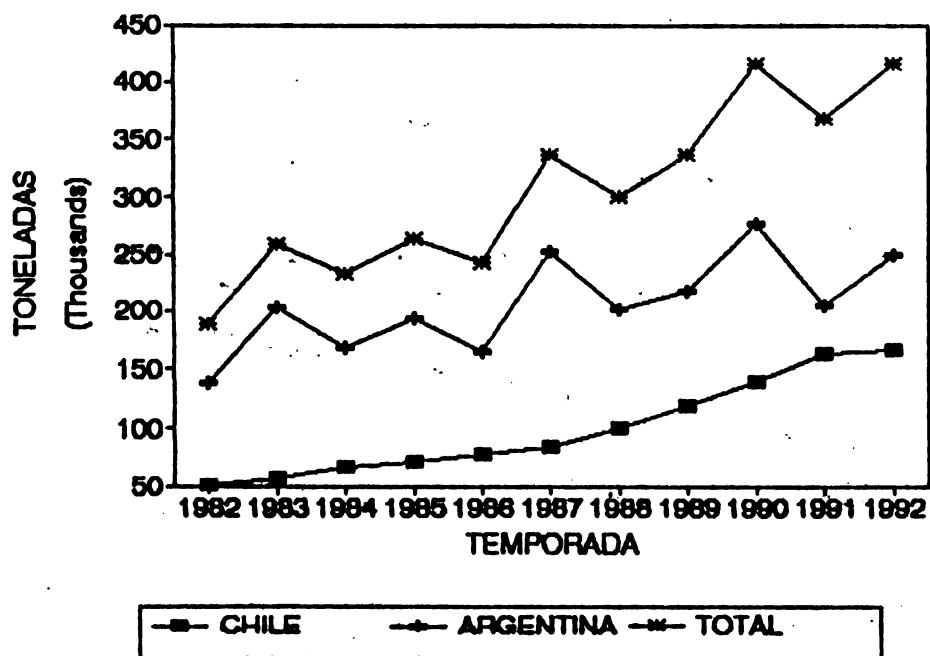
Peras: Producción (en toneladas)

| Países | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 |
|-----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Chile | 50,550 | 57,000 | 66,000 | 71,000 | 78,000 | 84,000 | 99,000 | 119,000 | 139,600 | 163,000 | 166,000 |
| Argentina | 137,500 | 202,000 | 167,000 | 192,500 | 164,900 | 252,100 | 201,000 | 217,300 | 275,000 | 204,400 | 250,000 |
| Total | 188,050 | 259,000 | 233,000 | 263,500 | 242,900 | 336,100 | 300,000 | 336,300 | 414,600 | 367,400 | 416,000 |

Cifras provisionarias sujetas a revisión.

Fuente: Fundación Mediterránea, Filial Coahuila, datos de "Panorama Económico de la Fruticultura" 1989. Pont.Univ.Cat.de Chile, PROCHILE, BASF Chile, Soc.Nac.de Agricultura Ministerio de Agricultura, Subsecretaría de Agricultura, Chile, años 90-91-92 Argentina, SEAG.

EVOLUCION PRODUCCION PERA
ARGENTINA Y CHILE



Estudio: Competitividad internacional de producciones frutícolas.

Cuadro 19

ARGENTINA Y CHILE

Manzanas: Volumen y valor de las exportaciones.

| Año | Chile | | | Argentina | | |
|------|---------|-----------|----------------------|-----------|-----------|----------------------|
| | tn | Mill.u\$s | Valor Fob u\$s/tn | tn | Mill.u\$s | Valor Fob u\$s/tn |
| 1988 | 347,336 | 129.1 | 372 | 207,700 | 96.5 | 272 |
| 1989 | 326,572 | 110.4 | 338 | 227,226 | 94.7 | 241 |
| 1990 | 317,965 | 131.3 | 413 | 260,651 | 74.8 | 287 |
| 1991 | 391,983 | 187.5 | 478 | 215,694 | 93.7 | 434 |

Fuente: elaborado por Fundacion Mediterránea, Filial Coahuila
en base a datos del Banco Central de Chile. Argentina, SEAG.

Cuadro 20

ARGENTINA Y CHILE

Peras: Volumen y valor de las exportaciones.

| Año | Chile | | | Argentina | | |
|------|---------|-----------|----------------------|-----------|-----------|----------------------|
| | tn | Mill.u\$s | Valor Fob u\$s/tn | tn | Mill.u\$s | Valor Fob u\$s/tn |
| 1988 | 62,873 | 28.9 | 460 | 116,205 | 50.77 | 437 |
| 1989 | 73,643 | 33.9 | 460 | 142,226 | 48.97 | 344 |
| 1990 | 90,226 | 45.3 | 502 | 158,011 | 62.74 | 397 |
| 1991 | 113,731 | 69.3 | 609 | 155,210 | 83.86 | 540 |

Fuente: elaborado por Fundacion Mediterránea, Filial Coahuila
en base a datos del Banco Central de Chile. Argentina, SEAG.

Estudio: Competitividad internacional de producciones frutícolas.

Cuadro 21

ARGENTINA Y CHILE

Manzanas: Oferta del Hemisferio Sur (en toneladas)

| Pais/Año | Producción | Produc.comerc. | Importación | Abastecimiento | Exportación | Cons.Interno | Procesado | Participación % en la oferta exportable |
|--------------------------------|------------|----------------|-------------|----------------|-------------|--------------|-----------|---|
| (1) | | | | | | | | |
| HEMISFERIO SUR | | | | | | | | |
| Argentina | | | | | | | | |
| 1989/90 | 1,050,000 | 1,050,000 | 0 | 1,050,000 | 241,430 | 262,928 | 545,642 | 24 |
| 1990/91 | 950,000 | 950,000 | 0 | 950,000 | 203,231 | 258,991 | 487,778 | 20 |
| 1991/92 | 1,100,000 | 1,100,000 | 0 | 1,100,000 | 270,000 | 200,000 | 630,000 | 23 |
| Australia | | | | | | | | |
| 1989/90 | 330,000 | 330,000 | 0 | 330,000 | 26,621 | 199,379 | 104,000 | 3 |
| 1990/91 | 292,000 | 292,000 | 0 | 292,000 | 30,784 | 136,216 | 105,000 | 3 |
| 1991/92 | 312,000 | 312,000 | 0 | 312,000 | 32,000 | 162,000 | 118,000 | 3 |
| Chile | | | | | | | | |
| 1989/90 | 690,000 | 680,000 | 0 | 690,000 | 317,965 | 112,035 | 260,000 | 31 |
| 1990/91 | 750,000 | 740,000 | 0 | 750,000 | 335,000 | 135,000 | 280,000 | 33 |
| 1991/92 | 780,000 | 770,000 | 0 | 780,000 | 395,882 | 200,000 | 290,000 | 33 |
| Nueva Zelanda | | | | | | | | |
| 1989/90 | 403,880 | 370,880 | 3,239 | 407,119 | 207,100 | 44,888 | 155,131 | 20 |
| 1990/91 | 424,718 | 393,718 | 1,416 | 426,134 | 219,146 | 44,694 | 162,294 | 22 |
| 1991/92 | 459,153 | 429,153 | 1,900 | 461,053 | 238,869 | 45,284 | 176,900 | 20 |
| Sudáfrica | | | | | | | | |
| 1989/90 | 529,625 | 529,625 | 0 | 529,625 | 218,495 | 198,013 | 113,117 | 22 |
| 1990/91 | 542,376 | 542,376 | 0 | 542,376 | 219,554 | 187,701 | 135,121 | 22 |
| 1991/92 | 580,756 | 580,756 | 0 | 580,756 | 255,500 | 190,256 | 135,000 | 21 |
| SUBTOTAL HEMISFERIO SUR | | | | | | | | |
| 1989/90 | 3,003,505 | 2,960,505 | 3,239 | 3,006,744 | 1,011,611 | 817,243 | 1,177,890 | 100 |
| 1990/91 | 2,959,094 | 2,918,094 | 1,416 | 2,960,510 | 1,007,715 | 782,602 | 1,170,193 | 100 |
| 1991/92 | 3,231,909 | 3,191,909 | 1,900 | 3,233,809 | 1,192,251 | 797,540 | 1,349,900 | 100 |
| TOTAL MUNDIAL | | | | | | | | |
| 1989/90 | 22,430,344 | 19,549,584 | 2,405,097 | 24,835,441 | 3,247,658 | 14,832,770 | 6,422,527 | 31 |
| 1990/91 | 21,430,739 | 18,731,466 | 2,430,237 | 23,860,976 | 3,316,016 | 13,885,498 | 6,333,408 | 30 |
| 1991/92 | 18,897,554 | 17,104,939 | 2,841,400 | 21,738,954 | 3,010,969 | 12,929,410 | 5,670,775 | 40 |

Fuente: Horticultural Products Review, USDA, marzo 1992. Para Argentina y Chile se consideraron las fuentes de SEAG y Asoc.Exp.de Chile y Banco Central de Chile.

Estudio: Competitividad internacional de producciones frutícolas.

Cuadro 22

ARGENTINA Y CHILE

Peras: Oferta del Hemisferio Sur (en toneladas)

| Pais/Año | Producción | Produc.comerc. | Importación | Abastecimiento | Exportación | Cons.Interno | Procesado | Participación % de la oferta exportable |
|--------------------------------|------------|----------------|-------------|----------------|-------------|--------------|-----------|---|
| HEMISFERIO SUR | | | | | | | | |
| Argentina | | | | | | | | |
| 1989/90 | 275,000 | 275,000 | 0 | 275,000 | 150,998 | 69,927 | 54,075 | 42 |
| 1990/91 | 270,000 | 270,000 | 0 | 270,000 | 138,861 | 67,505 | 43,634 | 40 |
| 1991/92 | 300,000 | 300,000 | 0 | 300,000 | 170,000 | 70,000 | 60,000 | 40 |
| Australia | | | | | | | | |
| 1989/90 | 171,000 | 171,000 | 87 | 171,087 | 33,322 | 63,765 | 74,000 | 9 |
| 1990/91 | 124,000 | 124,000 | 61 | 124,061 | 28,763 | 26,298 | 69,000 | 7 |
| 1991/92 | 127,000 | 127,000 | 80 | 127,080 | 32,000 | 25,000 | 70,000 | 8 |
| Chile | | | | | | | | |
| 1989/90 | 139,600 | 137,000 | 0 | 139,600 | 90,000 | 42,600 | 7,000 | 25 |
| 1990/91 | 163,000 | 161,000 | 0 | 163,000 | 115,000 | 42,000 | 6,000 | 29 |
| 1991/92 | 166,000 | 164,000 | 0 | 166,000 | 116,000 | 43,000 | 7,000 | 27 |
| Nueva Zelanda | | | | | | | | |
| 1989/90 | 12,553 | 8,797 | 1,288 | 13,841 | 1,644 | 8,497 | 3,700 | 0 |
| 1990/91 | 15,075 | 11,875 | 730 | 15,805 | 2,565 | 9,540 | 3,700 | 1 |
| 1991/92 | 16,044 | 12,944 | 800 | 16,844 | 2,900 | 10,344 | 3,600 | 1 |
| Sudáfrica | | | | | | | | |
| 1989/90 | 202,977 | 202,977 | 0 | 202,977 | 87,152 | 36,270 | 79,555 | 24 |
| 1990/91 | 204,344 | 204,344 | 0 | 204,344 | 94,088 | 35,745 | 74,511 | 24 |
| 1991/92 | 217,125 | 217,125 | 0 | 217,125 | 104,625 | 37,500 | 75,000 | 25 |
| SUBTOTAL HEMISFERIO SUR | | | | | | | | |
| 1989/90 | 801,130 | 794,774 | 1,375 | 802,505 | 363,116 | 221,059 | 218,330 | 100 |
| 1990/91 | 776,419 | 771,219 | 791 | 777,210 | 399,277 | 181,088 | 196,845 | 100 |
| 1991/92 | 826,169 | 821,069 | 880 | 827,049 | 425,525 | 185,924 | 215,600 | 100 |
| TOTAL MUNDIAL | | | | | | | | |
| 1989/90 | 5,379,864 | 4,718,831 | 793,520 | 6,173,384 | 833,680 | 4,330,822 | 985,520 | 44 |
| 1990/91 | 5,321,832 | 4,726,785 | 747,194 | 6,069,026 | 829,085 | 4,236,836 | 971,703 | 48 |
| 1991/92 | 4,754,639 | 4,327,839 | 797,580 | 5,552,219 | 813,575 | 3,834,912 | 881,032 | 52 |

Fuente: Horticultural Products Review, USDA, marzo 1992. Para Argentina y Chile se consideraron las fuentes de SEAG y Asoc.Exp.de Chile y Banco Central de Chile, respectivamente.

Estudio: Competitividad internacional de producciones frutícolas.

Cuadro 23

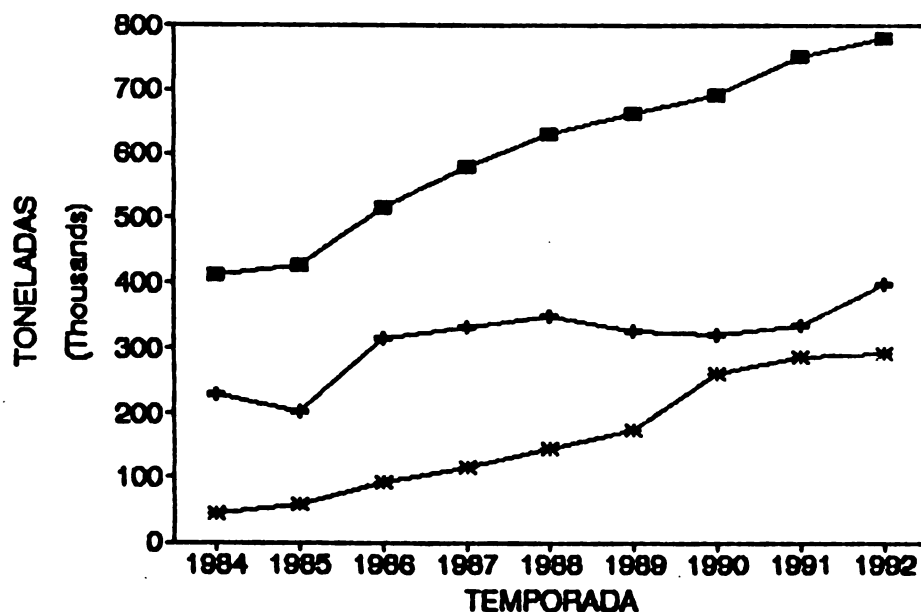
CHILE

Manzanas: Utilización de la producción (en toneladas)

| Año | Producción | Exportación | Industrialización | Mercado Interno | % | % | % |
|------|------------|-------------|-------------------|-----------------|-------|-------|-------|
| | (1) | (2) | (3) | (4) | (2/1) | (3/1) | (4/1) |
| 1984 | 410,000 | 226,942 | 44,297 | 138,761 | 55 | 11 | 34 |
| 1985 | 425,000 | 202,862 | 57,804 | 164,334 | 48 | 14 | 39 |
| 1986 | 515,000 | 312,808 | 90,976 | 111,216 | 61 | 18 | 22 |
| 1987 | 580,000 | 331,188 | 114,898 | 133,915 | 57 | 20 | 23 |
| 1988 | 630,000 | 347,336 | 143,777 | 138,887 | 55 | 23 | 22 |
| 1989 | 660,000 | 326,572 | 173,000 | 160,428 | 49 | 26 | 24 |
| 1990 | 690,000 | 317,965 | 260,000 | 112,035 | 46 | 38 | 16 |
| 1991 | 750,000 | 335,000 | 285,000 | 130,000 | 45 | 38 | 17 |
| 1992 | 780,000 | 395,882 | 290,000 | 94,118 | 51 | 37 | 12 |

Fuentes: Fundación Mediterránea, Filial Conahue, sobre datos de Asociación Exportadores de Chile, Banco Central de Chile y Horticultural Products Review

CHILE: DESTINO PRODUCCION MANZANA



—■— PRODUCCION —◆— EXPORT. FRESCO —*— INDUSTRIA

Estudio: Competitividad internacional de producciones frutícolas.

Cuadro 24

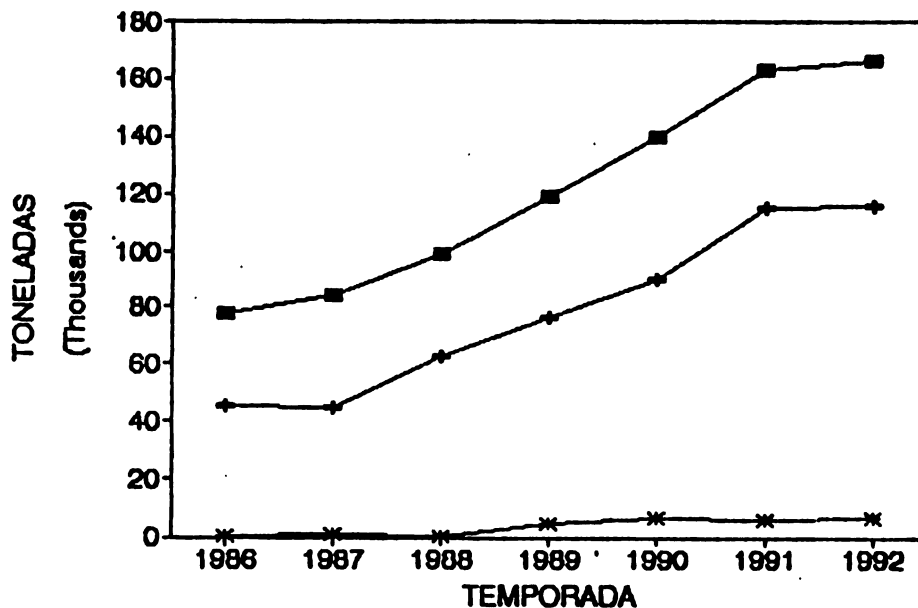
CHILE

Peras: Utilización de la producción (en toneladas)

| Año | Producción (1) | Exportación (2) | Industrialización (3) | Mercado Interno (4) | Z (2/1) | Z (3/1) | Z (4/1) |
|------|-------------------|--------------------|--------------------------|---------------------------|------------|------------|------------|
| 1984 | 66,000 | 27,947 | s/d | 38,053 | 42 | 0 | 38 |
| 1985 | 71,000 | 30,524 | s/d | 40,476 | 43 | 0 | 37 |
| 1986 | 78,000 | 45,024 | 32 | 32,945 | 58 | 0 | 42 |
| 1987 | 84,000 | 44,724 | 899 | 38,377 | 53 | 1 | 46 |
| 1988 | 99,000 | 62,873 | 293 | 35,834 | 64 | 0 | 36 |
| 1989 | 119,000 | 76,300 | 4,700 | 38,000 | 64 | 4 | 32 |
| 1990 | 139,600 | 90,000 | 7,000 | 42,600 | 64 | 5 | 31 |
| 1991 | 163,000 | 115,000 | 6,000 | 42,000 | 71 | 4 | 26 |
| 1992 | 166,000 | 116,000 | 7,000 | 43,000 | 70 | 4 | 26 |

Fuente: Fundación Mediterránea, Filial Conahue, sobre datos de Asociación Exportadores de Chile, Banco Central de Chile y Horticultural Products Review

CHILE: DESTINO PRODUCCION PERA



—■— PRODUCCION —◆— EXPORT. FRESCO —*— INDUSTRIA

Estudio: Competitividad internacional de producciones frutícolas

Cuadro 25

ARGENTINA Y CHILE

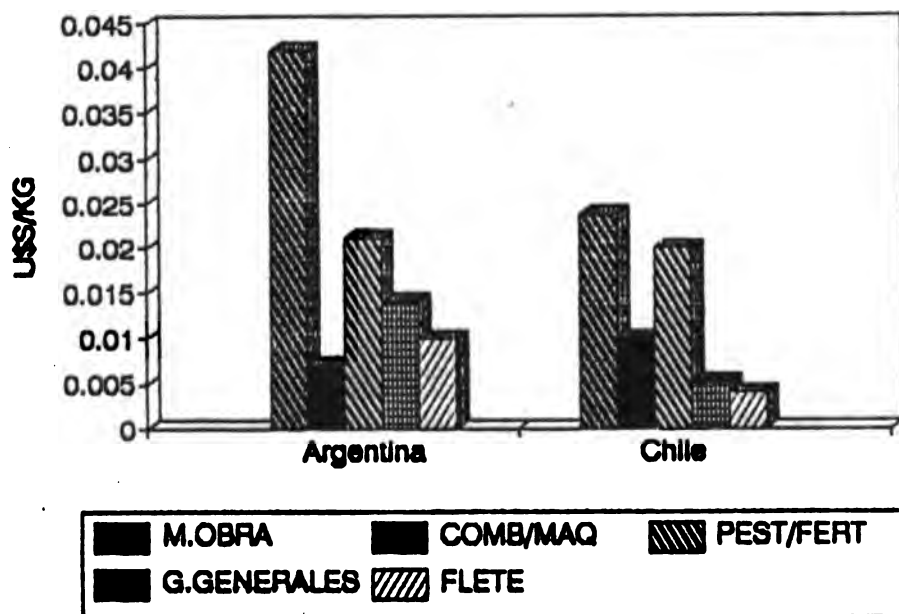
Manzanas: Costos variables de producción (año 1992)
(u\$s/kg)

| Conceptos | ARGENTINA | CHILE |
|----------------------------------|--------------|--------------|
| MANO DE OBRA | 0.042 | 0.024 |
| COMBUSTIBLE Y MAQUINARIA | 0.007 | 0.010 |
| PESTICIDAS Y FERTILIZANTES | 0.021 | 0.020 |
| GASTOS GENERALES | 0.014 | 0.005 |
| FLETE A DALPON | 0.010 | 0.004 |
| TOTAL COSTO DE PRODUCCION | 0.094 | 0.063 |

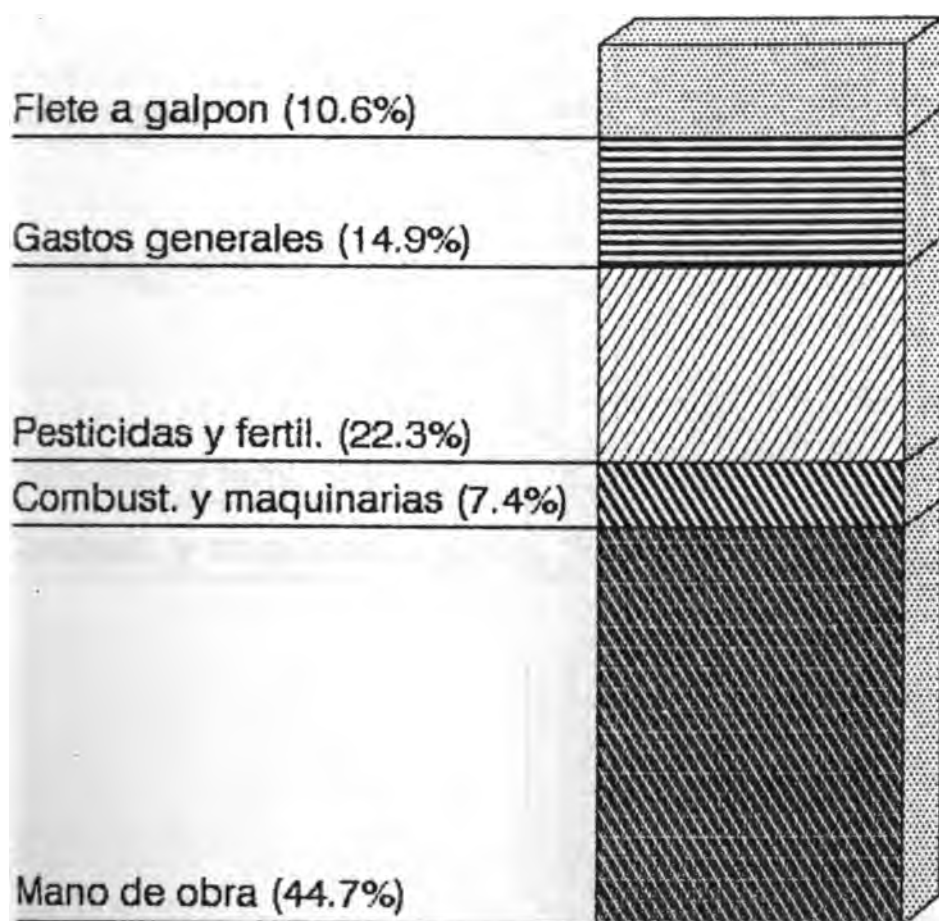
Fuente: Fundación Mediterránea, Filial Coahuila en base a datos de CORFO, COMPROFIT.

Nota: Para un cultivo de manzana con sistema de conducción en espaldera para 15 ha de superficie y un rendimiento de 50.000 kg/ha.

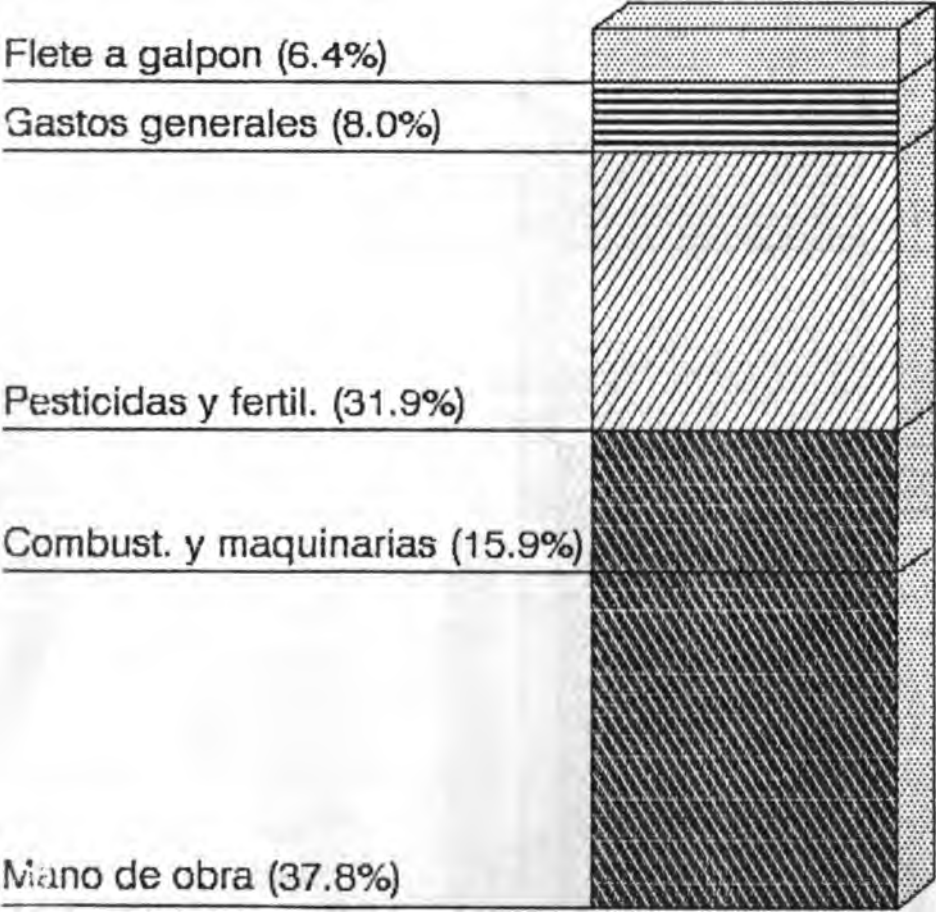
**COSTOS DE PRODUCCION
ESPALDERA - 50.000 KG/HA - 1992**



ARGENTINA: COSTOS DE PRODUCCION - 1992 ESPALDERA - 50.000 KG/HA (%)

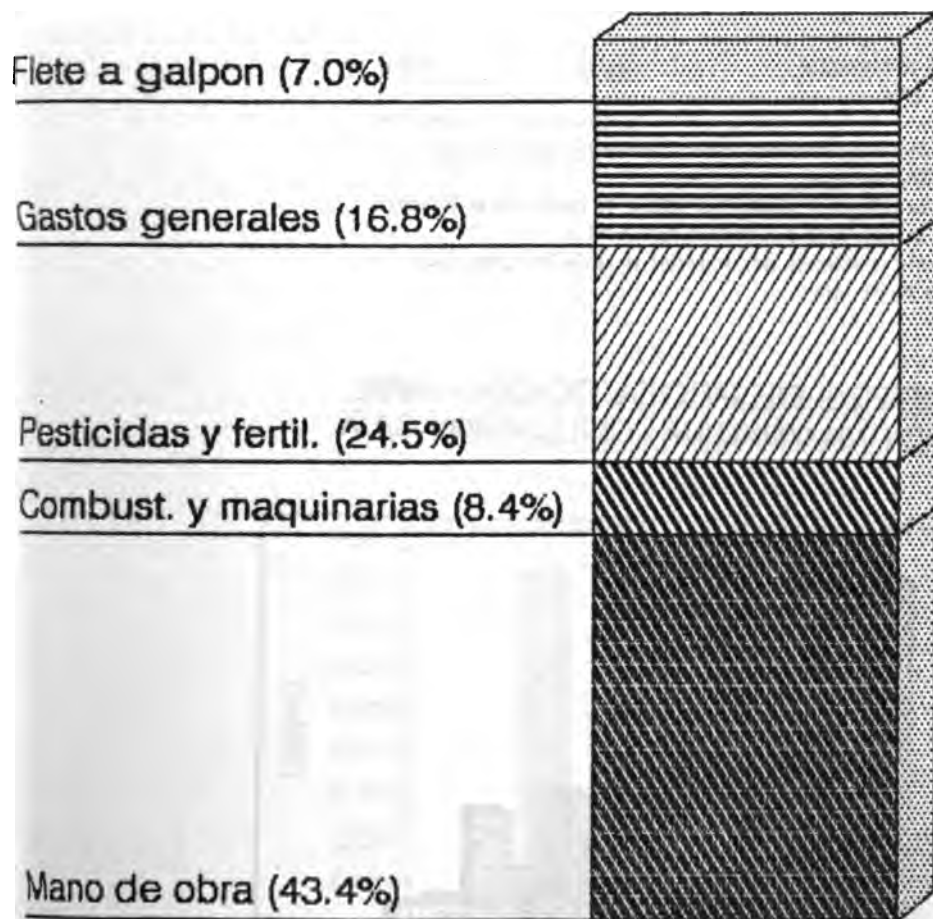


CHILE: COSTOS DE PRODUCCION - 1992
ESPALDERA - 50.000 KG/HA (%)



ARGENTINA: COSTOS DE PRODUCCION - 1992

ESPALDERA - 30.000 KG/HA (%)



Cuadro 26

ARGENTINA Y CHILE

Manzanas: Costos variables de producción (año 1992)

(u\$s/kg)

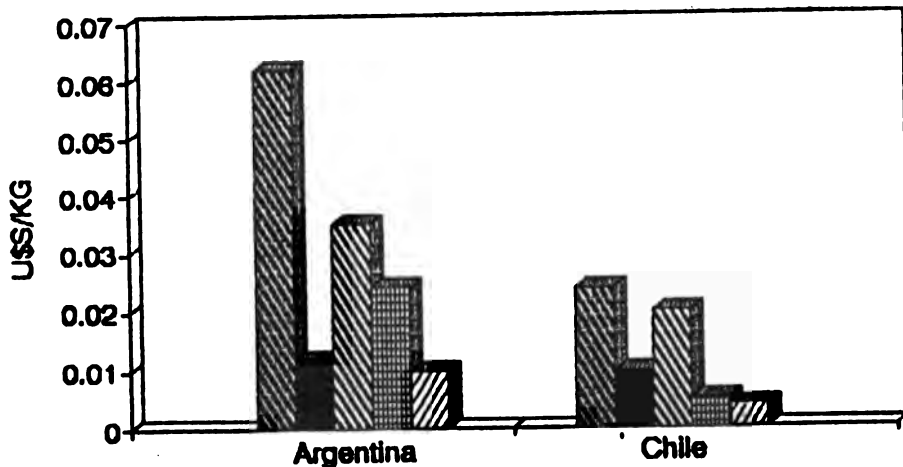
| Conceptos | ARGENTINA | CHILE |
|----------------------------------|--------------|--------------|
| HANO DE OBRA | 0.062 | 0.024 |
| COMBUSTIBLE Y MAQUINARIA | 0.012 | 0.010 |
| PESTICIDAS Y FERTILIZANTES | 0.033 | 0.020 |
| GASTOS GENERALES | 0.024 | 0.005 |
| FLETE A GALPON | 0.010 | 0.004 |
| TOTAL COSTO DE PRODUCCION | 0.143 | 0.063 |

Fuentes: Fundación Mediterránea, Filial Coahuila en base a datos de CORFO, CORPOFRUT.

Nota: Para un cultivo de manzana con sistema de conducción en espaldera para 15 ha de superficie y diferentes rendimientos.

El rendimiento considerado para Argentina es de 30.000 kg/ha y para Chile es de 50.000 kg/ha.

COSTOS DE PRODUCCION - 1992
ARGENT:30.000KG/HA - CHILE:50.000KG/HA



Cuadro 27

ARGENTINA Y CHILE
Bananas: Costos variables de producción (año 1992)
(u\$s/kg)

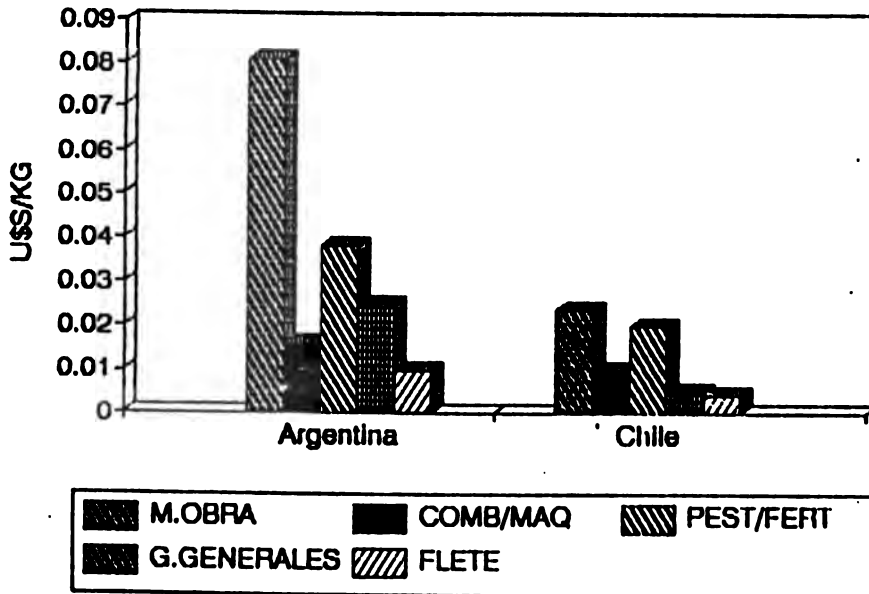
| Conceptos | ARGENTINA | CHILE |
|----------------------------------|--------------|--------------|
| MANO DE OBRA | 0.061 | 0.021 |
| COMBUSTIBLE Y MAQUINARIA | 0.016 | 0.010 |
| PESTICIDAS Y FERTILIZANTES | 0.030 | 0.020 |
| GASTOS GENERALES | 0.023 | 0.005 |
| FLETE A GALPÓN | 0.010 | 0.004 |
| TOTAL COSTO DE PRODUCCION | 0.170 | 0.063 |

Fuente: Fundación Mediterránea, Filial Conahu, en base a datos de CONFO y COMPOFRUIT.

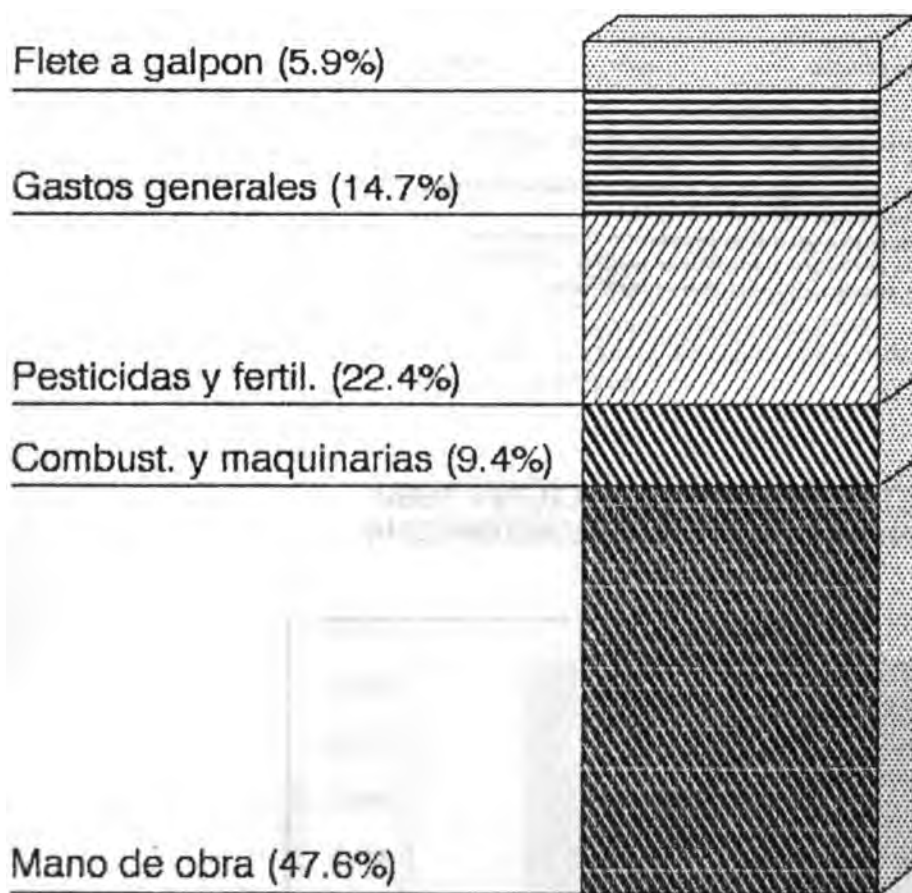
Nota: Para un cultivo de manzanas con diferentes sistemas de conducción, para 15 ha de superficie y diferentes rendimientos.

Para Argentina se considera sistema de conducción tradicional y un rendimiento de 28.770 kg/ha y para Chile se considera sistema de conducción en espaldera y un rendimiento de 50.000 kg/ha.

COSTOS DE PRODUCCION - 1992
ARGENT:28.770KG/HA - CHILE:50.000KG/HA



ARGENTINA: COSTOS DE PRODUCCION - 1992 TRADICIONAL - 28.770 KG/HA (%)



Estudio: Competitividad internacional de producciones frutícolas

Cuadro 28

ARGENTINA Y CHILE
Salarios rurales (etapa de producción)
(en dólares) (año 1992)

| Categoría | ARGENTINA | | CHILE | |
|----------------|-----------|---------|--------|---------|
| | Jornal | Mensual | Jornal | Mensual |
| § COSECHA | 14.00 | 350 | 7.92 | 138 |
| § PODA Y RALEO | 12.43 | 311 | 6.34 | 127 |
| § TRACTORISTA | 10.93 | 273 | 5.94 | 119 |
| § PEON VARIOS | 9.81 | 245 | 4.75 | 95 |

Fuente: Fundación Mediterránea, Filial Conahue en base a datos suministrados para Argentina por CAPI y para Chile por empresas privadas.

Estudio: Competitividad internacional de producciones frutícolas

Cuadro 29

ARGENTINA Y CHILE

Costo unitario efectivo del factor trabajo en el sector rural.
(valores mensuales en u\$s de Junio de 1992).

| Concepto | % | Argentina | % | CHILE |
|-----------------------------------|-------|-----------|-------|-------|
| 1. SALARIO BRUTO | 100.0 | 311.0 | 100.0 | 127.0 |
| 2. APORTES Y CONTRIB.PERSONALES | 18.0 | 56.0 | 19.5 | 24.8 |
| 2.1 Jubilaciones | 10.0 | 31.1 | 10.0 | 12.7 |
| 2.2 INSSJyP | 3.0 | 9.3 | - | - |
| 2.3 Obra Social | 3.0 | 9.3 | 7.0 | 8.9 |
| 2.4 Cuota Sindical | 2.0 | 6.2 | - | - |
| 2.5 Seguro por inhabilit.y muerte | - | - | 2.5 | 3.2 |
| 3. COMIDA DIARIA | - | - | - | 36.0 |
| 4. SALARIO NETO (1-2+3) | 82.0 | 255.0 | | 138.2 |
| 5. APORTES Y CONTRIB.PATRONALES | 33.0 | 102.6 | 2.0 | 2.5 |
| 5.1 Jubilaciones | 16.0 | 49.8 | - | - |
| 5.2 INSSJyP | 2.0 | 6.2 | - | - |
| 5.3 Obra Social | 6.0 | 18.7 | - | - |
| 5.4 Asig.Familiares | 9.0 | 28.0 | - | - |
| 5.5 Seguro accidentes de trabajo | - | - | 2.0 | 2.5 |
| 6. OTROS COSTOS | 47.9 | 148.9 | 33.8 | 42.9 |
| 6.1 Aguinaldo | 11.2 | 34.8 | 8.5 | 10.8 |
| 6.2 Vacaciones | 10.4 | 32.3 | 7.6 | 9.6 |
| 6.3 Provisión accidente de trabaj | 2.0 | 6.2 | - | - |
| 6.4 Provisión indemnización | 4.5 | 14.0 | 4.5 | 5.7 |
| 6.5 Preaviso | 0.9 | 2.8 | 0.4 | 0.5 |
| 6.6 Gratificación Obligatoria | - | - | 7.4 | 9.4 |
| 6.7 Feriados obligatorios | 5.4 | 16.8 | 5.4 | 6.9 |
| 6.8 Día sindical | 0.5 | 1.5 | - | - |
| 6.9 Ausentismo (§) | 13.0 | 40.4 | - | - |
| 7. COSTO MENSUAL TOTAL (1+5+6) | | 562.5 | | 172.5 |

Notas: 1.-Ejemplo basado en valores de salarios rurales mensuales en la categoría de poda y raleo.

2.- Jornada laboral de 48 hs Ms,semanales en Chile y de 44 hs en Rio Negro (Argentina)

3.- Para Argentina se incorporó un promedio de 15% de premio por productividad (supuesto de minima)

4.- Aportes y contribuciones personales y patronales: Argentina, 18% y 33% ; Chile, 19.5% y 2% respectivamente.

(§) Se estima un promedio de ausentismo en el sector frutícola del 13%, como hipótesis de minima, se estima el costo de las jornadas perdidas sin incluir el reemplazo del trabajador.

Observar en el anexo, nota metodológica sobre la estructura de los otros costos laborales de Argentina y Chile.

FUENTE: IEERAL - Filial Comahue. Estructura de costo en Chile: FIEL "Costo Laborales en el Mercosur" Informe Final.

ANEXO: NOTA METODOLÓGICA.

Cuadro 29

Estructura porcentual de costos laborales para Argentina y Chile.

ARGENTINA

1. Aguinaldo: sueldo adicional mas aportes patronales. $(100/120 (1+33\%))$
 $(8.3381.33)= 11.12\%$
2. Vacaciones: con una antigüedad de 10 años le corresponde al trabajador 21 días de vacaciones, al que se le suma los aportes patronales del 33%, un incremento del 20% en las remuneraciones por vacaciones y un 8.8% que surge del costo por unidad de tiempo de las vacaciones $(218 100 \text{ de CUT}/365)$.
Total de costo por las vacaciones 10.35%
Costo por unidad de tiempo (CUT)= 100% salario bruto + 33% aportes patronales + 47% otros costos)= 100.
3. Provisión por accidente de trabajo: 2%
4. Provisión por indemnizaciones: $4.5\% = (54\% 8 10/120)$
5. Preaviso: corresponde a dos meses de remuneración no trabajado incluidas las cargas, multiplicado por la probabilidad de despido. Con 60 días de anticipación, y una probabilidad del 5.4%
 $(60/365 8 5.4\%) = 0.89\%$
6. Feriados Obligatorios: 11 días. $(118 \text{ CUT}/365)= 5.42\%$
7. Día sindical: $(1 \text{ día } 8 \text{ CUT}/365)= 0.49\%$
8. Ausentismo: 13% promedio, surge de estimaciones realizadas para el sector frutícola.

CHILE

1. Seguro por inhabilitación o muerte: 2.5%, se toma un promedio entre un mínimo de 2% y máximo de 3%
2. Comida diaria es un monto de us\$ 36 mensual.
3. Seguro por accidente de trabajo: se financia con una cotización básica general y una adicional diferenciada en función de la actividad y riesgo de la empresa. El costo está a cargo exclusivo del empleador. La cotización básica general se determina en el 0.9% de las remuneraciones imponibles y la adicional no puede exceder de un 3.4% de las remuneraciones imponibles. Se toma un promedio de 2%
4. Aguinaldo: no es obligatorio, pero sin embargo se abona fórmula de cálculo similar que Argentina $(8.33 8 1.02) = 8.5\%$
5. Preaviso: surge de tener en cuenta un mes de remuneración y multiplicarla por la probabilidad de despido que es 5.4%
 $(30/36585.4\%)= 0.4\%$
5. Provisión por indemnización: donde el tope máximo de indemnización es de 330 días. $(10/120854\%)= 4.5\%$
6. Gratificación Obligatoria: tope máximo 4.75 ingresos mínimos:
 $(7.38 1.02 \text{ de aportes patronales})= 7.4\%$
7. Vacaciones: solamente tiene en cuenta los 21 días de vacaciones correspondiente a un trabajador con 10 años de antigüedad por el CUT.
 $(218 \text{ CUT}/365)= 7.59\%$
8. Feriados Obligatorios: son 15 días multiplicado por el CUT.
 $(158 \text{ CUT}/365)= 5.42\%$

Estudio: Competitividad internacional de producciones frutícolas

Cuadro 30

ARGENTINA Y CHILE

Costos variables de empaque - año 1992

(en dólares por caja exportada)

| Concepto | ARGENTINA | CHILE |
|--|-----------|-------|
| MATERIALES | 2.11 | 2.13 |
| CLASIFICACION Y ENBALADO | 2.34 | 0.63 |
| FRIGORIFICO | 1.45 | 0.90 |
| CONTROL DE CALIDAD, EMBARQUE Y ESTIBA | 0.44 | 0.29 |
| FLETE A PUERTO | 0.77 | 0.35 |
| PALLETIZADO (*) | | 0.26 |
| GASTOS FINANCIEROS | 0.48 | 0.19 |
| TOTAL | 7.59 | 4.75 |
| COMISION EXPORTADOR | 0.00 | 0.60 |
| TOTAL COSTO EMPAQUE POR CAJA | 7.59 | 5.34 |

(*) El palletizado para Argentina esta incluido en los rubros materiales y clasificación y embalado.

Fuente: Fundación Mediterránea, Filial Coahuila, en base a datos de CORFO y CORPOFRUT.

Estudio: Competitividad internacional de producciones frutícolas

Cuadro 31

ARGENTINA Y CHILE

Costo unitario efectivo del factor trabajo en empaque de fruta.
(valores censuales en u\$s de Junio de 1992).

| Concepto | % | Argentina | % | CHILE |
|-----------------------------------|-------|-----------|-------|-------|
| 1. SALARIO BRUTO | 100.0 | 683.0 | 100.0 | 168.0 |
| 2. APORTES Y CONTRIB.PERSONALES | 18.0 | 122.9 | 19.5 | 32.8 |
| 2.1 Jubilaciones | 10.0 | 68.3 | 10.0 | 16.8 |
| 2.2 INSSJyP | 3.0 | 20.5 | - | - |
| 2.3 Obra Social | 3.0 | 20.5 | 7.0 | 11.8 |
| 2.4 Cuota Sindical | 2.0 | 13.7 | - | - |
| 2.5 Seguro por inhabilit.y muerte | - | - | 2.5 | 4.2 |
| 3. COMIDA DIARIA | - | - | - | 36.0 |
| 4. SALARIO NETO (1-2+3) | 82.0 | 560.1 | 80.5 | 171.2 |
| 5. APORTES Y CONTRIB.PATRONALES | 33.0 | 225.4 | 2.0 | 3.4 |
| 5.1 Jubilaciones | 16.0 | 109.3 | - | - |
| 5.2 INSSJyP | 2.0 | 13.7 | - | - |
| 5.3 Obra Social | 6.0 | 41.0 | - | - |
| 5.4 Asig.Familiares | 9.0 | 61.5 | - | - |
| 5.5 Seguro accidentes de trabajo | - | - | 2.0 | 3.4 |
| 6. OTROS COSTOS | 47.9 | 326.8 | 33.8 | 56.8 |
| 6.1 Aguinaldo | 11.2 | 76.5 | 8.5 | 14.3 |
| 6.2 Vacaciones | 10.4 | 70.7 | 7.6 | 12.8 |
| 6.3 Provisión accidente de trabaj | 2.0 | 13.7 | - | - |
| 6.4 Provisión indemnización | 4.5 | 30.7 | 4.5 | 7.6 |
| 6.5 Preaviso | 0.9 | 6.1 | 0.4 | 0.7 |
| 6.6 Gratificación Obligatoria | - | - | 7.4 | 12.4 |
| 6.7 Feriados obligatorios | 5.4 | 37.0 | 5.4 | 9.1 |
| 6.8 Día sindical | 0.5 | 3.3 | - | - |
| 6.9 Ausentismo (*) | 13.0 | 88.8 | - | - |
| 7. COSTO MENSUAL TOTAL (1+5+6) | | 1,235.2 | | 228.2 |

Notas: 1.-Ejemplo basado en valores de salarios de categoría embalador de primera, de 10 años de antigüedad con una familia tipo de dos hijos, con relación de empleo permanente.

2.- Jornada laboral de 48 hs,semanales en Chile y de 44 hs en Rio Negro (Argentina)

3.- Para Argentina se incorporó un promedio de 15% de premio por productividad (supuesto de mínima)

4.- Aportes y contribuciones personales y patronales: Argentina, 18% y 33% ; Chile, 19.5% y 2% respectivamente.

(*) Se estima un promedio de ausentismo en el sector frutícola del 13%, como hipótesis de mínima, se estima el costo de las jornadas perdidas sin incluir el reemplazo del trabajador.

Observar en el anexo nota metodológica sobre la estructura de los otros costos laborales de Argentina y Chile.

FUENTE: IEERAL - Filial Comahue. Estructura de costo en Chile: FIEL "Costo Laborales en el Mercosur" Informe Final.

ANEXO: NOTA METODOLÓGICA.

Cuadro 31

Estructura porcentual de costos laborales para Argentina y Chile.

ARGENTINA

1. Aguinaldo: sueldo adicional mas aportes patronales. $(100/12 \cdot (1+33\%))$
 $(8.33 \cdot 1.33) = 11.12\%$
2. Vacaciones: con una antigüedad de 10 años le corresponde al trabajador 21 días de vacaciones, al que se le suma los aportes patronales del 33%, un incremento del 20% en las remuneraciones por vacaciones y un 8.8% que surge del costo por unidad de tiempo de las vacaciones (218 180 de CUT/365).
Total de costo por las vacaciones 10.35%
Costo por unidad de tiempo (CUT) = 100% salario bruto + 33% aportes patronales + 47% otros costos = 180.
3. Provisión por accidente de trabajo: 2%
4. Provisión por indemnizaciones: 4,5% = $(54\% \cdot 10/120)$
5. Preaviso: corresponde a dos meses de remuneración no trabajado incluidas las cargas, multiplicado por la probabilidad de despido. Con 60 días de anticipación, y una probabilidad del 5.4%
 $(60/365 \cdot 5.4\%) = 0.89\%$
6. Feriados Obligatorios: 11 días . $(118 \text{ CUT}/365) = 5.42\%$
7. Día sindical: (1 día \cdot CUT/365) = 0.49%
8. Ausentismo: 13% promedio, surge de estimaciones realizadas para el sector frutícola.

CHILE

1. Seguro por inhabilitación o muerte: 2,5%, se toma un promedio entre un mínimo de 2% y máximo de 3%
2. Comida diaria es un monto de u\$s 36 mensual.
3. Seguro por accidente de trabajo: se financia con una cotización básica general y una adicional diferenciada en función de la actividad y riesgo de la empresa. El costo está a cargo exclusivo del empleador. La cotización básica general se determina en el 0.9% de las remuneraciones imponibles y la adicional no puede exceder de un 3.4% de las remuneraciones imponibles. Se toma un promedio de 2%
4. Aguinaldo: no es obligatorio, pero sin embargo se abona fórmula de calculo similar que Argentina $(8.33 \cdot 1.02) = 8.5\%$
5. Preaviso: surge de tener en cuenta un mes de remuneración y multiplicarla por la probabilidad de despido que es 5.4%
 $(30/365 \cdot 5.4\%) = 0.4\%$
5. Provisión por indemnización: donde el tope máximo de indemnización es de 330 días. $(10/120 \cdot 54\%) = 4.5\%$
6. Gratificación Obligatoria: tope máximo 4.75 ingresos mínimos.
 $(7.38 \cdot 1.02 \text{ de aportes patronales}) = 7.4\%$
7. Vacaciones: solamente tiene en cuenta los 21 días de vacaciones correspondiente a un trabajador con 10 años de antigüedad por el CUT.
 $(218 \text{ CUT}/365) = 7.59\%$
8. Feriados Obligatorios: son 15 días multiplicado por el CUT.
 $(158 \text{ CUT}/365) = 5.42\%$

Estudio: Competitividad internacional de producciones frutícolas

Cuadro 32

ARGENTINA Y CHILE

Costos variables de una caja de exportación - año 1992
(en dólares)

| Conceptos | ARGENTINA | CHILE |
|----------------------------------|-----------|-------|
| COSTO PRODUCCION POR 19 kg | 3.23 | 1.20 |
| COSTO EMPAQUE Y COMERCIALIZACION | 7.59 | 5.34 |
| TOTAL COSTO CAJA EXPORTACION | 10.82 | 6.54 |

Nota: Para Argentina se considera en el costo de producción un rendimiento de 28.770 kg/ha y para Chile se considera 50.000 kg/ha
Fuente: Fundación Mediterránea, Filial Conahue, en base a datos de CORFO y CORPOFRUT.

Estudio: Competitividad internacional de producciones frutícolas

Cuadro 33

ARGENTINA

Tarifa de conservación frigorífica

Información por 10 días de estadía

actualizado al 1ro. de cada mes (p/bulto)

Variación Porcentual

Precio ult.mes

u\$s/bulto

| Mes y A:o | Precio Corriente | Constante ult.mes | u\$s/bulto | Variación Porcentual | | | |
|--------------|---------------------|----------------------|------------|----------------------|-----------------------|------------|-----------------------|
| | | | | Mes Ant | Igual Mes ano ant. | Mes Ant | Igual Mes ano ant. |
| ENE 89 | 7.176565 | 0.75 | 0.51 | -2.5 | 3.0 | 1.0 | 47.1 |
| FEB | 7.563628 | 0.73 | 0.51 | -3.3 | -12.3 | -0.2 | 31.6 |
| MAR | 9.232424 | 0.75 | 0.59 | 3.5 | -4.8 | 14.5 | 58.8 |
| ABR | 10.323522 | 0.58 | 0.29 | -23.1 | -24.3 | -51.3 | -21.0 |
| MAY | 15.922964 | 0.47 | 0.09 | -19.8 | -36.1 | -68.6 | -74.2 |
| JUN | 31.111232 | 0.40 | 0.12 | -13.2 | -44.0 | 37.2 | -64.3 |
| JUL | 153.569950 | 0.66 | 0.23 | 62.7 | -3.2 | 89.9 | -29.1 |
| AGO | 230.176970 | 0.82 | 0.35 | 24.2 | 21.4 | 49.9 | -6.3 |
| SET | 244.443034 | 0.82 | 0.37 | 0.5 | 6.9 | 6.2 | -21.4 |
| OCT | 247.481468 | 0.80 | 0.38 | -2.2 | 7.0 | 1.2 | -21.4 |
| NOV | 249.985157 | 0.78 | 0.38 | -3.0 | -0.6 | 1.0 | -24.6 |
| DIC | 254.664050 | 0.55 | 0.13 | -29.4 | -28.9 | -65.8 | -74.4 |
| ENE 90 | 506.340021 | 0.64 | 0.27 | 16.8 | -14.8 | 108.4 | -47.1 |
| FEB | 1,927.936400 | 1.40 | 0.34 | 118.5 | 92.5 | 24.5 | -34.1 |
| MAR | 1,927.936400 | 0.77 | 0.41 | -45.3 | 1.7 | 22.4 | -29.5 |
| ABR | 2,538.032184 | 0.92 | 0.51 | 20.3 | 59.0 | 22.9 | 77.7 |
| MAY | 2,710.161024 | 0.89 | 0.51 | -3.7 | 90.9 | 0.3 | 468.4 |
| JUN | 2,905.292715 | 0.86 | 0.53 | -3.7 | 111.9 | 2.7 | 325.5 |
| JUL | 3,132.876512 | 0.86 | 0.57 | 0.2 | 30.4 | 9.0 | 144.3 |
| AGO | 3,267.239273 | 0.77 | 0.52 | -10.2 | -5.7 | -8.9 | 48.5 |
| SET | 3,482.366232 | 0.73 | 0.61 | -5.5 | -11.3 | 16.7 | 63.1 |
| OCT | 3,912.139449 | 0.78 | 0.70 | 6.6 | -3.4 | 15.4 | 85.9 |
| NOV | 3,996.554700 | 0.76 | 0.77 | -1.9 | -2.3 | 9.6 | 101.8 |
| DIC | 4,177.093217 | 0.77 | 0.72 | 1.7 | 40.7 | -6.6 | 450.5 |
| ENE 91 | 4,216.135706 | 0.72 | 0.46 | -7.1 | 12.0 | -36.3 | 68.3 |
| FEB | 6,061.605367 | 0.79 | 0.59 | 9.5 | -43.9 | 28.4 | 73.7 |
| MAR | 7,648.999946 | 0.93 | 0.79 | 18.4 | 21.4 | 34.8 | 91.4 |
| ABR | 7,944.467711 | 0.93 | 0.81 | -0.0 | 0.9 | 1.8 | 58.5 |
| MAY | 8,188.086030 | 0.94 | 0.82 | 0.9 | 5.8 | 2.1 | 61.3 |
| JUN | 8,244.997549 | 0.93 | 0.82 | -1.0 | 8.7 | -0.0 | 57.0 |
| JUL | 8,274.057625 | 0.91 | 0.83 | -1.8 | 6.6 | 0.6 | 44.8 |
| AGO | 8,279.995105 | 0.91 | 0.83 | -0.6 | 18.0 | 0.1 | 59.1 |
| SET | 8,204.014353 | 0.89 | 0.83 | -2.2 | 22.1 | -0.2 | 36.1 |
| OCT | 8,213.440245 | 0.88 | 0.83 | -1.0 | 13.4 | 0.0 | 18.0 |
| NOV | 8,243.897864 | 0.88 | 0.83 | 0.4 | 16.1 | 0.3 | 8.0 |
| DIC | 9,074.051191 | 0.97 | 0.91 | 10.0 | 25.6 | 9.1 | 26.2 |
| ENE 92 | 0.90 | 0.94 | 0.91 | -2.8 | 31.4 | 0.1 | 98.2 |
| FEB | 0.97 | 1.00 | 0.98 | 6.1 | 27.4 | 7.9 | 66.5 |
| MAR | 0.97 | 0.98 | 0.98 | -1.8 | 5.6 | -0.4 | 23.0 |
| ABR | 0.97 | 0.97 | 0.98 | -0.9 | 4.7 | 0.4 | 21.3 |
| MAY | 0.97 | 0.97 | 0.98 | -0.5 | 3.2 | 0.0 | 18.8 |
| JUN | 1.00 | 0.99 | 1.01 | 2.3 | 6.7 | 2.9 | 22.3 |
| JUL | 1.00 | | | | | | |

Nota: Se considera el Tipo de Cambio Oficial Tipo Vendedor, vigente al último día hábil de cada mes. A partir de feb/89, se considera dólar comercial. Se utiliza como deflactor el Índice de Precios combinado: 50% Mayor.MG - 50% consumidor N.G.(Minor)INDEC. Fuente: Fundación Mediterránea, Filial Conahue, en base a datos de CORPOFRUT.

Estudio: Competitividad internacional de producciones frutícolas.

Cuadro 34

CHILE

Destino de las exportaciones de frutas (en toneladas)

| Variedades | Est.Unidos Canada | Europa | L.Oriente | M.Oriente | L.America y Africa | Total |
|-----------------------------|----------------------|------------------|---------------|----------------|-----------------------|------------------|
| Temp.89/90 (set/jun) | | | | | | |
| Manzana | 23,406 | 164,319 | 10,735 | 55,131 | 24,287 | 277,879 |
| Peras | 23,236 | 58,212 | 2,384 | 7,391 | 1,698 | 94,942 |
| Sub-total | 48,662 | 222,532 | 13,119 | 62,523 | 62,523 | 409,358 |
| Total frutas | 1,094,965 | 757,755 | 46,064 | 131,219 | 76,323 | 2,106,326 |
| Temp.90/91 (set/ago) | | | | | | |
| Manzana | 26,533 | 252,784 | 17,797 | 70,814 | 38,925 | 406,853 |
| Peras | 31,289 | 83,655 | 3,563 | 7,380 | 6,818 | 132,705 |
| Sub-total | 57,821 | 336,440 | 21,361 | 78,194 | 45,742 | 539,558 |
| Total frutas | 1,023,141 | 1,065,570 | 50,607 | 135,246 | 178,354 | 2,452,919 |
| Temp.91/92 (set/jun) | | | | | | |
| Mananas | 25,661 | 279,301 | 5,009 | 52,890 | 33,021 | 395,882 |
| Peras | 52,506 | 98,437 | 3,075 | 9,059 | 6,544 | 169,621 |
| Sub-total | 78,167 | 377,738 | 8,084 | 61,949 | 39,565 | 565,503 |
| Total frutas | 1,043,511 | 1,140,031 | 56,247 | 115,030 | 151,729 | 2,506,548 |

Fuente:Fundación Mediterránea, Filial Coahuila, sobre datos de Asoc.de Exp.de Chile

Estudio: Competitividad internacional de producciones frutícolas.

Cuadro 35

CHILE.

Manzanas: Valor de las exportaciones.

| Año | Toneladas | Mill.u\$s | Valor FOB u\$s/tn |
|------|-----------|-----------|----------------------|
| 1988 | 347,336 | 129.1 | 371.69 |
| 1989 | 326,572 | 110.4 | 338.06 |
| 1990 | 317,965 | 131.3 | 412.94 |
| 1991 | 391,983 | 187.5 | 478.34 |

Fuente: elaborado por Fundación Mediterránea, Filial Comahue en base a datos del Banco Central de Chile.

Cuadro 36

CHILE.

Peras: Valor de las exportaciones.

| Año | Toneladas | Mill.u\$s | Valor FOB u\$s/tn |
|------|-----------|-----------|----------------------|
| 1988 | 62,873 | 28.9 | 459.66 |
| 1989 | 73,643 | 33.9 | 460.33 |
| 1990 | 90,226 | 45.3 | 502.07 |
| 1991 | 113,731 | 69.3 | 609.33 |

Fuente: elaborado por Fundación Mediterránea, Filial Comahue en base a datos del Banco Central de Chile.

Estudio: Competitividad internacional de producciones frutícolas.

Cuadro 37

Jugo Concentrado de manzana: principales países productores anual (en toneladas)

| Pais | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 |
|--------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| hemisferio Norte | | | | |
| Alemania RF | 82,610 | 39,017 | 65,135 | 14,298 |
| Austria | 30,000 | 14,400 | 26,000 | 24,400 |
| España | 17,000 | 13,800 | 9,200 | 4,000 |
| Estados Unidos | 113,157 | 128,515 | 129,116 | 140,000 |
| Francia | 21,184 | 12,922 | 14,693 | 5,000 |
| Hungría | 27,000 | 27,500 | 31,500 | 33,000 |
| Italia | 43,560 | 36,000 | 46,000 | 43,000 |
| México | 17,800 | 21,400 | 21,600 | s/d |
| Yugoslavia | 10,541 | 11,135 | 8,320 | 9,000 |
| Sub-total | 362,852 | 304,689 | 391,564 | 272,698 |
| hemisferio Sur | | | | |
| Argentina | 53,100 | 65,000 | 52,000 | 64,000 |
| Australia | 11,780 | 11,702 | 13,183 | 16,000 |
| Chile | 15,600 | 25,200 | 27,700 | 28,000 |
| Nueva Zelanda | 11,845 | 15,137 | 15,833 | 17,259 |
| Sudafrica | 16,075 | 14,550 | 17,380 | 17,370 |
| Sub-total | 108,400 | 131,589 | 126,096 | 142,629 |
| Total general | 471,252 | 436,278 | 477,660 | 415,327 |

Fuente: Horticultural products review, USDA, march 1992.

Estudio: Competitividad internacional de producciones frutícolas

Cuadro 38

Jugo Concentrado de manzana: países exportadores
anual (en toneladas)

| Pais | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 |
|--------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| hemisferio Norte | | | | |
| Alemania RF | 38,218 | 40,960 | 58,452 | 38,128 |
| Austria | 43,800 | 42,000 | 48,300 | 42,000 |
| España | 15,900 | 8,000 | 5,600 | 3,000 |
| Estados Unidos | 2,789 | 7,309 | 12,312 | 11,000 |
| Francia | 4,447 | 5,442 | 7,548 | 2,000 |
| Hungría | 22,300 | 22,200 | 25,100 | 26,000 |
| Italia | 42,294 | 33,236 | 44,200 | 45,000 |
| México | 16,500 | 19,600 | 19,700 | s/d |
| Yugoslavia | 10,459 | 9,822 | 6,500 | 7,500 |
| Sub-total | 196,907 | 188,769 | 227,912 | 174,628 |
| hemisferio Sur | | | | |
| Argentina | 48,038 | 65,492 | 51,000 | 63,000 |
| Australia | 369 | 507 | 1,988 | 2,000 |
| Chile | 15,400 | 25,000 | 27,500 | 27,800 |
| Nueva Zelanda | 13,171 | 9,221 | 13,898 | 12,925 |
| Sudafrica | 6,725 | 7,900 | 10,630 | 10,370 |
| Sub-total | 83,703 | 108,120 | 105,016 | 116,095 |
| Total general | 280,610 | 296,889 | 332,928 | 290,723 |

Fuente: Horticultural products review, USDA, march 1992

Estudio: Competitividad internacional de producciones frutícolas

Cuadro 39

Jugo Concentrado de manzana: países importadores
anual (en toneladas)

| Pais | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 |
|-------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Hemisferio Norte | | | | |
| Alemania RF | 105,588 | 91,533 | 120,032 | 109,617 |
| Austria | 32,400 | 34,200 | 25,600 | 23,000 |
| España | 4,400 | 4,600 | 5,700 | 3,000 |
| Estados Unidos | 183,657 | 137,498 | 203,215 | 188,000 |
| Francia | 1,399 | 3,129 | 3,100 | 6,000 |
| Italia | 2,686 | 1,698 | 4,600 | 5,000 |
| Sub-total | 330,130 | 272,638 | 362,247 | 334,617 |
| Hemisferio Sur | | | | |
| Australia | 1,253 | 1,092 | 669 | 700 |
| Nueva Zelanda | 1,620 | 888 | 278 | 400 |
| Sub-total | 2,873 | 1,980 | 947 | 1,100 |
| Total general | 333,003 | 274,638 | 363,194 | 335,717 |

Fuente: Horticultural products review, USDA, march 1992.

Estudio: Competitividad internacional de producciones frutícolas

Cuadro 40

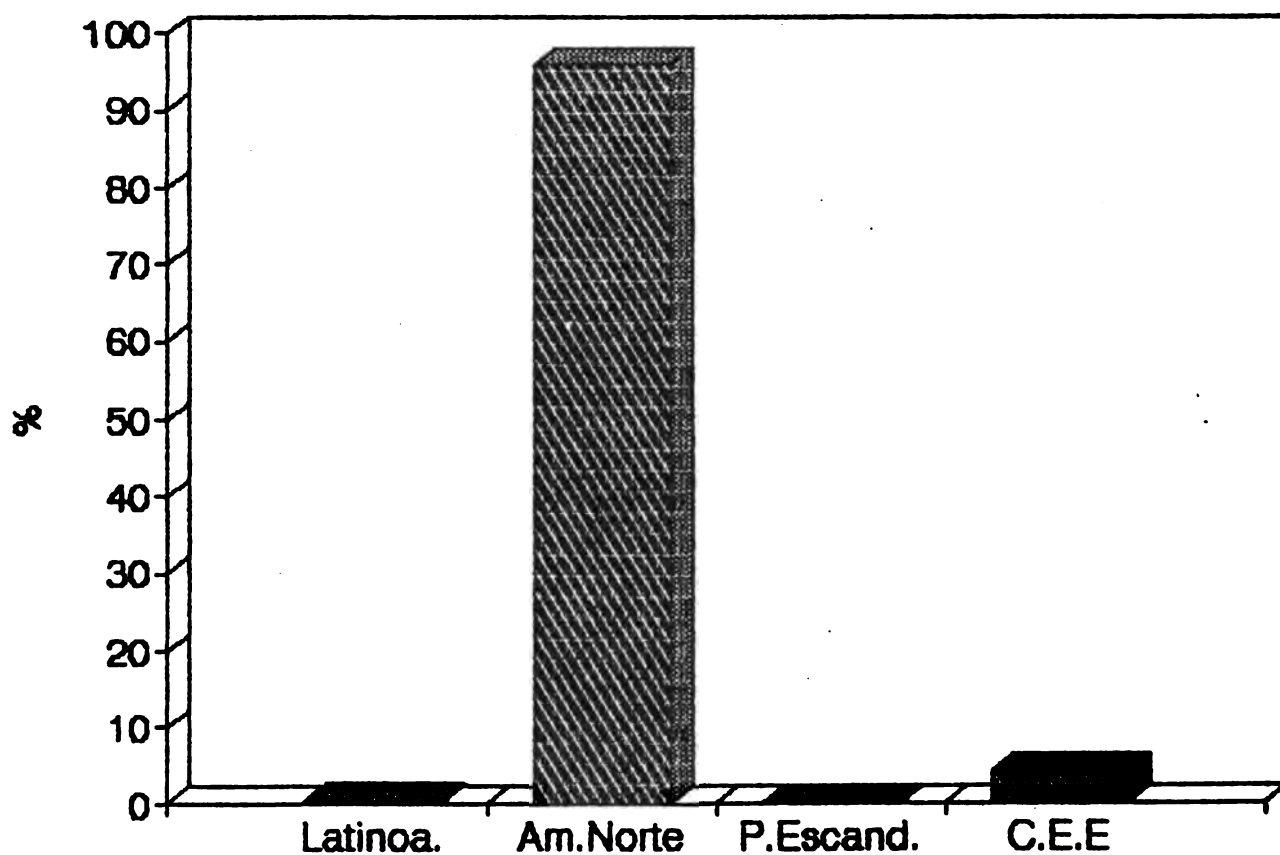
ARGENTINA

Jugo Concentrado de manzana, pera y arona: Destino de las exportaciones (en toneladas)

| PAIS | Año 1991 | | | |
|--------------------------|---------------|--------------|---------------|--------------|
| | JCM | JCP | Total | Arona |
| LATINOAMERICA | 136 | 0 | 136 | 184 |
| Bolivia | 0 | 0 | 0 | 224 |
| Brasil | 0 | 0 | 0 | 7 |
| Costa Rica | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Chile | 1 | 0 | 1 | 7 |
| Paraguay | 7 | 0 | 7 | 78 |
| Perú | 0 | 0 | 0 | 67 |
| Puerto Rico | 94 | 0 | 94 | 8 |
| Uruguay | 33 | 0 | 33 | 24 |
| AMERICA DEL NORTE | 54,328 | 3,045 | 57,373 | 1,487 |
| EEUU | 54,328 | 3,045 | 57,373 | 1,487 |
| C.E.E. | 2,347 | 36 | 2,383 | 23 |
| Italia | 203 | 0 | 203 | |
| Japon | 2,145 | 36 | 2,181 | 23 |
| OTROS | 36 | 0 | 36 | 0 |
| Trinidad-Tobago | 36 | 0 | 36 | 0 |
| Total | 56,847 | 3,081 | 59,928 | 1,694 |

Fuente: Fundación Mediterránea, Filial Coahuila en base a datos de la S.I.C.E., Dirección de Comercio Exterior de la Nación

Jugo Conc.Manz.:Destino de las export. Republica Argentina - Temporada 1991



Estudio:Competitividad internacional de producciones frutícolas

Cuadro 41

ARGENTINA - Rio Negro

Jugo concentrado de manzana y pera: Rendimiento promedio en la industria productora.

(tn de fruta solida/ tn de jugo concentrado producido)

| Año | Cantidad Manzanas sector industr. | Cant. Peras sector industr. | Total Fruta sector industr. | Cant. manz. p/JCM y arosa | Cant. pera p/JCP y arosa | Total Fruta destin. a JCM-JCP (1) | Produc. JCM y JCP (2) | Rendia. promed. (1)/(2) |
|------|--|--------------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------------|--------------------------------------|---|--------------------------------|-------------------------------|
| 1978 | 207,386 | 29,572 | 236,958 | 151,834 | 18,098 | 169,932 | 17,109 | 9.93 |
| 1979 | 296,201 | 26,072 | 322,273 | 200,431 | 10,799 | 211,230 | 22,577 | 9.36 |
| 1980 | 336,468 | 29,263 | 365,731 | 222,557 | 8,836 | 231,393 | 24,847 | 9.31 |
| 1981 | 213,594 | 13,967 | 227,561 | 159,432 | 11,908 | 171,340 | 19,346 | 8.86 |
| 1982 | 236,043 | 43,852 | 279,895 | 191,044 | 40,856 | 231,900 | 25,311 | 9.16 |
| 1983 | 266,596 | 50,889 | 317,485 | 173,364 | 40,914 | 214,278 | 25,776 | 8.31 |
| 1984 | 337,307 | 56,083 | 393,390 | 228,598 | 41,566 | 270,164 | 28,627 | 9.44 |
| 1985 | 284,538 | 41,969 | 326,507 | 195,343 | 29,418 | 224,761 | 25,292 | 8.89 |
| 1986 | 133,335 | 38,547 | 171,882 | 87,011 | 29,203 | 116,214 | 14,911 | 7.79 |
| 1987 | 370,489 | 52,343 | 422,832 | 257,817 | 36,931 | 294,748 | 37,585 | 7.84 |
| 1988 | 280,321 | 27,384 | 307,705 | 206,703 | 20,379 | 227,082 | 26,350 | 8.62 |
| 1989 | 323,348 | 47,700 | 371,048 | 225,678 | 32,191 | 257,869 | 32,280 | 7.99 |
| 1990 | 356,144 | 45,765 | 401,909 | 276,144 | 36,765 | 312,909 | 41,191 | 7.60 |
| 1991 | 299,383 | 40,000 | 339,383 | 219,393 | 26,108 | 245,501 | 33,124 | 7.41 |

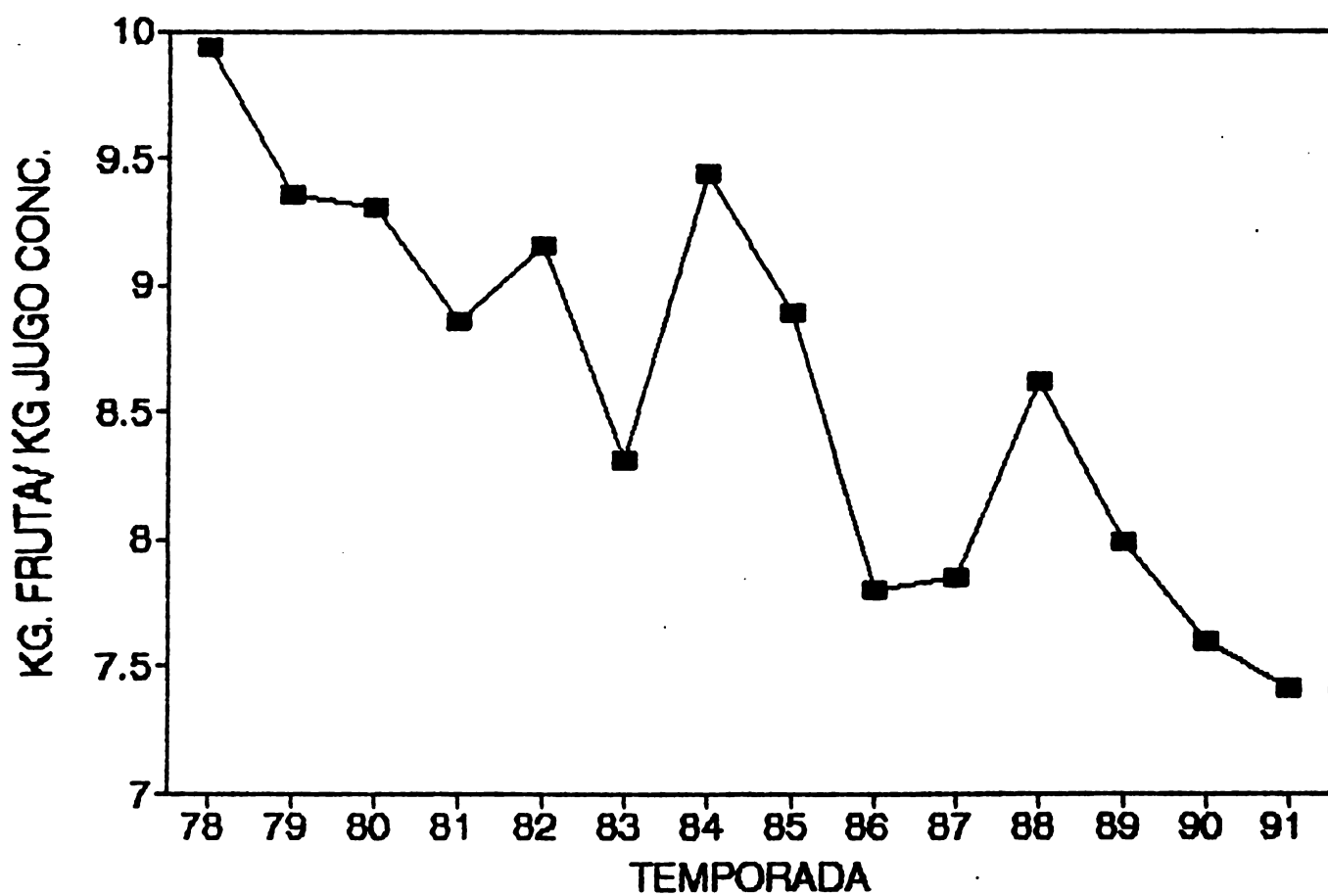
Fuente: Fundación Mediterránea, Filial Comahue en base a datos de CORPOFRUT

NOTAS: J.C.M.: Jugo Concentrado de Manzana

J.C.P.: Jugo Concentrado de Pera.

ARGENTINA: RENDIMIENTO SECTOR INDUSTRIAL

Coefficiente de mat.prima por kg de jugo



ARGENTINA

Jugo concentrado de manzana: Tipos de caabio efectivos reales de exportación.
 Indices base promedio de 1987 = 100.

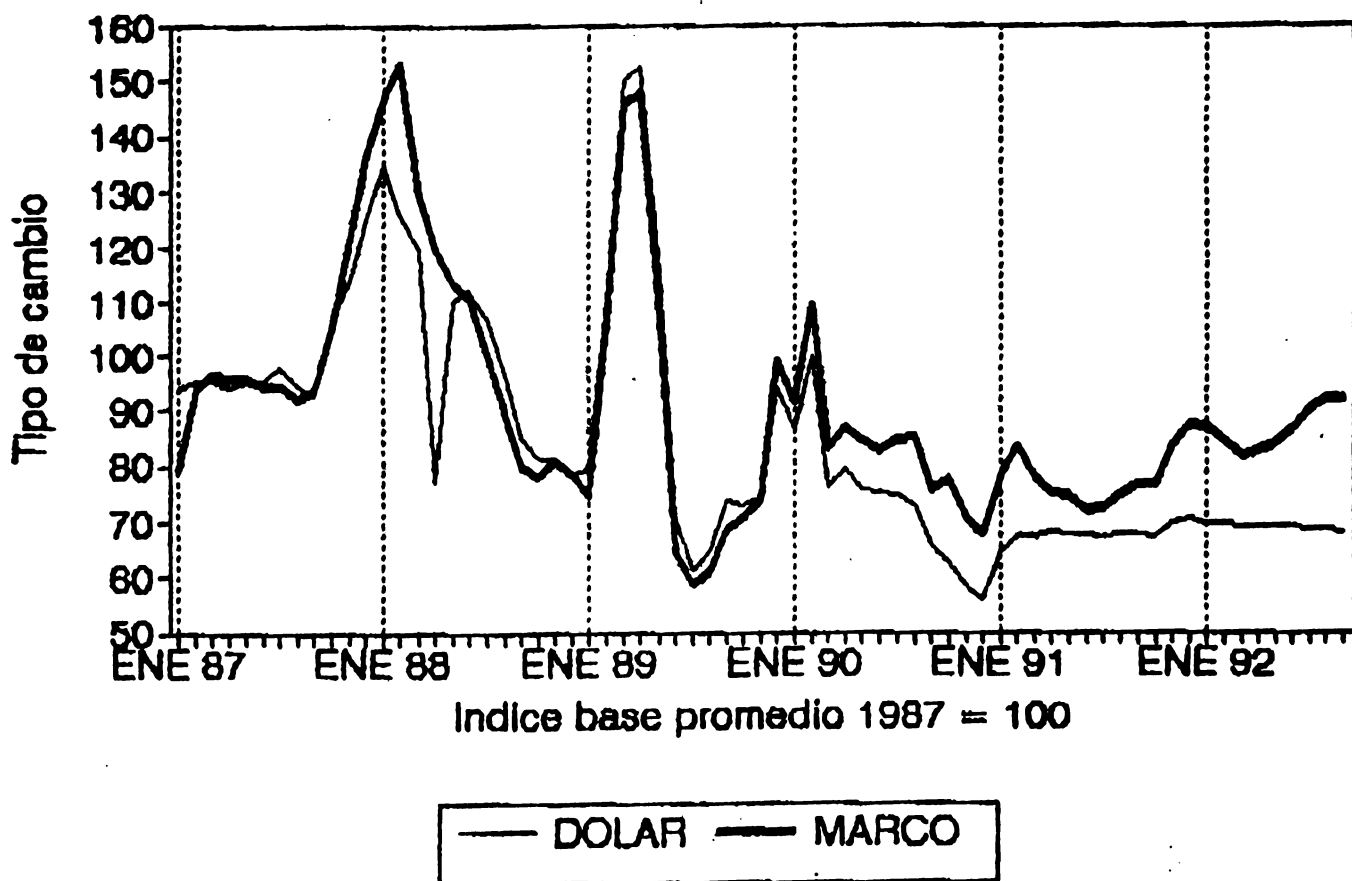
| | Ajustado por IPNSG | | Ajustado por IPComb | | | Ajustado por IPNSG | | Ajustado por IPComb | |
|--------|-----------------------|--------|------------------------|--------|--------|-----------------------|--------|------------------------|--------|
| | dolar | marco | dolar | marco | | dolar | marco | dolar | marco |
| ENE 87 | 94.09 | 79.52 | 93.34 | 78.85 | ENE 90 | 86.23 | 91.32 | 90.95 | 95.85 |
| FEB | 95.22 | 94.27 | 94.65 | 93.67 | FEB | 99.79 | 109.66 | 112.12 | 123.16 |
| MAR | 95.31 | 96.67 | 94.57 | 95.87 | MAR | 76.05 | 83.32 | 80.52 | 88.18 |
| ABR | 93.77 | 95.95 | 92.39 | 94.51 | ABR | 79.19 | 86.84 | 82.40 | 90.32 |
| MAY | 95.46 | 95.80 | 94.38 | 94.67 | MAY | 75.72 | 84.27 | 76.85 | 85.49 |
| JUN | 95.46 | 94.30 | 93.80 | 92.63 | JUN | 75.17 | 82.73 | 74.40 | 81.86 |
| JUL | 97.71 | 94.53 | 95.70 | 92.55 | JUL | 74.73 | 84.58 | 71.59 | 81.00 |
| AGO | 94.51 | 92.11 | 92.93 | 90.53 | AGO | 72.96 | 85.30 | 70.49 | 82.39 |
| SET | 92.51 | 93.29 | 92.96 | 93.70 | SET | 65.51 | 75.66 | 61.40 | 78.89 |
| OCT | 106.82 | 105.54 | 111.93 | 110.56 | OCT | 62.38 | 77.67 | 56.90 | 70.83 |
| NOV | 113.88 | 121.51 | 116.21 | 123.94 | NOV | 58.35 | 70.45 | 51.88 | 62.61 |
| DIC | 125.26 | 136.52 | 127.14 | 138.52 | DIC | 55.97 | 67.80 | 48.48 | 58.70 |
| ENE 88 | 134.67 | 147.04 | 138.50 | 151.16 | ENE 91 | 64.28 | 77.96 | 56.38 | 68.35 |
| FEB | 125.64 | 153.50 | 130.84 | 159.80 | FEB | 67.02 | 83.56 | 61.40 | 76.62 |
| MAR | 119.56 | 128.78 | 125.29 | 134.89 | MAR | 66.95 | 77.97 | 58.13 | 67.67 |
| ABR | 77.15 | 119.31 | 80.72 | 124.78 | ABR | 68.17 | 75.15 | 57.87 | 63.77 |
| MAY | 109.78 | 113.52 | 118.28 | 122.26 | MAY | 67.84 | 74.46 | 57.03 | 62.56 |
| JUN | 111.94 | 110.68 | 123.37 | 121.94 | JUN | 67.80 | 71.93 | 56.34 | 59.75 |
| JUL | 106.82 | 100.70 | 117.46 | 110.69 | JUL | 67.30 | 72.19 | 55.20 | 59.19 |
| AGO | 96.84 | 89.68 | 106.48 | 98.57 | AGO | 67.77 | 74.69 | 55.04 | 60.64 |
| SET | 85.09 | 79.73 | 92.94 | 87.05 | SET | 67.44 | 76.82 | 54.34 | 61.87 |
| OCT | 81.43 | 77.91 | 87.28 | 83.47 | OCT | 67.04 | 76.50 | 53.80 | 61.36 |
| NOV | 81.11 | 80.74 | 86.24 | 85.81 | NOV | 69.47 | 83.51 | 55.34 | 66.49 |
| DIC | 78.74 | 78.38 | 83.28 | 82.87 | DIC | 70.33 | 87.60 | 55.49 | 69.09 |
| ENE 89 | 79.40 | 74.72 | 83.26 | 78.32 | ENE 92 | 69.79 | 86.73 | 54.22 | 67.35 |
| FEB | 109.98 | 106.46 | 114.73 | 111.02 | FEB | 69.78 | 84.71 | 53.64 | 65.10 |
| MAR | 150.37 | 145.96 | 158.07 | 153.37 | MAR | 68.82 | 81.72 | 52.71 | 62.56 |
| ABR | 152.54 | 147.71 | 173.02 | 167.47 | ABR | 68.82 | 82.44 | 52.32 | 62.65 |
| MAY | 115.25 | 106.96 | 138.24 | 128.25 | MAY | 69.27 | 84.07 | 52.44 | 63.62 |
| JUN | 70.10 | 64.13 | 86.88 | 79.44 | JUN | 69.15 | 86.22 | 52.36 | 65.25 |
| JUL | 61.09 | 58.44 | 76.80 | 73.44 | JUL | 68.66 | 90.01 | 51.73 | 67.79 |
| AGO | 64.35 | 60.79 | 73.68 | 69.57 | AGO | 68.38 | 92.35 | 51.29 | 69.25 |
| SET | 73.37 | 68.33 | 81.68 | 76.03 | SET | 68.04 | 91.83 | 50.89 | 68.66 |
| OCT | 72.57 | 70.54 | 79.39 | 77.14 | | | | | |
| NOV | 73.95 | 73.56 | 79.25 | 78.80 | | | | | |
| DIC | 94.04 | 98.92 | 103.49 | 108.83 | | | | | |

Nota: † En el caso de exportaciones a ultramar debe incluirse un recabolso de 7% en concepto de Puerto Patagónico.

Fuentes: Fundación Mediterránea - Filial Conahue en base a datos de la base de datos nacional propia y Ministerio de Economía..

Tipo de cambio efectivo real

Jugo C. de Manzana. Ajustado por IPMNG



Estudio: Competitividad internacional de producciones frutícolas.

Cuadro 43.

ARGENTINA.

Jugo concentrado de manzana y peras: Valor de las exportaciones
(en toneladas y miles de dólares)

| Año | Volumen (tn) | Valor miles de us\$ | Variac. % us\$/ año anterior |
|---|--------------|---------------------|------------------------------|
| Jugo Concentrado de manzana | | | |
| 1988 | 40,287 | 36,602.13 | s/d |
| 1989 | 48,104 | 38,595.06 | 5.44 |
| 1990 | 65,557 | 52,912.14 | 37.10 |
| 1991 | 56,848 | 81,734.87 | 54.47 |
| Jugo Concentrado de pera | | | |
| 1988 | 3,502 | 2,469.90 | s/d |
| 1989 | 3,409 | 2,257.00 | (8.62) |
| 1990 | 3,645 | 2,443.63 | 8.27 |
| 1991 | 3,081 | 3,585.28 | 46.72 |
| Total Jugo concentrado de manzana y pera | | | |
| 1988 | 43,789 | 39,072 | s/d |
| 1989 | 51,513 | 40,852 | 4.56 |
| 1990 | 69,202 | 55,356 | 35.50 |
| 1991 | 59,929 | 85,320 | 54.13 |

Fuente: Fundación Mediterránea, Filial Comahue
base a datos de Direc.Comercio Ext. de R.Negro (SICE)

Estudio: Competitividad internacional de producciones frutícolas.

Cuadro 44.

ARGENTINA

Manzana: Costo completo de caja exportada
(en dólares)

| COSTOS | 1991 | | 1992 | |
|--|-------|-------|--------|--------|
| | Marzo | Junio | Marzo | Junio |
| COSTO TOTAL DE PRODUCCION | 2,989 | 2,927 | 3,244 | 3,230 |
| COSTO TOTAL DE EMPAQUE Y COMERCIALIZACION | 6,970 | 6,910 | 7,510 | 7,590 |
| COSTO TOTAL CAJA EXPORTACION | 9,959 | 9,837 | 10,754 | 10,820 |

Nota: La caja de exportación de manzana contiene 20 kg de fruta.
Fuente: Fundación Mediterránea, Filial Coahuila en base a CORPOFRUT.

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

- Agro económico. Publicación de la Fundación Chile. Se consultaron varios ejemplares.
- ATACI. Publicación de la Cámara de Asociaciones de Transportistas Argentinos de Carga Internacional. Se consultaron varios ejemplares.
- Base de Datos. Fundación Mediterránea, IEERAL, Filial Comahue. Ed.1991.
- BID. Fruticultura en Río Negro, Argentina. Bs.As., Banco Interamericano de Desarrollo, 1986. 46p. Elaborado por F. Gil-Albert Velarde.
- BID. Fruticultura de Río Negro. Bs.As., 1986. Elaborado por Waldo G. Heron.
- Boletín Gabriel. Estadísticas de exportación de frutas de la Rep.Argentina. Publicación de Gabriel & Cía. S.R.L. Se consultaron varios ejemplares.
- Bruna, G. y Silva, F. Factores determinantes y efectos multiplicadores de la modernización del subsector frutícola en Chile. Seminario Procesos de modernización de la agricultura en América Latina y El Caribe, Chile, 1990. 32p
- Castello, H.L., Del Franco, I.P. de e Izurieta, C. La actividad frutícola en el Alto Valle del Río Negro. Bs.As., CEPAL, 1989. 139p
- Centro de Economía Internacional. Estrategia para incrementar las exportaciones frutihortícolas argentinas. Bs.As., 1990. Elaborado por Ma. de la Esperanza Juri y Anahí R. de Tappatá. 155p
- CEPAL. Cambios estructurales en los puertos y la competitividad del comercio exterior de América Latina y El Caribe. Cuadernos de la CEPAL. Naciones Unidas, 1991. 141p
- CEPAL. La cadena de distribución y la competitividad de las exportaciones latinoamericanas. Las exportaciones de manzanas y peras del Alto Valle del Río Negro, Argentina. Naciones Unidas, 1991. 115p
- CEPAL. La cadena de distribución y la competitividad de las exportaciones latinoamericanas. Racionalización portuaria de Chile. Naciones Unidas, 1989. 95p
- CORFO. La manzana chilena. Situación actual y perspectivas. Chile, 1989. 58p
- En contacto. Publicación de la Cámara de Exportadores de la Rep. Argentina. Se consultaron varios ejemplares.
- FAO. Exportaciones argentinas de productos perecederos: evolución, problemas y perspectivas. Una comparación con el caso chileno. Santiago, 1991. Elaborado por Ma. de la Esperanza Juri. 194p
- FIEL. Costos laborales en el MERCOSUR. Informe final. Bs.As., 1991. 184p
- Freaza, M.A. Políticas nacionales del sector externo y economías regionales. El caso de la provincia de Misiones. Misiones, Universidad Nacional de Misiones, 1989.
- Gaceta Frutícola. Publicación de la Asociación Productores de Frutas Argentinas. Se consultaron varios ejemplares.
- Horticultural Products Review. Publicación del United States Department of Agricultural, de Estados Unidos. Se consultaron varios ejemplares.
- IICA. Proyecto de Cooperación para la modernización del sector agropecuario argentino. Informe 5.11. Modelo de finca-frutas-. Convenio de Cooperación SAGyP/IICA/PNUD/BIRF, 1987. 215p
- Información y estadísticas frutícolas. Publicación de CORPOFRUT (Río Negro) Se consultaron varios ejemplares.
- Manual del exportador hortofrutícola. Chile, Fundación Chile, Departamento Agroindustrial, 1990-91. 379p
- Noticiero frutícola. Publicación de la Cámara Argentina de Fruticultores Integrados. Se consultaron varios ejemplares.
- Palmieri, A., Beckers, L.C. y Laino, R.M. Implementación de un servicio de contralor de calidad y sanidad de la producción frutícola de Río Negro. 1981. 356p, anexo.

- **Panorama Económico de la Agricultura.** Publicación de la Pontificia Universidad Católica de Chile, Facultad de Agronomía, Depto. Economía Agraria. Se consultaron varios ejemplares.
- **Porter, Michael E.** La ventaja competitiva de las naciones. Bs.As., Ed. Vergara, 1991. 1025p
- **Tappatá, A.R.de** Mercado mundial de manzanas. Curso Internacional de Manzana. Organizado por INTA, Río Negro, 1992.
- **Tappatá, A.R.de y Martín, Juan Carlos.** Impuesto al excedente primario de las empresas. Estimación de efectos en la producción de frutas del Alto Valle de Río Negro. Cipolletti, Fundación Mediterránea, Filial Comahue, 1992.
- **Universidad Nacional de Misiones.** Economía teñera. Conflictos y alternativas de ordenamiento. 2da.versión. Misiones (Posadas), Centro de Investigaciones Facultad de Ciencias Económicas, 1990. Director Lic. Miguel Angel Freaza.

**Este Documento se terminó de imprimir en
el mes de Octubre de 1993 en los talleres de:
F.M. GRAFICA S.R.L.
Av. GAONA 3797 Cap. Fed.**

