



**MINISTERIO DE GANADERIA
AGRICULTURA Y PESCA**



**INSTITUTO INTERAMERICANO DE
COOPERACION PARA LA AGRICULTURA**

**ELEMENTOS DE LOS MERCADOS
EXTERNOS PARA FRUTAS Y
HORTALIZAS DE URUGUAY**

PROYECTO: FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL DE APOYO A LA GRANJA.
UNIDAD DE APOYO Y EVALUACION DE PROYECTOS AGROINDUSTRIALES DE GRANJA.

OFICINA DEL IICA EN URUGUAY



**MINISTERIO DE GANADERIA, AGRICULTURA Y PESCA
INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION
PARA LA AGRICULTURA**

**ELEMENTOS DE LOS MERCADOS
EXTERNOS PARA FRUTAS Y
HORTALIZAS DE URUGUAY**

**MONTEVIDEO. URUGUAY
Octubre 1968**

3V003. 1

CM 1412Y
88-001

00001664

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura

"Elementos de los mercados externos para frutas y hortalizas de Uruguay".

A.T.Vilas, D.Berhouet, J.L.Marambio. ed.

142 p.

Serie: Publicaciones Misceláneas N° AU/UY-88-001

1. Mercados productos granja

"La responsabilidad por las opiniones emitidas en esta publicación corresponde exclusivamente a sus autores".

I S S N 0253 - 4746

C D D 338.17

CONTENIDO

I.	INTRODUCCION	1
II.	EL MERCADO COMUN EUROPEO	2
A.	Características y Evolución del mercado de productos hortifrutícolas	2
1.	Importación por productos	3
2.	Comercio interno de Frutas y Hortalizas	3
3.	Perspectivas para los países latino-americanos	5
4.	Ventajas respecto al clima	5
5.	Ventajas respecto a la contraestación	6
6.	Desventajas respecto a la técnica y organización	8
7.	Perspectivas de Mercado de la CEE	8
8.	Habitos de consumo en la CEE	9
9.	Consumo por tipo de producto	11
10.	Perspectivas del Consumo	12
11.	Cambios en el Sistema de Distribución	12
B.	Análisis de la situación de los productos más importantes	13
1.	Manzanas y Peras	13
2.	Duraznos y Nectarinas	17
3.	Uva de Mesa	20
4.	Frutilla y Melón	22
5.	Ajo y Cebollas	27
6.	Espárragos y Pimientos	29
7.	Hortalizas congeladas	31
III.	LOS MERCADOS DE ESTADOS UNIDOS Y CANADA	34
A.	El sector hortifrutícola canadiense	35
B.	Características y evolución del mercado hortícola de Estados Unidos	38
1.	Cambios en la demanda	40
2.	Cambios en la producción de hortalizas	41

C.	Análisis de los productos más importantes	44
1.	Manzanas y peras	44
2.	Duraznos y nectarinas	45
3.	Uvas de mesa	48
4.	Frutillas y Melón	51
5.	Ajos y Cebollas	52
6.	Espárragos y pimientos	55
7.	Endivia	56
8.	Hortalizas congeladas	59
IV.	PRINCIPALES PAISES DEL SUR PROVEEDORES DE PRODUCTOS HORTIFRUTICOLAS	64
A.	Argentina	67
B.	Brasil	72
1.	Promoción de exportaciones	72
2.	Características y Evolución del Sector	74
C.	Chile	81
V.	ACCESO A LOS MERCADOS	92
A.	Transporte Aéreo	92
B.	Agentes participantes	93
C.	Formas de pago del flete aéreo	93
D.	Tarifas del transporte aéreo	93
E.	Proceso de embarque de frutas y hortalizas	93
F.	Estiba	94
G.	Aranceles de Importación	94
H.	Otras normas de la CEE	98
VI.	LIMITACIONES FITOSANITARIAS	100
A.	En frutos frescos	100

B.	En almacenamiento y transporte	105
C.	En ajos y cebollas	108
D.	Tratamientos cuarentenarios contra mosca de la fruta	109
VII.	DESAGREGACION DE LOS COSTOS DE EXPORTACION DE ALGUNOS PRODUCTOS	111
	ANEXO: NORMAS DE CALIDAD QUE RIGEN LA EXPORTACION DE PRODUCTOS DE URUGUAY	127
	Normas de Calidad de Uruguay	129
A.	Normas que rigen la exportacion de ajos	129
B.	Normas que rigen la exportacion de espárragos	130
C.	Normas que rigen la exportacion de cebollas	134
D.	Normas que rigen la exportacion de ciruelas	136
E.	Normas que rigen la exportacion de uvas	140



I. INTRODUCCION

El Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca ha definido que el acceso a los mercados externos es una de las estrategias básicas para posibilitar el crecimiento de la producción hortofrutícola uruguaya es dentro de esa política que se ha elaborado el material técnico que se presenta en este documento.

Este documento se ha preparado en el marco del Convenio MBAP-IICA "Para contribuir al Desarrollo de la Granja"; en él se ha recopilado, procesado y analizado información sobre los principales mercados que podría tener el país para sus productos, como son: el Mercado Común Europeo, los mercados de Estados Unidos y Canadá y también se presenta información sobre los principales proveedores del sur que competirían con productos uruguayos.

En forma adicional se incluyen aspectos arancelarios, costos y especificaciones para el acceso a mercados externos, precios a nivel de mercados demandantes de productos uruguayos, precios mayoristas en esos mercados desagregados a nivel de predio, así como normas y reglamentos (incluido barreras fitosanitarias).

Los productos sobre los cuales se presentan los análisis son: manzana, pera, durazno, nectarinas, uva de mesa, frutilla, melon, ajo, cebolla, espárrago, pimiento y hortalizas congeladas. Estos productos no indican una priorización sino que son utilizados para referir el análisis a un conjunto representativo. Fueron seleccionados en base a información obtenida a nivel de técnicos y productores, disponibilidad de tecnología, así como estudios por análisis de competitividad .

La información que se presenta en este documento proviene de estudios y publicaciones de diferentes fuentes que se indican en los cuadros respectivos, así como en los pie de página.

Por otra parte, habría que indicar que la información que aquí se presenta fue elaborada por técnicos de la Oficina del IICA en Uruguay a solicitud del MBAP a través de la Unidad de Apoyo y Evaluación de Proyectos Agroindustriales de Granja (UAPAG), con el fin de que fuese utilizada en la formulación del Subprograma de Apoyo a los Productos no Tradicionales de Exportación (PNTE), que ha sido presentado al Banco Mundial para su financiamiento.

II. EL MERCADO COMUN EUROPEO

A. Características y Evolución del mercado de productos hortifrutícolas

"La CEE se ha desarrollado como el mercado consumidor más importante del mundo en cuanto a importaciones de frutas y hortalizas, pero representa también una producción considerable, que ha aumentado con la incorporación de Grecia (en 1981) y de España y Portugal (en 1986). Con esta expansión, la CEE ha reducido sustancialmente su déficit, de importación, especialmente con los productos mediterráneos." 1/

Actualmente, la CEE es autosuficiente en la mayoría de los productos. En varios rubros la oferta supera la demanda. "La autosuficiencia es de 105% en hortalizas y de 90% frutas. Las importaciones, son efectuadas para equilibrar la estacionalidad de la producción que caracteriza la mayoría de las frutas y ciertas hortalizas y se importan productos de clima tropical que no existen en la CEE." 1/

La relación existente entre la producción y las importaciones de frutas y hortalizas en la CEE queda de manifiesto en el Cuadro 1.

Cuadro 1

PRODUCCION E IMPORTACION PROMEDIO DE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA (1984-1985)

Productos	Producción de la CEE (Millones de toneladas)	Importación	Importación (Porcentaje)
Frutos no cítricos no tropicales	20.700	0,853	4,1
Frutas cítricas	7.500	1.340	17,9
Frutas tropicales	-	2.224	100,0
Hortalizas	45.585	0.429	0,9
----- Volumen insignificante			

Fuente: D. Link. Perspectivas del comercio internacional de frutas y hortalizas. IICA, Buenos Aires, diciembre 1987

1/ D. Link. Perspectivas del Comercio Internacional de Frutas y Hortalizas de la CEE, IICA, Buenos Aires, diciembre, 1987

En promedio, un 7% del abastecimiento es importado. Todos los productos tropicales son importados y las importaciones de cítricos representan casi el 18% del abastecimiento. En las otras frutas y en hortalizas, el porcentaje está entre 4% y el 1%.

1. Importación por Productos

En las importaciones de frutas y hortalizas, la mayor parte del volumen cae sobre pocos productos. Entre las frutas no cítricas se destacan manzanas y peras. Con menor participación siguen uva de mesa, fresas, ciruelas, cerezas y melones/sandías. En cítricos, se importan 0,8 millones de toneladas de naranjas, seguido por las toronjas. Entre las frutas tropicales, con una importación total de 2.1 millones de toneladas, las bananas representan 1,9 millones de toneladas, seguidas por piñas y aguacates. (Cuadro 2)

Entre las hortalizas, se destacan las cebollas, con 140.000 toneladas, seguido por tomates. Otros productos con presencia relativamente menor son porotos verdes, pepinos, pimientos y berenjenas. (Cuadro 2).

2. Comercio Interno de Frutas y Hortalizas

Dentro del MCE hay movimiento de mercaderías sin restricciones cuantitativas o derechos de aduana. En el intercambio comercial todavía se compensan diferencias en cuanto a impuestos de valor agregado, que aún son diferentes entre los países miembros. También hay controles de calidad de frutas y hortalizas y ciertos controles fitosanitarios en el tránsito de un país al otro. En cuanto a España y Portugal, existe un periodo transitorio de 10 años para frutas y hortalizas frescas, mientras aquellos países se integran a la CEE y todavía no gozan de mayores preferencias en relación a otros países fuera de la CEE.

Hay un movimiento importante de frutas y hortalizas dentro de la CEE de los países excedentarios principalmente Italia, España, Grecia y Holanda a los países deficitarios con alta población, principalmente Alemania, Francia e Inglaterra. En estos tres países en los del norte de la CEE, la gama de frutas y hortalizas que se puede producir es más reducida que en el Mediterráneo, por condiciones ambientales adversas. Por lo tanto, las posibilidades para las importaciones son mayores también debido a otros factores como el nivel de ingreso alto. Estos tres países absorben la mayor parte del comercio interno de frutas y hortalizas. Alemania importa 43% de las frutas no cítricas o tropicales, Francia 21% e Inglaterra 15%; en cuanto a hortalizas, 28%, 29% y 16% respectivamente.

Cuadro 2
IMPORTACION DE PRODUCTOS FRUTICOLAS Y HORTICOLAS
DE LA CEE
(Promedio de 1984 y 1985)

1. Frutas	Miles de tons.
Manzanas	454
Manzanas para sidra	89
Peras	91
Uva de mesa	67
Fresas	20
Otras bayas	39
Ciruelas	12
Cerezas	9
Damascos	5
Duraznos	2
Melones/Sandias	30
Otros	35
Cítricos	
Naranjas	809
Mandarinas	127
Limonas	67
Pomelos	332
Otros	5
Frutas tropicales	
Bananas	1871
Piñas	147
Palta	71
Mango, mangostan guayaba	14
Nueces de coco	21
2. Hortalizas	
Cebollas	140
Tomates	104
Porotos verdes	26
Hortalizas de raíz (zanahorias, etc.)	23
Pepinos	22
Repollo, etc.	22
Pimiento	20
Berenjenas/Calabasin	9
Lechuga	9
Hongos	7
Espárrago	2
Otras	44

Fuente: D. Link. Perspectivas del Comercio Internacional de Frutas y Hortalizas de la CEE. IICA. Buenos Aires

Las importaciones desde países fuera del MCE están dirigidas en gran parte, directamente a estos estados. Sin embargo, algo se reexporta ,principalmente a través de Holanda que tiene facilidades portuarias para expedición a otros destinos y una red internacional de distribución de frutas y hortalizas, que canaliza productos propios e importados. Así, el país de destino de las importaciones a la CEE no es necesariamente el consumidor y muchas veces las estadísticas reflejan bien esta situación.

Aunque comparados con la producción de la CEE, las importaciones tienen una pequeña participación en el comercio intracomunitario juegan un rol importante. En frutas cítricas y en otras no tropicales, por ejemplo, las importaciones alcanzan a alrededor del 23% del comercio entre países de la CEE y en hortalizas alcanzan el 11%. (Cuadro 3)

Cuadro_3

IMPORTACIONES Y COMERCIO REGIONAL DE FRUTAS Y HORTALIZAS EN LA CEE

Productos	Importaciones (Miles de toneladas)	Comercio Interno en la CEE	Importaciones y Comercio Interno (Porcentaje)
Frutas no cítricas y tropicales	853	3.100	27,6
Frutas cítricas	1.340	5.844	22,9
Hortalizas	429	3.900	11,0
Productos tropicales	2.224	2.224	100,0

Fuente: D.Link. Perspectivas del Comercio Internacional de Frutas y Hortalizas de la CEE, D. Link, IICA, Buenos Aires, diciembre, 1987

3. Perspectivas para los Países Latinoamericanos

Los países del área sur, como Uruguay, deben tomar en cuenta los siguientes aspectos, desde la perspectiva de exportación de productos hortifrutícolas específicos a los mercados de la CEE: i) ventajas respecto al clima; ii) ventajas respecto a la contraestación; iii) desventajas técnicas y organizativas; iv) ventajas en los costos de producción.

4. Ventajas Respecto al Clima

Como la CEE está ubicada en zonas de clima templado y mediterráneo, se ve limitada a la producción de ciertos productos en los

cuales las importaciones son las únicas fuentes para suplir el consumo. La competencia con la producción de la CEE no existe y se limita a la de los países abastecedores. El transporte por barco está desarrollado para algunos productos y los costos generalmente son moderados, por lo tanto, los precios de venta pueden estar en el rango de aquellos de los productos producidos localmente. Algunos, como bananas y recientemente también piñas, se transformaron en rubros importantes en el consumo de la CEE.

Las importaciones de la CEE de productos que necesitan transporte aéreo son todavía relativamente pequeñas, especialmente por los precios elevados del flete. El aumento de estas importaciones depende por lo tanto de economías en estos costos y del aumento del ingreso de los consumidores. (*)

Los países exportadores de productos tropicales, son principalmente los centroamericanos, Colombia, Ecuador, Brasil, algunos de Africa y en menor grado del Caribe.

5. Ventajas Respecto a la Contraestación

Varios hortifrutícolas se cosechan solamente una vez por año y durante un determinado periodo, otros más perecederos como ciruelas, cerezas se pueden almacenar limitadamente. Los productos menos perecederos como manzanas, peras se pueden almacenar casi de una cosecha a otra, pero su calidad baja en relación a la duración del almacenamiento. Así, en la CEE, hay periodos considerables sin producto fresco o con un déficit en el abastecimiento. El ciclo de la producción de los países del hemisferio sur complementa directamente la producción del hemisferio norte y por lo tanto, allí hay una buena oportunidad para los países latinoamericanos. En los productos que se pueden producir continuamente durante todo el año, con excepción de tropicales las ventajas para la exportación son menores, pues la producción de la CEE puede, con pocas excepciones, asegurar el autoabastecimiento.

También los productos que puedan ser transportados por barco obtienen mayor ventaja en la exportación a la CEE. Por las grandes distancias entre los países exportadores del hemisferio sur e importadores del hemisferio norte los costos de transporte son elevados. Sin embargo, los fletes marítimos para manzanas, peras y uvas, son relativamente accesibles. Las exportaciones de productos que necesitan transporte aéreo, por el contrario, enfrentan elevados precios. Los principales exportadores de este grupo son Chile, Argentina, Sudáfrica, Australia y Nueva Zelanda.

El Cuadro 4 indica que solamente Argentina, Chile y Sudáfrica exportan frutas cítricas y no cítricas en cantidades

(*) D. Link. Perspectivas del Comercio Internacional de Frutas y Hortalizas de la CEE, IICA, Buenos Aires, diciembre, 1987.

importantes. Las hortalizas son abastecidas por un número reducido de países en volúmenes variables.

Cuadro 4

IMPORTACIONES DE LA CEE DE PAISES DEL HEMISFERIO SUR
EN EL PERIODO 1984/85
(En miles de toneladas)

Países	Frutas No Cítricas	Hortalizas	Cítricos	Total
Argentina	86	5	74	165
Chile	118	9	1	128
Uruguay	-	-	24	24
Brasil	6	-	45	51
Rep. Suráfrica	213	3	186	402
Swaziland	-	-	19	19
Zimbawe	-	-	2	2
N.Zelandia	96	2	-	98
Australia	11	11	1	23

Fuente: D. Link. "Perspectivas del Comercio Internacional de Frutas y Hortalizas de la CEE, IICA, Buenos Aires, diciembre, 1987

"Considerando las diferencias entre el consumo durante la estación de mayor oferta y la estación con poca oferta, se observan diferencias importantes que teóricamente pueden ser cubiertos por importaciones. También existen posibilidades para un aumento del consumo, aunque generalmente más bajas. Esto se debe a los hábitos estacionales de consumo y que los productos no disponibles son reemplazados por otros. Especialmente en verano, la oferta de productos es muy amplia y hay bastante sustitución; durante el invierno la oferta es más reducida, con ventajas para aumentar las exportaciones durante este período." 1/

Sin embargo, las costumbres de consumo cambian y en Europa esto se ha acelerado con la promoción de ventas. Este es el caso, por ejemplo, de los volúmenes de abastecimiento de naranjas a Alemania que en 1985 alcanzaron los siguientes porcentajes, por trimestre, del abastecimiento total del año:

1er. trimestre	52,1%	2do. trimestre	10,6%
3er. trimestre	3,2%	4to. trimestre	34,1%

1/ D. Link. Perspectivas del Comercio Internacional de Frutas y Hortalizas de la CEE, IICA, Buenos Aires, diciembre 1987

El menor consumo de naranjas en el segundo y tercer trimestre (verano y otoño en Europa) a pesar de la suficiente oferta de países del hemisferio sur, tiene su raíz en la abundancia de otras frutas de verano y otoño como uvas, duraznos, manzanas, etc. y porque tradicionalmente no se consumen naranjas en verano. Sin embargo, en Holanda y Francia el consumo en verano es más alto.

La preferencia al consumo estacional se ve también en cuanto al espárrago, exportado por algunos países del hemisferio sur en el invierno europeo. Los volúmenes de abastecimiento durante el invierno son solamente una pequeña fracción del abastecimiento en la temporada de cosecha europea, sin embargo, por la demanda también reducida, los precios en invierno pueden ser más bajos que durante la cosecha de la producción local. Por otro lado, el consumo de espárragos ha aumentado principalmente por adelantarse algunas semanas el inicio del período principal del abastecimiento europeo, por nuevas variedades más tempranas, en algunas zonas de la CEE.

6. Desventajas Respecto a la Técnica y Organización

Aunque las diferencias climáticas generalmente puedan resultar en ventajas para penetrar en el mercado europeo, aquellas derivadas de técnica y organización de la producción y comercialización, pueden superar bastante en competitividad y compensar las desventajas climáticas. En los mercados de la CEE cumplir con requerimientos sofisticados en cuanto a comercialización, calidad del producto, embalaje y regularidad del suministro, es fundamental especialmente en la competencia con otros países de similares condiciones naturales.

También con métodos modernos de promoción de ventas varios países exportadores han aumentado con éxito su participación en el mercado europeo.

Así por ejemplo, el abastecimiento de tomates de los países de clima templado de la CEE proviene principalmente de invernaderos de Holanda. Por la alta intensidad de la producción, la gran cantidad y uniformidad del producto y la eficiente organización de la comercialización, los países mediterráneos no consiguen competir allí, a pesar de estar cerca y poder producir en condiciones climáticas más favorables.

7. Perspectivas de Mercado de la CEE

La CEE es el mercado de importación de frutas y hortalizas más importante. Los volúmenes de importaciones han aumentado sustancialmente. Sin embargo, en este momento no se observa incremento en frutas, aunque hay una tendencia a comprar productos de mayor valor.

Los principales factores que afectan el aumento de las importaciones en la CEE son el incremento del ingreso y la tendencia a una alimentación más sana y variada con frutas y hortalizas. Como no hay más crecimiento poblacional en la mayoría de los países principales importadores de la CEE, este factor es irrelevante.

En cuanto al incremento del ingreso, se estima que va a continuar aunque más lentamente que en el pasado. Esa será la fuerza mayor para la expansión del mercado, especialmente por un aumento del consumo de productos nuevos y calidades superiores. Esto implica también un aumento de la demanda en el periodo fuera de la estación de la oferta tradicional del cual podrán aprovecharse principalmente los países del hemisferio sur.

Se esperan cambios en la oferta de frutas y hortalizas producidas en la CEE. Se llenaron déficits en rubros donde existen posibilidades de producción, principalmente por la incorporación de España y Portugal, con zonas climáticamente más favorables. Este es el caso de la producción en invierno de frutas cítricas en el cual España tiene un potencial grande de expansión. Además con el avance de su periodo transitorio de adhesión, España y Portugal tendrán acceso más libre al mercado y por lo tanto incrementarán la competencia.

En cuanto al régimen de la CEE respecto al mercado interno e importaciones de frutas y hortalizas, no se estiman cambios sustanciales en relación a la situación actual.

En el futuro, el mercado de la CEE, en la temporada zafra, se va a abastecer casi totalmente de frutas y hortalizas producidas localmente. Será difícil para los países extracomunitarios participen regularmente en el abastecimiento durante las respectivas temporadas de producción. Sin embargo para ellos restará la posibilidad de colocación de rubros no producidos en la CEE, especialmente los tropicales cuyo volumen de importaciones aún es importante y se estima que sea el sector de principal expansión del consumo.

El abastecimiento en contraestación será dejado prácticamente a los países fuera de la CEE. La participación en este abastecimiento dependerá aún más de su competitividad en relación a otros exportadores y será principalmente una cuestión de relación calidad/precio, de la posibilidad de destacar sus productos y del grado en que los exportadores puedan cumplir con los requerimientos crecientes de los importadores en cuanto a la comercialización."

8. Hábitos de Consumo en la CEE

El consumo per cápita en promedio de tres años en la CEE (productos procesados y autoabastecimiento incluido), alcanzó su volumen más alto en hortalizas con 109 kg/per cápita (Cuadro 5).

En frutas, el consumo era en promedio 90 kg., del cual aproximadamente 28 kg eran cítricas y 62 kg frutas no cítricas. Sin embargo, existen grandes diferencias en el consumo de un país a otro. Así, la República Federal de Alemania tiene el consumo de frutas no cítricas más alto de la CEE con 84 kg. per cápita, del cual un tercio es de producción propia .

En cítricos, el consumo en Alemania corresponde al promedio de la CEE superado por los países productores Grecia e Italia y también por los Países Bajos. Las cifras de las altas reexportaciones de esos países no lo registran, pero el producto es consumido en Alemania.

En hortalizas, las diferencias en el consumo entre los países son aún más marcadas que en frutas. Alemania a pesar de ser considerado el segundo país con demanda per cápita más baja, consume 69 kg. Entre los países con el consumo más alto, excluidos los del Mediterráneo, se destaca Grecia con 180 kg. per cápita en primer lugar, seguido por Italia. (Cuadro 5).

Una causa importante para el alto consumo en los Países Mediterráneos es el invierno más templado, que les permite continuar con la producción y el consumo de hortifrutícolas menos exigentes; en cuanto a los otros países el invierno limita el mercado a un reducido número de hortifrutícolas almacenados.

Cuadro 5
CONSUMO DE FRUTAS Y HORTALIZAS EN LOS PAISES DE LA CEE EN 1984-85
 (Kg. per cápita)

Países	Frutas no Cítricas	Frutas Cítricas	Frutas Total	Hortalizas
Alemania R.F.	84	27	111	69
Francia	54	20	74	117
Italia	71	36	107	171
Países Bajos	62	85	147	92
Bélgica/Luxemburgo	53	19	72	80
Reino Unido	38	14	52	83
Irlanda	30	14	44	82
Dinamarca	37	9	46	60
Grecia	76	54	130	180
CEE/10	62	28	90	109
España	66	22	88	152
Portugal	39	14	53	106

 Productos procesados en equivalente peso fresco y autoabastecimiento incluido.

Fuente: D. Link. Perspectivas del Comercio Internacional de Frutas y Hortalizas de la CEE; IICA, Buenos Aires, 1987

Sin embargo, crecientes volúmenes de productos frescos son suministrados por países con clima más favorable, a precios más altos. Productos con mayores requerimientos en cuanto a la temperatura, como pepinos, tomates y pimientos, tienen una producción limitada en invierno también en los países de la CEE del Mediterráneo. Se pueden producir solamente en zonas con temperaturas más altas, bajo plástico y muchas veces no durante todo el invierno. Ciertos productos, como melones y porotos de ningún modo se pueden producir en invierno en la CEE, por lo tanto, son abastecidos por otros países y para estos rubros existe una creciente demanda fuera de la estación.

9. Consumo por Tipo de Producto

En consumo de frutas y hortalizas en algunos países de la CEE como en la República Federal de Alemania se destacan las manzanas con 32 kg./per cápita entre las frutas, seguido por bananas, ciruelas, peras y uvas. Otro consumo importante es el de cítricos (naranjas y mandarinas, especialmente Clementinas) con 28,3 kgs. Respecto a hortalizas, no se destaca un producto; sin embargo, el tomate alcanza a casi 20% del consumo seguido por repollo, pepino, zanahoria y remolacha. (Cuadro 6).

Cuadro 6
CONSUMO PER CAPITA DE FRUTAS Y HORTALIZAS EN LA REPUBLICA
FEDERAL DE ALEMANIA 1985/86

Frutas	Kg./cápita	Hortalizas	Kg./cápita
No Cítricas			
Manzanas	32,0	Tomates	13,3
Bananas (plátanos)	8,3	Cebollas	6,3
Ciruelas	6,6	Repollo, etc.	6,3
Peras	7,4	Pepinos	4,0
Uvas de mesa	4,0	Zanahorias/ Remolachas	3,7
Cerezas	4,1	Lechuga	2,5
Duraznos	3,9	Coliflor	2,6
Bayas otras que fresas	3,9	Judías Verdes	2,2
Fresas	1,7	Arvejas	1,3
Otras	5,2	Hongos	2,1
SUBTOTAL	77,1	Pepinos para procesar	1,4
		Espárrago	0,9
		Otros	15,7
Cítricas			
Naranjas	21,5		
Mandarinas	4,2		
Limonas	1,8		
Toronjas	1,1		
SUBTOTAL	28,3		
		T O T A L	62,6
			62,6

Fuente: D.Link. Perspectivas del Comercio Internacional de Frutas y Hortalizas de la CEE; IICA, Buenos Aires, 1987

10. Perspectivas del Consumo

La evolución del consumo de frutas y hortalizas en países como República Federal de Alemania, presenta variaciones anuales considerables debido a fluctuaciones en la oferta, especialmente en frutas locales que no son compensadas totalmente por las importaciones. Por lo tanto, cambios en las tendencias en el consumo solo se reconocen en periodos de varios años.

Durante la década 70-80, hay informaciones que, después del pequeño incremento verificado en el consumo de frutas se experimentó un estancamiento o probablemente un retroceso en los últimos años. Sin embargo en hortalizas, el aumento del consumo continuó. En el periodo anterior de 1955-75 el consumo de frutas no cítricas y cítricas creció un 50% y a partir de entonces bajó lentamente. En hortalizas hay un desarrollo parecido; el crecimiento solamente terminó alrededor de 1980, y no está claro si hay estancamiento o retroceso. Esto es importante, pues en la década 1970-80 se ha experimentado un incremento importante en el consumo de hortalizas frescas.

En manzanas se observa que hay productos sustitutos para ciertas situaciones de consumo y que son comercializados con fuerte promoción de ventas. Estos son principalmente "snack food", como nueces y dulces que están compitiendo con las frutas. También el mercado de postres, y derivados de leche, ha incrementado la variedad de productos con un aumento considerable en las ventas y ha sustituido en parte al consumo de frutas.

Aunque hay estancamiento en el volumen de consumo total de frutas, hay cambios considerables dentro de la variedad de productos, en función de la política de promoción de ventas que se aplique. En el consumo de productos tropicales, para los cuales los requisitos de manejo y transporte se incrementaron considerablemente, se observa un crecimiento importante en sentido genérico.

Además hay un incremento en el consumo de productos fuera de la temporada tradicional, de los cuales, manzanas, peras y uvas son los más importantes, seguidos por melocotones, ciruelas, espárrago, etc. Aunque sin cuantificaciones precisas, los consumidores están gastando más en frutas y hortalizas, comprando nuevos productos y los rubros tradicionales fuera de la temporada a precios más altos. La disposición de gastar más en frutas y hortalizas se observa también en cuanto a la calidad del producto que gana creciente importancia en relación al precio.

11. Cambios en el Sistema de Distribución

El desarrollo económico, especialmente el incremento del ingreso de los consumidores en Europa, ha resultado en aumentos de los volúmenes de mercadería distribuida y de los costos de mano de obra. Ello

es acompañado por economías de escala en la producción y distribución, concentrando actividades de empresas y orientando la integración de los de naturaleza comercial en la etapa distributiva.

Este desarrollo tiene lugar en casi todos los países y está muy avanzado en la CEE, donde en ciertos países algunas empresas distribuyen un 40% del abastecimiento de productos específicos. Mayoristas y minoristas no integrados o afiliados tienen importancia decreciente. Con los volúmenes de venta que logran, las centrales de compra de grandes empresas de distribución alcanzan o superan, en muchos tipos de frutas y hortalizas, los volúmenes de venta y las respectivas ventajas de mayoristas especializados, aumentando su participación en los mercados de estos productos a través de sus propios sistemas de distribución. Así, los mayoristas especializados y los mercados mayoristas urbanos han perdido la importancia como punto de distribución de frutas y hortalizas. Sin embargo, mantienen su función en el suministro de productos con mayores riesgos en la comercialización y en los mercados institucionales.

Para el suministro de las grandes empresas u organizaciones de comercialización, se desarrollaron también grandes empresas mayoristas de frutas y hortalizas con sucursales en varias regiones o en todo el país. Ellas muchas veces suministran un amplio surtido de productos, en combinación con servicios, preembalaje, distribución directa a las sucursales de las empresas comerciales y precios estables, pues sus clientes desean comprar y vender con normalidad durante períodos tan largos como sea posible. Los productos tropicales comprados en el hemisferio sur, son suministrados por los agentes especializados que todavía están ubicados en los mercados mayoristas.

Las frutas y hortalizas compradas directamente por las grandes empresas de comercialización son aquellas que tienen menores riesgos en la distribución. En especial las menos perecederas, bien tipificadas, compradas a poca distancia, de los países de la CEE y de asociaciones de productores. Por estas razones y principalmente por la concentración en la distribución, los grandes lotes uniformes en embalajes tipificados apropiados al manejo y transporte con equipamiento moderno, obtienen creciente preferencia.

B. Análisis de la situación de los productos más importantes

Con el objeto de conocer la situación de producción, consumo y mercado de los principales productos para los cuales Uruguay tiene potencial, se presenta un análisis de dichos rubros.

1. Manzanas y Peras

De las importaciones de frutas de la CEE cerca del 53% corresponden a manzanas para consumo en fresco, el 10% para transformación en productos derivados de manzanas y el 11% a peras.

En los países del norte de la CEE, la gama de frutas que se puede producir es más reducida, por condiciones climáticas adversas. También las posibilidades para las exportaciones de manzanas y peras del hemisferio sur son mayores debido a otros factores como el nivel de ingreso alto.

Algunos países como Alemania, Francia e Inglaterra abastecen la mayor parte del comercio interno de manzanas y peras. La producción de manzanas se presenta en el Cuadro 7.

Cuadro 7
EVOLUCION DE LA PRODUCCION DE MANZANAS DE LA CEE
EN 1981 - 1987
(En miles de toneladas)

Países	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Alemania Fed.	765	2528	1300	1770	1383	2115	1050
Francia	1502	1977	1575	2005	1793	1875	1920
Italia	1742	2603	2032	2210	2012	1991	2196
Bélgica	131	263	200	225	216	262	241
Holanda	325	490	403	431	216	445	440
Luxemburgo	3	8	3	5	6	7	6
Reino Unido	232	365	312	347	301	312	280
Irlanda	7	9	8	10	9	8	9
Dinamarca	43	59	47	54	45	57	56
Grecia	337	265	308	304	267	306	295
España	1063	860	1013	969	1004	828	940
Portugal	97	105	115	87	75	76	77
TOTAL	6245	9529	7317	8417	7411	8282	7501

Fuente: Noticiero Frutícola, Argentina, 1987

En lo referente a peras, la producción de los países de la CEE, se ha mantenido estabilizada, en los últimos años, con un máximo logrado en 1986. (Cuadro 8).

En la CEE frutas como manzanas y peras se cosechan solamente una vez por año y durante un periodo limitado. Los productos menos perecederos como manzanas y peras se almacenan casi de una cosecha a otra, pero su calidad baja en relación a la duración de almacenamiento. Así, en la CEE, hay periodos considerables sin frutas frescas o con un déficit en el abastecimiento. El ciclo de la producción de los países del hemisferio sur complementa directamente la producción del hemisferio norte y por lo tanto, allí hay una buena oportunidad para los países del área sur a pesar de la fijación de cuotas conforme indicado en el Cuadro 9.

Cuadro_8

EVOLUCION DE LA PRODUCCION DE PERAS EN LA CEE
(En miles de toneladas)

<u>Países</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>
Alemania	765	2528	1300	1770	1383	2115	1050
Francia	1502	1977	1575	2005	1793	1875	1920
Italia	1742	2603	2032	2210	2012	1991	2196
Bélgica	131	263	200	225	216	262	241
Holanda	325	490	403	431	300	445	440
Luxemburgo	3	8	3	5	6	7	6
Reino Unido	232	363	312	347	301	312	280
Irlanda	7	9	8	10	9	8	9
Dinamarca	43	59	47	54	45	57	56
Grecia	337	265	308	304	267	306	295
España	1063	860	1013	969	1004	828	940
Portugal	97	105	115	87	75	76	76
<u>TOTAL</u>	<u>6243</u>	<u>9529</u>	<u>7317</u>	<u>8417</u>	<u>7411</u>	<u>8282</u>	<u>7501</u>

Fuente: Noticiero Frutícola, Argentina 1987

Cuadro 9

FIJACION DE VOLUMENES DE MANZANAS, FIJADOS POR LA CEE PARA LA PRODUCCION
ORIGINADA EN EL HEMISFERIO SUR - 1987

Países	Miles de toneladas
Argentina	70,0
Australia	11,0
Chile	130,0
Nueva Zelanda	115,0
Sud Africa	166,0
<u>TOTAL</u>	<u>492,0</u>

Fuente: Noticiero Fruticola, Argentina, 1987

Las importaciones de peras y manzanas desde países fuera de la CEE, se realizan también a través de Holanda que tiene facilidades portuarias muy favorables y una red internacional de distribución de hortifrutícolas, que distribuye además de productos propios también los importados. Como manzanas y peras pueden ser transportadas por barco ellas obtienen mayor ventaja en la exportación a la CEE, aunque, por las grandes distancias entre los países exportadores del hemisferio sur e importadores del hemisferio norte, los costos de transporte son elevados. Sin embargo, los fletes marítimos para manzanas, peras y uvas, son relativamente rentables. Los principales exportadores de este grupo son Chile y Sudáfrica.

El consumo de manzanas en la CEE es en promedio de 32 kgs. per cápita destacándose como el más alto entre las demás frutas, incluso las cítricas. Sin embargo, se verifica un estancamiento en el consumo total de frutas, incluyendo manzanas, que han sido reemplazadas por frutas impuestas por fuertes campañas de publicidad y promoción de sus ventas. Pero fuera de temporada el consumo de manzanas y peras sigue siendo muy importante.

Las variedades de manzanas importadas por Europa desde Sudáfrica son: Granny Smith, Golden Delicious (1a. y 2a. respectivamente), y dentro de las variedades rojas: Starking, Sttarkimpsons, Top Reds, York Imperials y Conrad Red, que apareció por primera vez en la zafra 1987.

La manzana sudafricana viaja en portacontenedores a los puertos de Southampton, Zeebrugge y Hamburgo, siendo sus principales mercados de destino Alemania Federal y Reino Unido. Nueva Zelandia exporta manzanas Red Delicious, Granny Smith, Cox, Gala (temprana) y Royal Gala y Braeburns. Los puertos de entrada a Europa son: Amberes, Zeebrugge, Hamburgo y Sheerness. Sus principales mercados de destino son Reino Unido y Alemania Federal.

Los países principales abastecedores de la CEE se indican en el Cuadro 10.

Cuadro 10

EXPORTACIONES DE MANZANAS DEL HEMISFERIO SUR A LA CEE
(En toneladas)

Países	1985	1986	1987
Argentina	64000	32000	52244
Australia	10000	6000	8637
Chile	87000	151000	159972
Nueva Zelandia	69000	97000	103032
Sudáfrica	47000	164000	165114
TOTAL	404000	450000	488999

Fuente: Noticiero Frutícola. Argentina, 1985/86/87

2. Duraznos y Nectarinas

Las posibilidades de mercado externo para duraznos y nectarinas están condicionadas al mercado al que se destinan. Su condición de frutas muy perecibles teniendo en cuenta la distancia desde el Hemisferio Sur, hace decisivo el medio de transporte utilizado y el tiempo en llegar al puerto de destino. Habría mayores posibilidades para nectarinas que para duraznos en los países de Europa Occidental, ya que además de la duración de viaje, hay que considerar 10 días más desde el arribo hasta el consumidor final, por lo tanto es fundamental contar con depósitos de frío en puerto, y el acondicionamiento previo al embarque.

Los mercados del hemisferio norte, son demandantes por duraznos, en la contra-estación, en los meses de diciembre, enero y febrero. Los abastecedores en la contra-estación son Chile y Sudáfrica, y en menor medida, Nueva Zelandia.

En tanto no se disponga de variedades seleccionadas, con mayor resistencia y características organolépticas según el mercado de destino, el medio de transporte utilizado es la vía aérea, por lo que los precios obtenidos en contraestación deberán compensar dichos costos. (Cuadro 11).

Cuadro 11
IMPORTACIONES DE NECTARICAS POR MERCADOS DE LA CEE
 (En toneladas)

Mercados	1984	1985	1986	
			Toneladas	Porcent.
Alemania R.F.	239.600	227.343	236.815	47,7
Reino Unido	82.399	85.045	79.322	16,0
Francia	32.886	30.596	45.192	9,1
Bélgica-Luxemburgo	34.154	33.530	32.576	6,6
Suiza	31.102	33.657	32.436	6,5
Países Bajos	26.471	25.865	26.693	5,4
Austria	19.044	27.893	21.172	4,3
Suiza	14.354	13.968	12.486	2,5
Dinamarca	7.763	9.347	9.591	1,9
Noruega	2.973	3.424	n.a.	n.a.
TOTAL	490.746	490.668	496.283	100,0

Fuente: Oficina de Estadísticas de la CEE. 1987.

En nectarinos, se pueden esperar precios de 2,00 U\$/kg. a 3,5 U\$/kg. al comienzo de la temporada. En los mercados mayoristas de Estados Unidos los precios varían desde 1,00 U\$/kg. a 1,5 U\$/kg. en plena temporada. Pero es fundamental la oportunidad para llegar a los mercados de destino y la calidad asociada a calibre, color y características organolépticas.

El rendimiento de nectarinos para exportar debiera ser, por lo menos de un 40 por ciento de la producción para que sea rentable, y mejor aún, si se obtienen de buen desarrollo y excelente aspecto. La producción y consumo aparentes en los países varía bastante como se indica en el Cuadro 12.

También para el Mercado Europeo, en las exportaciones de duraznos y nectarinas ha habido problemas de deshidratación y tendencia hacia la harinosidad y el grado de madurez en que se llega al mercado de destino, también condiciona el momento óptimo de cosecha.

Cabe indicar que el mercado europeo es bastante sensible a las campañas de publicidad para productos "fuera de estación", y se complementan con la seguridad de abastecimiento del producto en volumen y calidad.

Las variedades de nectarinas importadas desde el hemisferio sur, principalmente de Chile, son: Red Grand, Spring Red, May Grand, Flanelkist, Legrand, Late Le Grand, Royal Grand, Flavortop, Sun Grand, Early Sun Grand, Araking y Fantasia.

Los cupos de importación para frutas de carozo, no son un problema relevante, ya que los volúmenes importados totales no afectan la producción local europea. Aún así se logran mejores precios con

Cuadro 12

PRODUCCION Y CONSUMO APARENTE DE DURAZNOS Y NECTARINAS
EN ALGUNOS PAISES DE LA CEE
(En miles de toneladas)

Países	1984	1985	1986
FRANCIA			
Producción	482,5	488,1	488,2
Importación	32,9	30,6	39,0
Exportación	30,1	31,9	35,0
Procesado	27,3	31,1	35,0
Destruc.	34,9	45,8	25,0
Consumo aparente	423,2	409,9	432,2
ITALIA			
Producción	1554,5	1419,0	1482,0
Importación	0,1	1,7	1,7
Exportación	391,8	386,4	380,0
Procesado	175,0	169,5	150,0
Destruc.	188,6	114,9	193,7
Consumo aparente	799,1	750,1	760,1
ESPAÑA			
Producción	508,8	531,4	495,0
Importación	-	0,5	5,0
Exportación	16,8	29,3	33,0
Procesado	95,0	95,0	85,0
Destruc.	-	-	-
Consumo aparente	397,0	407,6	382,0
GRECIA			
Producción	520,0	532,5	546,3
Importación	-	-	-
Exportación	71,0	71,4	75,3
Procesado	155,0	175,0	166,0
Destruc.	139,0	146,9	152,0
Consumo aparente	155,0	139,2	153,0

Fuente: CORFO: Durazno y Nectarinas, situación actual y perspectivas.
Chile. 1987

variedades tempranas, en el caso de duraznos que pueden llegar en diciembre y enero, existiendo un margen variable entre los precios al comienzo y en plena temporada.

Los países abastecedores de duraznos y nectarinas, a Europa, como es el caso de Chile, han aumentado simultáneamente sus exportaciones a países árabes.

En cuanto a las normas de calidad, además de las inspecciones en el país de origen, tanto para los mercados de Norteamérica como a Europa, es necesario atenerse a las exigencias y preferencias que ellos presentan, como asimismo las reglamentaciones en lo referente a tolerancia a residuos de productos químicos exigidas por el importador en el mercado de destino.

3. Uva de Mesa

Los países importadores de uva de mesa son los de Europa Occidental (comunitarios y no comunitarios), Arabia Saudita y Emiratos Arabes Unidos. Además son un mercado potencial los países del Sudeste Asiático. Los principales proveedores de uva de mesa son Sudáfrica, Australia y Chile y en menor medida, algún otro país de América Latina y Africa.

El mayor productor en el mundo de uva de mesa es Italia y también el principal exportador. Sus exportaciones representan el 40 por ciento de las mundiales y el 80 por ciento de las exportaciones de la CEE, alcanzando en 1985 los cinco millones de quintales (Cuadro 13).

Los principales países importadores son Alemania Federal y Francia y los volúmenes importados en los últimos años son indicados (Ver Cuadro 14).

Cuadro 13
PAISES IMPORTADORES DE UVA DE MESA DESDE ITALIA
(Porcentaje del volumen total exportado)

PAISES	1984	1985
Alemania	44,4	43,4
Francia	23,3	24,1
Bélgica-Luxemburgo	6,9	6,4
Reino Unido	4,9	5,6
Suiza	6,7	6,0
Austria	5,5	5,5

Fuente: International Trade Center, Ginebra, 1986

Cuadro 14
IMPORTACIONES DE UVA DE MESA POR MERCADOS DE LA CEE
 (En toneladas)

Países	1984	1985	1986	%
			Volumen	
Alemania R.F.	249.645	306.718	311.995	40,5
Francia	100.515	139.692	135.419	17,6
Reino Unido	78.675	98.654	93.939	12,2
Países Bajos	46.459	55.300	54.822	7,1
Austria	35.644	46.727	42.129	5,5
Belgica-Luxemburgo	27.439	39.548	38.843	5,0
Suiza	33.687	39.865	37.809	4,9
Suecia	19.513	24.139	25.478	3,3
Noruega	15.927	19.498	20.165	2,6
Dinamarca	8.680	10.898	9.835	1,3
TOTAL	616.184	781.039	770.434	100,0

Fuente: Oficina de Estadísticas de la CEE, 1987

En Italia la vía de la exportación es tenida en gran consideración, ya que el mercado interno ha alcanzado los niveles máximos de consumo (10 kgs. per cápita) y la producción ha ido en aumento. Este superávit es debido, principalmente, al aumento de los rendimientos por hectárea que en veinte años se han duplicado alcanzando niveles de 200 qq/ha. Esto ha sido posible gracias a la introducción de técnicas intensivas de cultivo (Tendón), a la difusión del riego y al mejoramiento de la base varietal.

Las variedades más cultivadas son Italia y Reina Blanca que juntas representan aproximadamente el 80 por ciento de la producción. En la vendimia de 1986 la variedad Italia superó a Reina Blanca, la cual en los últimos 5 años ha sido arrancada en forma consistente. (Cuadro 15)

La variedad Italia es un cruce entre Bicane y Moscatel de Hamburgo, obtenido por Pirovano en 1911 es vigorosa y se adapta a formas de cultivo intensivas, con podas largas.

De ella se obtienen excelentes uvas, con un ligero sabor a Moscatel, madura en 3ra. época (segunda mitad de setiembre); la uva se conserva bien en la planta y en cámaras frigoríficas, resiste bien a la manipulación y al transporte.

Cuadro 15
PRINCIPALES CULTIVARES DE UVA DE MESA EN ITALIA
 (Miles de toneladas)

Cultivar	1983		1984		1985	
	Miles tons.	%	Miles tons.	%	Miles tons.	%
Regina	8.200	44,4	6.400	41,0	5.747	40,0
Italia	6.650	35,7	6.000	38,7	5.690	39,5
Cardinal	1.000	5,4	930	6,0	865	6,0
Regina Vign.	820	4,4	680	4,4	634	4,4
Panse Precoz	280	1,5	250	1,6	231	1,6
Primus	242	1,3	201	1,3	187	1,3
Baresana	190	1,0	170	1,1	159	1,1
Otras	-	6,3	-	6,9	-	6,1
TOTAL	18.650	100,0	15.500	100,0	14.416	100,0

Fuente: Informativo Agroeconómico, Fundación Chile, 1987

Reina Blanca es quizás, la variedad más difundida en el mundo (también conocida como Rasaki, Dattier de Beyrouth, Waltham Cross); su uva es de óptima calidad, pero si se la cultiva en zonas no aptas, no alcanza un standard cualitativo suficiente. Es la variedad de uva de mesa que da los mejores resultados en una vinificación. Entre las otras variedades, cuyas producciones han permanecido más o menos constantes en los últimos años, Cardinal y "Reina de los Viñedos" son precoces. Prima es muy precoz y Panse Precoz es de la 1era. época; le siguen Baresana, Alphonse Lavallee y Moscatel de Alejandria o Zibibbo. Se están difundiendo nuevas variedades obtenidas por cruzamientos de uva roja, de 2a. época, vigorosa y productiva y de uva blanca, de 1era. época y muy productiva.

El calendario de maduración de las uvas de mesa en el hemisferio norte va desde julio (Primus y Cardinal) a octubre (Italia), pero puede ser anticipado a fines de junio o postergado hasta fines de diciembre con técnicas de cultivo especiales.

Los portainjertos utilizados son el 157/11 y el 34 E.M. del grupo Berlandieri x Riparia, el 140 Ru.y el 17/37 x 1103 P del grupo Berlandieri x Rupestris; estos últimos son indispensables en zonas secas; el 1103 P, además, es utilizado cuando el índice de salinidad del terreno es alto.

4. Frutilla y Melón

La producción mundial de frutillas, en 1985/86, fue de 1.9 millones de toneladas. La región principal de producción es Europa con 48,9 por ciento del cultivo, principalmente en Italia, que cuenta con

autoabastecimiento de frutilla fresca de mayo a julio. También es importante la producción española que comienza en marzo y continúa durante todo abril. España es el principal exportador de frutillas a precio competitivo para el mercado europeo (Cuadro 16).

Cuadro 16
PRODUCCION DE FRUTILLA EN LOS PRINCIPALES PAISES
(En toneladas)

PAISES	1984	1985
USA	449.462	462.117
Japón	198.100	201.800
Italia	197.777	160.750
Polonia	185.639	212.000
México	92.521	58.900
España	85.000	85.000
Corea	53.283	53.300

Fuente: Anuarios de Producción de FAO, 1985

También Europa es un mercado importador en los meses de diciembre, enero y febrero, correspondiendo al invierno. Además del comercio intrarregional en la CEE se importan volúmenes significativos desde México (octubre a marzo), Israel (febrero a marzo) y USA (agosto a noviembre). Aunque el suministro existe durante todo el año, es escaso entre setiembre y enero.

Los principales consumidores de la CEE son Alemania Federal, Francia, Reino Unido y Holanda, y sus principales proveedores son el bloque de países de Europa Oriental, Polonia, Rumania, Bulgaria y Hungría. Desde el hemisferio sur, los principales abastecedores son Chile, Nueva Zelanda y Argentina, que ha incrementado su participación en las importaciones realizadas por la CEE (Cuadro 17).

El país que más importa es Alemania Federal con un volumen anual de más de 70 mil toneladas aproximadamente. Se importa frutilla, desde Chile, desde diciembre hasta mediados de febrero, y desde México durante el mes de diciembre. De los demás países de la CEE, Alemania Federal importa de Italia, Francia, Benelux, España y Polonia.

Además de la frutilla en fresco, existe una importante corriente de comercio de frutilla congelada a Europa (Alemania Federal, Francia y Holanda). Para la exportación de frutillas frescas, el envase más usual es la caja de cartón de 3 Kg y en su interior, en envases individuales de 250 grs. Su transporte, para consumo en fresco es por vía

Cuadro 17

IMPORTACIONES DE FRUTILLA POR MERCADOS DE LA CEE
(En toneladas)

Países	1984	1985	1986	
			Volumen	%
Alemania R.F.	78.594	80.345	76.090	43,4
Francia	19.013	24.153	38.518	22,0
Países Bajos	8.772	15.375	15.797	9,0
Reino Unido	10.175	12.513	13.735	7,8
Suiza	12.248	12.325	12.392	7,1
Bélgica-Luxemburgo	6.180	6.880	8.456	4,8
Austria	5.784	8.070	6.287	3,6
Dinamarca	1.232	1.643	2.522	1,4
Suecia	1.028	1.549	1.530	0,9
Noruega	0.341	0.504		
TOTAL	143.367	163.357	175.327	100,0

Fuente: Oficina de Estadísticas de la CEE. 1987

aérea. El tipo de producto requerido por el mercado alemán es frutilla de buena calidad, bien seleccionada, madura, tamaño grande, color rojo vivo, firme. El arancel a la CEE es de 14% Ad. Valorum, durante el período.

Varios países de la CEE son también productores de frutilla. Francia es un importante productor de frutillas, sin embargo importa grandes cantidades del producto en períodos específicos. La temporada de importación es de noviembre a marzo. Las variedades más demandadas son las "Cambridge" y "Rube" californianas. Los envases requeridos son cajas de cartón de 2 kgs. conteniendo 8 envases de 250 grs. envueltos en celofán perforado. El mercado francés se abastece además de México e Israel, de España, Italia, Polonia y Benelux. El arancel aplicado, es del 14% ad valorum.

Las cotizaciones del producto en el mercado de la CEE son muy variables dependiendo de la temporada, sin embargo precios promedios anuales de frutilla fresca y congelada de 1979 a 1987, en el mercado europeo, son indicadas en el Cuadro 18.

Cuadro 18
PRECIOS DE LA FRUTILLA EN EL PERIODO 1979-1987
(En U\$S/kg)

Años	Fresca	Congelada
1979	1,72	1,20
1980	1,66	1,26
1981	1,63	1,22
1982	2,38	1,03
1983	1,40	0,94
1984	1,55	0,77
1985	1,31	0,66
1986	1,14	0,91
1987	2,29	1,25

Fuente: Informativo Agroeconómico de Chile, 1987

Cerca de 40 mil toneladas de melones fueron importadas por los principales mercados de la Comunidad entre octubre-abril durante el período 1985/86. Las importaciones de melones por Francia durante la contraestación fueron comparativamente pequeñas y de alrededor de 3 mil toneladas.

Los mayores mercados europeos durante la contraestación son: Reino Unido con más de 50% de las importaciones; los Países Bajos y Alemania Federal con 30% del total, aunque un tercio de las importaciones de los Países Bajos han sido reexportadas principalmente para Alemania Federal y Reino Unido. (Cuadro 19).

Cuadro 19

IMPORTACIONES DE MELON POR MERCADOS DE LA CEE
(En toneladas)

Mercado	1984	1985	1986	
			Volumen	%
Reino Unido	73.248	75.408	80.845	37,7
Alemania , R.F.	18.535	23.489	28.180	13,1
Países Bajos	19.647	22.221	27.619	12,9
Suiza .	15.373	17.867	20.494	9,5
Bélgica-Luxemburgo	12.057	12.894	15.204	7,1
Suecia	10.197	10.582	13.309	6,2
Austria	13.053	14.425	16.460	7,7
Francia	6.912	7.128	9.961	4,6
Dinamarca	1.558	1.759	2.571	1,2
Noruega	3.212	3.248	n.a.	n.a.
TOTAL	174.249	189.021	214.643	100,0

Fuente: Oficina de Estadísticas de la CEE, 1987.

España es el principal exportador durante el periodo de invierno con casi 65% de las importaciones de octubre-abril. Las exportaciones españolas se concentran de octubre a diciembre, aunque recientemente están siendo realizadas casi durante todo el año. Melones de Israel llegan principalmente antes de Navidad, como los "Honey Dew" españoles. Después de Navidad empiezan a llegar los melones del hemisferio sur, destacándose entre los proveedores Brasil, Sudáfrica y Chile. Jamaica y Senegal también proveen el producto en el mismo periodo.

Los tipos de melones demandados por el mercado europeo varían. En la mayoría de los países el tipo "Honey Dew", principalmente el de cáscara amarilla, es el más popular, sin embargo, en Francia es muy difícil vender otro tipo que no sea el "Charentais" que por su parte no es popular en otros mercados.

Entre los países del hemisferio sur, Chile en los meses de enero, febrero y marzo, ha transportado melón "tuna" (Variedades Inodoras) y Cantalupos (Var. Reticulatus) que coinciden con las preferencias en el mercado externo, cuidando mucho el nivel sanitario, seleccionando variedades resistentes al oidio y también probando variedades resistentes al transporte y que mantengan sus características organolépticas al máximo posible.

5. Ajo y Cebollas

La CEE es un gran productor e importador de ajo, especialmente los países del norte. Desde Junio hasta Diciembre, los países de la CEE se abastecen de ajo de Italia, Francia y España. En los meses en que la oferta comunitaria es escasa, se realizan importaciones de México, Israel y China.

De los países comunitarios, Italia, Francia y España son grandes productores. Italia con alrededor de 56 mil toneladas, Francia con 45 mil toneladas y España que es el principal productor y exportador, con alrededor de 200 mil toneladas anuales.

Las exportaciones de ajo de España se dirigen, a los demás países comunitarios (Alemania Federal, Reino Unido) y a Brasil, que son grandes demandantes. España, además de una antigua tradición productiva, presenta ventajas comparativas en lo que se refiere a costos de producción, mano de obra y clima, permitiendo prolongar el abastecimiento, especialmente a los países del norte de Europa.

El aumento de consumo de ajo, en países de CEE está dado por varias razones y costumbres pero su mayor demanda también se explica por las virtudes anti cancerígenas atribuidas al producto y por la incorporación de grupos empresariales partícipes del negocio de importación.

Un gran importador dentro de la CEE es Alemania Federal, debido a su alta población y la presencia en ésta de grupos extranjeros residentes (turcos, españoles y yugoslavos), con hábitos de consumo muy arraigados y también, la gran corriente turística.

El principal proveedor de Alemania Federal es España, seguido por Italia y Francia. El periodo en que hay desabastecimiento en Alemania Federal, que coincide con el de la CEE en general, es de enero a junio, que es cuando se registran los precios más altos; el avance para ajo es en dicho periodo de 12% Ad valorem.

En el cuadro 20 se presenta una evolución de los precios de exportación de Chile (FOB) en el periodo 1981-1987.

Cuadro 20
PRECIOS DEL AJO EXPORTADO POR CHILE. 1981-1987
(En dólares/kilogramos)

Años	Rosado	Blanco
1981	1,85	1,47
1982	2,61	1,88
1983	1,10	0,90
1984	-	0,71
1985	0,87	1,00
1986	1,17	1,23
1987	1,03	1,07

Fuente: Oficina de Planificación Agrícola (ODEPA)

Las perspectivas para el ajo son de ingreso a los países del hemisferio norte en la contra-estación, desde mediados de enero hasta fines de marzo.

Desde el hemisferio Sur, los abastecedores son Argentina y Chile, en el período de contra-estación. La mitad de las importaciones de Francia, provienen de Argentina.

Debería descartarse para exportación, el ajo con calibre menor a 45 mm. de diámetro. La presentación más frecuente es en cajas de 10 kgs. de ajos en ristras, embalados en bolsas de 25 kgs. De las variedades probadas por Chile, con miras a la exportación, ha dado buen resultado el "Rosado Argentino", con un buen comportamiento, ya que, en bajas densidades (200.000 pl/ha) se obtiene un mayor porcentaje de ajo para exportación. En general, es un cultivo que no tiene enfermedades restrictivas, y las precauciones a tener son relativas a : Nematodos (*Ditylenchus dipsaci*), hongos de la semilla (*Penicillium corymbiferum*) y el follaje (*Steophyllum* sp).

En cuanto a la cebolla se debe señalar que entre las variedades con buena capacidad para exportación están la chilena "Platina" y la "Sintética 14", bastante producida también en Uruguay. Los mercados principales de Europa consumen los tipos "Valenciana" con concentración de la demanda desde enero a mediados de mayo.

Desde el punto de vista fitosanitario existe el problema de nematodos, que es posible solucionar. La variedad "Sintética 14" y "Valenciana Platina" cumplen con los requerimientos de calidad exigidos en el mercado internacional. Los rendimientos esperados, con miras a la exportación, deberían ser de 40 toneladas/hectárea, por lo menos.

Si bien los precios de venta en los mercados de la CEE no son significativamente altos, existe una demanda potencial para las variedades de tipo "valenciana". El periodo de importación va desde enero hasta mediados de mayo. Los rendimientos necesarios con miras a exportación deben ser superiores a 40 toneladas por hectárea.

Desde el hemisferio Sur, en la contraestación hay importaciones desde Chile y desde Argentina que envían al mercado externo variedades que cumplan con los requerimientos de calidad, exigidos en el mercado internacional.

6. Espárragos y Pimientos

Las posibilidades de colocación de espárrago y del pimiento, son principalmente en la contra-estación europea. Sin embargo para definir la demanda se requiere un análisis de variedades, preferencias de los mercados consumidores, principales abastecedores y precios pagados en el mercado de destino. También es fundamental observar la reglamentación sanitaria, especialmente en lo que se refiere a los países de mayores ingresos per cápita.

El mercado de espárragos pasa por importantes cambios por las dificultades en la producción del producto en Italia, resultantes de problemas con enfermedades en el cultivo y elevados gastos de mano de obra. Para el caso de pimientos y espárragos, es fundamental el costo del flete ya que deberá utilizarse transporte aéreo, por su alta perecibilidad.

Cerca de 31.600 toneladas de espárragos fueron importadas por los principales mercados de la CEE durante la estación 85/86. Francia ha importado cantidades insignificantes durante el periodo fuera de estación. Sin embargo el mercado de contraestación ha aumentado 51% de 1984 a 1985, principalmente por la creciente demanda en Alemania Federal y Suiza. La primera fue responsable del 69% de las importaciones del periodo y el segundo país del 18% seguido por Reino Unido con 4%. (Cuadro 21).

Casi la mitad de los espárragos importados durante este periodo fueron ofertados por Francia, que empieza a exportarlos a fines de marzo. La mayoría de las importaciones de Alemania Federal son de origen francés, mientras que el producto originario de Sudáfrica, Argentina y México es marginal.

En la Comunidad la demanda exige espárragos blancos con un diámetro mínimo de 16mm. y un tamaño uniforme de 16 a 22 cm. Sin embargo, en el Reino Unido, los importadores prefieren espárragos verdes, y el tamaño mayor, "Jumbo", con diámetros de 20 a 24mm. y largo de 20 a 22 cm. es el preferido.

Cuadro 21

IMPORTACIONES DE ESPARRAGOS POR MERCADOS DE LA CEE
(En toneladas)

Países	1984	1985	1986	
			Volumen	%
Alemania R.F.	18.758	20.619	21.966	69,6
Suiza	4.868	5.098	5.571	17,7
Bélgica-Luxemburgo	1.132	1.373	1.417	4,5
Reino Unido	865	897	1.276	4,0
Francia	285	661	550	1,7
Austria	275	308	377	1,2
Países Bajos	83	283	247	0,8
Dinamarca	42	73	73	0,2
Suecia	53	64	62	0,2
Noruega	19	19	n.a.	n.a.
TOTAL	26.380	29.395	31.539	100,0

Fuente: Oficina de Estadísticas de la CEE, 1987

En cuanto al pimiento, la demanda potencial en Europa se concentra en los meses de diciembre, enero y febrero. La exportación de pimiento en fresco es bastante limitada, por su alta perecibilidad, y está supeditada a obtener buenos precios de venta en los mercados de destino para realizar el envío para transporte aéreo.

Los meses en que se logran los mejores precios, en la CEE, son diciembre, enero y febrero y siempre las variedades de tipo rojas logran valores relativamente más altos que los verdes.

Los principales mercados importadores dentro de la CEE son Reino Unido y República Federal de Alemania, con los mayores mercados consumidores para pimientos.

Dentro de la CEE, España es, al igual que en otras hortalizas, el mayor productor y exportador, en base a sus ventajas por menores costos de producción, y condiciones de suelo y clima especiales en la costa del Mediterráneo.

Sus sistemas de cultivos con invernadero que permite lograr altos rendimientos de las distintas variedades (rojas, verdes, amarillas), según las preferencias del mercado de destino. Estas varían según sea Alemania Federal, Reino Unido, Holanda y los países no comunitarios de Austria y Suiza.

Como en el caso de otras hortalizas, analizando su potencial exportador, la competencia de España, como proveedor, debe considerarse en la medida de que puede acceder por tierra, a través de Francia, en camión refrigerado a todos los países de la CEE, especialmente, norte de Europa.

Los precios de venta en los mercados mayoristas de Reino Unido especialmente en el Covent Garden de Londres y los numerosos mercados mayoristas, en los meses de diciembre a febrero, podrían viabilizar la exportación de pimientos, desde el hemisferio sur, utilizando transporte aéreo, siempre atendiendo cuidadosamente el estado sanitario y su presentación y embalaje.

7. Hortalizas Congeladas

El nivel y el crecimiento anual del consumo de alimentos congelados en Europa, es significativo debido a una serie de factores como son el cambio de preferencias del consumidor, los altos ingresos, la aceleración de la vida moderna, el trabajo generalizado de la mujer y la disponibilidad de freezers y de hornos microondas en los hogares.

Al parecer, la causa de mayor incidencia en el aumento verificado, es el cambio drástico en los hábitos de la población que se ha inclinado hacia productos naturales, de bajas calorías, con menos azúcar, con más fibra y con mayor información nutricional.

Dentro de los alimentos congelados, se destacan las hortalizas. Luego vienen los productos basados en papas y finalmente los platos preparados.

En el Cuadro 22 se puede apreciar el consumo de hortalizas y papas congeladas en Europa y otros países. Más que la suma global de seis millones de toneladas, conviene considerar el consumo por habitante y el crecimiento anual de las ventas. Francia se destaca con un 32,6% de aumento en un año en ventas de hortalizas congeladas donde los cuatro productos principales son: espinacas (34%), porotos verdes (20%), mezclas (15%) y arvejas (9%). En la dinámica de crecimiento, los productos que más crecen son aquellos nuevos, con cierta agregación de valor, como las mezclas de hortalizas y legumbres cocinadas.

Cuadro 22

CONSUMO DE HORTALIZAS CONGELADAS - 1985
(En miles de toneladas)

País	Hortalizas	Crecim. 84-85 (%)	Papas	Crecim. 84-85 (%)	Total Miles tons.	Consumo kgs. per cápita
Suecia	34,7	+ 5,4	27,1	+ 14,8	61,8	7,4
Inglaterra	332,0	- 0,3	354,7	+ 21,0	676,7	11,7
Dinamarca	30,1	+ 6,4	9,3	+ 27,0	39,4	7,7
Holanda	49,8	+ 3,8	62,7	+ 2,0	112,5	7,8
Francia	227,2	+32,6	177,2	+ 24,4	404,4	7,4
Suiza	23,6	+15,1	22,5	+ 4,2	46,1	7,5
Noruega	14,7	5,0	7,1	+ 50,0	21,8	4,6
Alem. Fed.	203,1	+10,0	225,7	+ 9,9	428,8	7,0
Luxemburgo	25,3	+19,9	32,3	+ 5,0	57,6	6,4
Austria	28,7	-	5,3	-	34,0	4,5
Finlandia	13,5	+ 2,3	4,8	+ 4,3	18,3	3,7
Italia	134,5	+ 8,7	19,7	+ 15,9	154,2	2

Fuente: International Trade Center, ITC, Ginebra, 1986

Se prevé que en los próximos años, el consumo de hortalizas congeladas seguirá creciendo a tasas no tan significativas. En algunos países como Inglaterra, que ha llegado a un nivel de consumo anual de más de 5 kgs. per cápita, la tendencia prevista es de estabilización. Sin embargo el consumo de productos no tradicionales como brócoli, pimiento y mezcla de vegetales seguirá creciendo.

Hortalizas Congeladas Importables por Europa

Las hortalizas congeladas que Europa importa, son principalmente arveja, califlor, espinaca, repollo de Bruselas y papas, que son productos de bajo costo y de grandes volúmenes.

En el Cuadro 23 se describen los rubros que Europa Occidental normalmente importa desde terceros países en volúmenes y precios variables, según las características de cada año. Se clasifican los rubros según el tamaño de mercado en grande, regular y pequeño, para indicar su importancia relativa. Además, se clasifican en cuanto a variabilidad año a año, para indicar la probabilidad de que las importaciones varíen drásticamente, dependiendo de la producción local por efecto del clima o de políticas tarifarias. Se indican, por último, los precios de referencia.

Cuadro 23
PRINCIPALES HORTALIZAS CONGELADAS IMPORTADAS POR LA CEE

Producto	Tamaño Mercado	Variabilidad Importacion	Precio referencia U\$/TON.C+F
Choclo	Grande	Alta	850 - 950
Brócoli	Grande	Alta	950 - 1050
Poroto verde	Regular	Baja	1800 - 2000
Pimiento	Regular	Mediana	700 - 800
Alcachofa	Pequeño	Baja	1200 - 1500
Espárrago blanco	Regular	Baja	2000 - 2200
Espárrago verde	Pequeño	Baja	2000 - 2200
Melón	Pequeño	Baja	950 - 1050

Fuente: International Trade Center, ITC, Ginebra, 1987

Se aprecia que el mercado de choclo y brocoli son muy significativos, pero no es seguro exportar todos los años, ya que el interés depende de la cosecha local de la Comunidad Económica Europea y de las tarifas del momento.

Los proveedores principales de estos rubros, fuera de Europa Occidental, son Israel, Hungría, Canadá, U.S.A. y Sudáfrica. Chile ha tenido oportunidad de exportar choclo congelado al mercado europeo durante la temporada de 1988, debido a una mala cosecha europea, a que Israel sustituyó este cultivo en alguna medida por algodón y por último, porque Chile se ha visto beneficiado desde noviembre de 1986 con una tarifa de sólo 8 por ciento.

III. LOS MERCADOS DE ESTADOS UNIDOS Y CANADA

El principal mercado consumidor es sin dudas, EEUU, con una población superior a 240 millones, que importa anualmente por unos 1.400 millones de dólares, en productos hortícolas en estado fresco. Su evolución actual es a un fuerte aumento del consumo de productos hortícolas frescos, lo cual se traduce en demanda por productos exóticos, fuera de estación y productos de la más alta calidad, lo que se manifiesta claramente a través de diversas publicaciones y noticias sobre el tema.

Por otro lado Canadá, con una población de 26 millones de habitantes, es un mercado relativamente abierto, libre y sin mayores restricciones en virtud de que, a causa de un enorme territorio con zonas heladas, no es posible producir en volúmenes suficientes para abastecer la demanda interna. En frutas y hortalizas se abastece fundamentalmente de los EE.UU, México y países del hemisferio sur en la contra-estación, ingresando los productos frecuentemente a través de los puertos americanos.

Canadá, a pesar de tener grandes diferencias como mercado con Estados Unidos, también evidencia ese interés por producto fresco, y debido a que sus mayores centros consumidores, son vecinos inmediatos a USA, presenta una facilidad de acceso similar. De hecho, por ejemplo, las exportaciones frutícolas provenientes del hemisferio sur, pasan a través de USA, a Canadá y están constituidas por productos similares. La principal diferencia del mercado canadiense, con respecto al americano, es su tamaño con una población 10 veces menor - aún así, por condiciones climáticas Canadá importa grandes cantidades de hortifrutícolas a precios similares a los de EEUU y con mayor facilidad de acceso, en el sentido de que se imponen menos restricciones a su mercado.

Los requisitos sanitarios generales para la importación de alimentos y productos agrícolas en los dos mercados son muy importante. Sin embargo en Canadá, los productos frescos, de origen vegetal, pueden ser embarcados sin autorización previa de la autoridad sanitaria canadiense. En destino, se realiza una inspección similar a la que practica el USDA; además gran parte de los productos frescos que importa Canadá, entran por puertos de EE.UU., por facilidades portuarias en algunas regiones canadienses. Los productos elaborados y procesados requieren previo a su embarque a Canadá, una aprobación de su etiqueta en dos idiomas, por parte de los Ministerios de Agricultura y Consumo canadiense.

En lo referente a aranceles para productos importados no superan el 40% ad-valorum, y en algunas ocasiones, hay que agregar un impuesto específico. Existe, además para el caso de dumping, de proveedores extranjeros, un sistema de derechos compensatorios compatibles con las normas del Acuerdo General de Comercio y Tarifas, GATT, con sede en Ginebra.

Las importaciones de productos a Canadá, pueden hacerse según cinco regímenes diferentes:

a. El régimen de Tarifa General, donde se incluyen las mercaderías provenientes de países no contemplados en los restantes cuatro regímenes.

b. El régimen de la Comunidad Británica de Naciones (Common Wealth) en el que se establecen algunos tratos especiales a productos originados en países socios de esa Comunidad.

c. El régimen para el Reino Unido e Irlanda del Norte, donde se contemplan tratamientos preferenciales a mercaderías que provengan de la ex-metrópoli.

d. El régimen de nación más favorecida

e. A través del SGP (Sistema Generalizado de Preferencias) establecido en favor de muchas mercaderías provenientes de países en vías de desarrollo.

A. El sector hortifrutícola canadiense

Canadá importa más de dos mil millones de dólares en productos hortifrutícolas y un gran porcentaje de estas importaciones corresponde a productos frescos. Aunque EE.UU. es el principal proveedor de la mayoría de esos productos, Canadá importa frutas y hortalizas también de varios otros países, incluso del hemisferio sur.

La industria hortifrutícola canadiense opera en un mercado global y su producción interna, en algunos casos bajo condiciones marginales, compete con las importaciones que provienen de EE.UU., Europa y el hemisferio sur enfrentando igual competencia en los mercados exportadores.

La producción hortícola del país está presente en varias regiones de Canadá. Pero por razones climáticas se importan muchos de los hortifrutícolas como las frutas tropicales y otras frutas y hortalizas frescas, pues aunque algunos de estos cultivos crezcan en Canadá su capacidad de producción es limitada por condiciones extremas de temperatura y la duración de las estaciones. Esto resulta una desventaja en cuanto a la competencia comercial respecto a la producción de cultivos hortifrutícolas en otros países (Ver Cuadro 24).

Cuadro 24
PRODUCCION HORTIFRUTICOLA DE CANADA - 1985

Producto	Area de Produccion (has)	Importaciones CAN\$	Exportaciones CAN\$
Papas	122.170	91.366	96.080
Hortalizas frescas	50.788	497.230	54.104
Hortalizas proces.	60.269	181.940	111.133
Hongos	63	45.839	
Frutillas y uvas	31.459	217.083	42.574
Manzanas	34.112	99.574	32.215
Otras frutas	12.414	203.573	7.164
Flores	297	62.162	40.124
Viveros	28.878	56.340	9.262
Otros	n/a	643	54.611
TOTAL	335.735	1.455.750	447.287

Fuente: Estadísticas de Canadá, 1986

Los consumidores canadienses están dando creciente prioridad al aumento del consumo de frutas y hortalizas para balancear su nutrición y variar su dieta. Esto ha determinado una importante sustitución en el consumo de carne, reemplazándola por hortifrutícolas que son el contribuyente más importante en las ganancias por unidad en locales de venta minorista.

El consumo canadiense de frutas per cápita se mantuvo constante durante los últimos años. Se verificó una pequeña variación anual en productos específicos y ciertas tendencias como por ejemplo, el consumo de uva y manzana, per cápita, tendió a incrementarse, mientras que el consumo de pera y pomelo ha disminuido levemente. No se verifican variaciones en el consumo per cápita de naranja y limón. (Cuadro 25)

Cuadro 25
CONSUMO DE ALGUNAS FRUTAS EN CANADA - 1983/85
 (Kilogramos/per cápita)

PRODUCTOS	1983	1984	1985
Fruta fresca(*)	61,77	62,87	60,17
Manzanas	10,81	12,19	12,63
Naranjas	11,48	10,52	9,90
Pomelos	3,29	2,78	2,69
Uvas	6,74	6,87	6,68
Limonas	0,85	0,85	0,88
Peras	2,44	2,64	1,97

Fuente: Estadísticas de Canadá, 1986

(*) Todo tipo de fruta fresca incluyendo citrus y tomates

El consumo canadiense de hortalizas per capita se ha incrementado gradualmente en los últimos años. El crecimiento mayor se verifica en zanahorias y pepinos. Entre los productos que han tenido un crecimiento marginal se ha incrementado el consumo de hortalizas crudas para ensaladas que hoy ocupan un lugar importante en las dietas. (Cuadro 26)

Cuadro 26
CONSUMO DE ALGUNAS HORTALIZAS EN CANADA, 1983/85
(En kilogramos/per capita)

Productos	1983	1984	1985
Hortalizas frescas(*)	53,17	54,21	47,78
Zanahorias	10,29	9,77	10,10
Cebollas	6,78	6,63	7,35
Repollo	6,37	6,65	n/a
Lechuga	9,25	9,58	9,62
Pepinos	2,52	2,60	3,39

Fuente: Estadísticas de Canadá, 1986

(*) No incluye tomates y papas

El aumento de los salarios, los viajes por países donde se utilizan regularmente los productos exóticos y el aumento del uso de los mismos por parte de la industria alimenticia, han conducido a un incremento de la demanda de diferentes hortifrutícolas en Canadá. Algunos ya resultan evidentes como la industria del melón y de las frutas tropicales, donde las ventas han aumentado significativamente. Con mejores ingresos, las familias canadienses prefieren pagar precios más elevados por determinados productos y comprar mejor servicio. La educación de los consumidores canadienses se ha visto desarrollada y por lo tanto, tienen mayor información respecto al valor nutritivo de los hortifrutícolas y de la relación precio-salud.

Los exportadores de estos productos al mercado canadiense deberán también tener en cuenta que su consumo es afectado por los diferentes orígenes étnicos de la población del país. Por ejemplo, a los canadienses de origen asiático no les gustan las manzanas, pero son grandes consumidores de hortalizas. Con un aumento significativo de estos inmigrantes en Canadá se estima un creciente consumo de hortalizas frescas. Ciertos grupos prefieren comprar hortifrutícolas envasados, mientras que otros los prefieren frescos.

Además, la edad de los consumidores canadienses también está afectando indirectamente el consumo de estos productos, con el consumidor más joven comprendiendo un importante estrato de población, buscando frutas y hortalizas más exóticas. El nivel de ingreso de los consumidores

canadienses no es un factor de mucha importancia en el consumo de manzanas. Con el aumento de los ingresos, los consumidores prefieren probar productos que no son de estación y hortifrutícolas de mejor calidad. Por otro lado, los canadienses más jóvenes no tienen la tendencia de sus padres a comer las manzanas crudas, lo que ya es un factor de suma importancia en la venta de este rubro (Ver Cuadro 27).

Cuadro 27
IMPORTACION DE MANZANAS EN CANADA, 1984/86
(En toneladas)

Origen	1984	1985	1986
EE.UU.	64.849	57.205	63.489
Francia	7.702	6.442	8.605
Sud Africa	10.477	14.349	6.413
N.Zelandia	8.437	15.107	20.532
Argentina	16	203	705
Chile	6.368	5.978	6.899
TOTAL (*)	98.844	99.492	107.188

Fuente: Estadísticas de Canadá, 1986

(*) Incluye otros países

El Cuadro 28 indica el valor promedio de las importaciones de algunos productos frutícolas seleccionados, en Canadá, por diferentes países de origen.

B. Características y evolución del mercado hortícola de Estados Unidos

La industria norteamericana de hortalizas ha evolucionado siguiendo señales del mercado. Respecto a las hortalizas procesadas se han producido cambios importantes en los últimos 16 años destacándose principalmente la reducción en la utilización de enlatadas mientras que el uso de congelados aumentó significativamente y el consumo de las frescas también subió, conforme se indica en el Cuadro 29.

Cuadro 28

VALOR PROMEDIO DE LAS IMPORTACIONES FRUTICOLAS, CANADA, 1983/86
(En U\$S canadienses/kilogramo)

Producto	Año	Total	EE.UU.	Argentina	Chile	S.Africa
Naranjas	1985	0,59	0,61	0,78	0,93	0,32
	1986	0,61	0,56	0,69	0,81	0,31
Uvas	1984	1,04	0,93	0,67	1,78	1,63
	1985	1,06	0,87	0,85	2,09	1,90
Pomelos	1986	1,15	0,99	1,10	2,00	2,37
	1985	0,46	0,46	0,76	1,75	0,30
Manzanas	1986	0,47	0,47	0,56	-	0,33
	1983	0,62	0,52	0,37	1,09	0,83
Limones	1984	0,66	0,58	2,39	0,97	0,68
	1985	0,78	0,58	0,88	1,02	1,25
	1986	0,82	0,64	0,64	1,15	1,34
	1985	0,76	0,80	0,80	1,14	0,21
Peras	1986	0,63	0,66	0,45	0,78	0,16
	1985	0,90	0,82	1,22	1,12	1,27
	1986	0,95	0,87	1,06	1,31	1,38

Fuente: Estadísticas de Canadá, 1986

Cuadro 29

UTILIZACION DE HORTALIZAS FRESCAS Y PROCESADAS. 1970-1990
(Kgs. per capita)

Periodo	Frescas	Enlatadas	Congeladas
1970-75	72.3	88.4	13.4
1976-80	77.4	92.0	14.7
1981-85	84.1	82.3	16.1
1986-90*	125.0	83.0	29.0

* Estimaciones

Fuente: Vegetable Situation and Outlook Report. USDA, 1987

1. Cambios en la Demanda

Las fuerzas principales que determinaron estas tendencias fueron cambios en población, ingresos, preferencias y gustos. Además factores demográficos como edad, sexo, tamaño de la familia y raza jugaron un papel de relativa importancia. La edad media de la población americana ha aumentado y esto ha llevado a un mayor consumo de hortalizas frescas, también explicado por una mas acentuada respuesta a aumentos en ingresos. Los gustos y preferencia de los consumidores han crecido en promedio 1% al año de 1970 a 1985 en los diez principales productos frescos en EE.UU. El crecimiento en la utilización de hortalizas frescas es también atribuido a la preocupación creciente de los consumidores por la salud, incluyendo la presunción de la potencial calidad de algunas hortalizas para prevenir el cancer.

La utilización de los procesados creció menos del 1% al año durante el periodo, con los tomates representando el 62% del total del crecimiento. Como una gran cantidad de mujeres han entrado en el mercado de trabajo, el tamaño promedio de las familias ha disminuído y aumentó la demanda por alimentos preparados. La utilización de hortalizas congeladas creció 2% al año. En cuanto el uso de enlatados, excluyendo tomates, disminuyó 1% al año, durante los últimos años

(*) Basado en tendencias en la producción y utilización de hortalizas frescas y congeladas. S.R. Hamm, USDA, 1987

Se estima que la demanda por hortalizas deberá continuar creciendo durante los próximos años, aunque a una tasa menor que la de los últimos 16 años. La utilización de vegetales frescos deberá aumentar principalmente por un crecimiento en el consumo de alimentos fuera de casa y la popularidad de las ensaladas en restaurantes.

2. Cambios en la producción de Hortalizas

La producción de las principales hortalizas frescas y procesadas ha crecido de 31.9 billon de libras en 1970 a 44.5 billones en 1986, cuando el valor total de la producción de hortalizas llegó a U\$S 4.1 billones y representó el 7% del valor recibido por todos los cultivos en EEUU.

Las hortalizas que presentaron el mayor crecimiento en la producción fueron las menos tradicionales, como brocoli y coliflor. La producción de brócoli creció a un promedio de 8% al año los últimos 16 años y aumentó 7 veces su valor de mercado. La producción de coliflor creció en promedio 7% y el valor de mercado de la producción total aumentó 9 veces.

La producción de los restantes ocho principales productos frescos aumentó menos rápidamente, liderada por la de tomates que presentó un incremento de 3.4% por año, durante el periodo, seguida por la de cebollas con 2.1%, lechuga 1.5% y zanahorias 1.3%.

Mientras la producción de hortalizas frescas aumentaba debido a una mayor demanda, crecían las áreas menos tradicionales para la producción de vegetales. Las superficies plantadas se incrementaron en los estados del este aunque la producción siguió concentrada en el oeste. Debido a la reducción de la demanda por productos agrícolas tradicionales algunos productores pasaron a rubros alternativos y más rentables como los vegetales. Además, la creciente demanda por vegetales ha estimulado a horticultores de otras regiones a reconsiderar sus decisiones de cultivos y también a producir hortalizas.

En contraste con la producción de hortalizas frescas, el área dedicada a industria ha permanecido próxima a 1.3 millones de acres desde la mitad de la década de los setenta. Sin embargo el área para hortalizas enlatadas fue reducida de 80% del total en 1970 a 73% en 1986, por otro lado el área de hortalizas para congelado aumentó.

En el sector, tradicionalmente, la mayoría del área ha sido dedicada a la producción de vegetales para enlatados. Sin embargo, como su utilización ha disminuido, la industria además de cambiar el área para congelados, también ha tratado de reestimar su demanda a través de una mayor promoción. A pesar de este énfasis la estimativa es de pequeños

aumentos en la utilización de vegetales enlatados, pues las posibilidades de innovación son limitadas. La industria de congelados deberá seguir creciendo conforme los aumentos de la demanda que se estima continuarán fuertes hasta el final de esta década debido principalmente al crecimiento del consumo por alimentos preparados.

Por supuesto, este aumento de demanda deberá estimular la entrada de nuevos productores en el sector. Sin embargo, la industria en los últimos años, ha sentido la presión de los proveedores externos cuyas ofertas han aumentado considerablemente. Los productores de hortalizas americanos están compitiendo cada vez más con las importaciones de varias hortalizas que crecieron en promedio 3% sobre los últimos 16 años, mientras las hortalizas para industrialización crecieron 4%. Las importaciones son más significativas en el mercado de hortalizas frescas que en el de procesados por el hecho de que hay un grupo más disperso entre las hortalizas frescas importadas. Las importaciones anuales de las 10 principales hortalizas frescas representan cerca de 5% de la oferta total mientras las importaciones de procesadas representan 4% de las 4 más importantes hortalizas para industria. Las exportaciones de todas las hortalizas representaron en 1985 el 4% del total.

Regionalmente las importaciones también son muy relevantes, principalmente las procedentes de México de enero a mayo, que han aumentado mucho la anteriormente pequeña oferta de las hortalizas frescas durante el invierno. Antes, en ese periodo, Florida representaba casi 50% de la oferta de vegetales frescos durante el invierno (Ver Cuadro 30).

Cuadro 30
IMPORTACIONES DE EE.UU. DE ALGUNAS HORTALIZAS ENLATADAS
(En toneladas)

Periodo	Arvejas	Zanahorias	Maiz dulce
1982/83	14.339	7.262	5.655
1983/84	22.604	8.578	8.051
1984/85	28.195	10.706	10.518
1985/86	20.621	12.219	11.101
1986/87	24.426	12.384	13.586

Fuente: Departamento de Comercio, EEUU, USDA, 1987

El crecimiento en las importaciones de hortalizas frescas responde en parte al esfuerzo de los mayoristas para expandir sus ventas y ofertar productos durante todo el año y también a la legislación que promueve las importaciones libres de los países del Caribe. Además, también se han beneficiado del dólar fuerte que ha prevalecido en el inicio de los años 80. Las importaciones de hortalizas procesadas son principalmente de

derivados de tomate, que se han beneficiado del mejoramiento en la alimentación de ciertos grupos étnicos. A pesar de la actual reducción del valor del dólar que actualmente ha limitado las importaciones de varios países, esto no ha afectado las importaciones de hortalizas originarias de México que se estima deberán continuar creciendo durante toda la década, pues solo los productores americanos no pueden proveer a toda la demanda de hortalizas tradicionales y no tradicionales. (Ver Cuadro 31)

Cuadro 31
PRECIO FOB DE HORTALIZAS FRESCAS EN EE.UU. - 1986/87
(Dólares/CWT)

		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio
Zanahorias	1986	13,3	11,6	11,2	11,4	12,8	13,6	13,9
	1987	12,5	11,4	10,6	9,0	10,3	12,4	10,5
Apio	1986	12,3	9,0	9,5	15,7	13,7	11,5	12,7
	1987	14,6	12,7	12,5	11,3	11,7	10,2	9,0
Maíz Dulce	1986	22,0	26,7	24,4	20,5	14,0	13,6	12,9
	1987	19,4	27,3	19,8	16,2	13,8	12,1	11,6
Lechuga	1986	10,2	8,3	9,9	15,4	17,9	9,8	8,4
	1987	14,8	9,0	15,3	9,2	8,4	8,7	15,1
Cebolla	1986	7,7	7,0	7,0	9,4	9,3	10,7	11,3
	1987	16,9	16,7	19,4	26,3	23,1	17,0	15,8
Tomates	1986	34,2	22,8	25,1	30,1	27,2	19,5	20,0
	1987	28,3	25,8	32,1	26,9	28,3	26,0	24,6

Fuente: Agricultural Prices and Vegetables, USDA.

La Administración de Alimentos y Drogas (FDA) en los EEUU ha encontrado que de 2.9 a 6.1% de las importaciones de hortalizas contienen residuos ilegales de pesticidas y por lo tanto está tratando de ser cada vez más exigente en sus controles. Esto deberá dificultar las importaciones a corto plazo y últimamente ha llevado a aumentar los precios de hortalizas frescas.

A pesar de estas preocupaciones crecientes por residuos ilegales de pesticidas en hortalizas frescas, el crecimiento de la demanda probablemente continuará en los próximos años. La mayoría de la oferta ha de ser provista por productores nacionales aunque ofertas externas continuarán ampliándose. Estados no tradicionales en la producción de hortalizas que buscan cultivos alternativos más rentables, también ayudarán a aumentar la oferta y la competencia en EEUU. Sin embargo, estos Estados probablemente serán los que más sufrirán con los ajustes durante periodos de sobreoferta, cuando también las importaciones deberán ajustarse.

C. Analisis de los productos más importantes

1. Manzanas y Peras

La producción de manzana en EEUU en 1987 determinó un récord de 9.6 billones de libras, 22% sobre la producción del año anterior y 9% superior al del récord de 8.8 billones en 1980. Las favorables condiciones del clima en las varias regiones productoras contribuyeron a esta excelente cosecha con frutos mayores que el tamaño normal. Además, nuevos árboles ya entraron a producir comercialmente. En Washington, el área plantada aumentó de 112 mil acres en 1985 a 126 mil en 1986. Se estima que la producción todavía podrá crecer en los años futuros si se mantienen las condiciones climáticas favorables y que también nuevos árboles comenzarán a producir en un futuro próximo. (Cuadro 32).

Cuadro 32
PRODUCCION DE MANZANAS EN EE.UU., 1985/87
 (En billones de libras)

AREA	1985 1/	1986 1/	1987
Este	3.14	2.94	3.17
Central	1.64	1.06	1.70
Oeste	3.14	3.89	4.74
TOTAL	7.92	7.89	9.61

Fuente: Crop Production, NASS, USDA, 1987

En los Estados del este también la producción de manzana (de 3.2 billones de libras) superó en 8% la anterior. La producción en los estados centrales se estimó en 1.7 billones de libras, 60% superior a la de 1986. La producción en los Estados del oeste se estimó en 4.74 billones de libras y de 22% sobre la de 1986.

En la comercialización de manzanas frescas se negoció un volumen bastante mayor que en el periodo anterior, por lo tanto, los precios FOB estuvieron bastante más bajos que los de la zafra 1986, conforme lo indicado en el Cuadro 34.

Cuadro 34
Precios de manzana Red Delicious según regiones de EE.UU. 1986/87
 (En dólares)

REGIONES	1986	1987	UNIDADES
Michigan	9.0-10.0	6.5	US\$/Caja Fancy
Appalachian	10.0-11.0	7.0-8.0	US\$/Caja Extra
Washington	13.0	8.0-9.0	US\$/Caja Extra

Fuente: National Shipping Point Trends, USDA, 1987.

La situación de mercadeo de manzanas frescas mejoró sustancialmente en 1986/87 con exportaciones que fueron superiores en 10% a los años anteriores. La desvalorización del dólar y continuos esfuerzos de promoción de mercados contribuyeron a mejorarlas para la región de los países del Pacífico y del Oriente Medio.

Por otro lado, los menores precios de manzana industrializada deberán reducir las ofertas del producto procesado que además compiten con menores precios del producto fresco que a nivel de detallista han sido menores que los del año anterior. Los precios promedios de manzana Red Delicious en la temporada estuvieron en 72.9 centavos por libra mientras que alcanzaron 92.5 el año anterior. Se estima que esta tendencia de precios declinantes deberá perdurar reflejando los excedentes de oferta.

La producción de peras en EE.UU., durante 1987 alcanzó 862.000 toneladas, superando la de 1986 en 12%. La variedad "Bartlett" en California, Oregon y Washington llegó a 543.000 toneladas, 17% superior a la producción del año anterior, considerada la mayor desde 1982. Sin embargo, el área en California ha disminuido mientras que en Oregon y Washington ha aumentado.

A pesar de la gran oferta de la variedad de pera "Bartlett" la comercialización se ha realizado normalmente, comparada con temporadas anteriores. Probablemente una mayor cantidad de "Bartlett" deberá ser enlatada, puesto que su precio FOB ha sido bastante menor que el año anterior, conforme a lo indicado en el Cuadro 34.

Cuadro 34
PRECIOS DE PERAS BARTLETT EN REGIONES PRODUCTORAS DE EE.UU., 1986/87
(En dólares por caja de 30 lb)

Regiones	1986	1987
California	11.7	7.0-7.7
Washington	18.0	9.0-10.0

Fuente: National Shipping Point Trends, USDA, 1987.

Reflejando la mayor cosecha, los precios FOB de peras de invierno fueron bastante menores que el año anterior. La variedad de D'Anjous en el valle Yakima, estaba cotizada en U\$S 12 a 13 la caja tamaño 80-90, en octubre, contrastando con U\$S 17 a 18 un año antes.

Las exportaciones de peras norteamericanas durante los primeros meses de la temporada 1987/88 totalizaron 4.735 toneladas métricas, 16% sobre el año anterior, indicando un excelente inicio de temporada. El aumento se explica principalmente por los importantes embarques a regiones de sudeste asiático y del Pacífico. El principal comprador, Canadá, no ha importado mucha pera en esta temporada, sin embargo, las exportaciones para Europa Oriental crecerán reemplazando la menor oferta de Alemania Oriental, Italia, Australia y Portugal. Además, en general las perspectivas para exportación de peras frescas norteamericanas son favorables por el aumento de la oferta, los relativamente bajos precios y la devaluación del dólar americano que aumenta el poder de competencia de los EE.UU. en el mercado externo.

El volumen de peras importadas por los Estados Unidos está compuesto fundamentalmente por Packam's Triumph, y en menor porcentaje, Beurre Bosc. Muchas variedades ingresan, al igual que manzanas, por el puerto de Filadelfia, en cajas de 19 kgs. y el sistema de ventas en destinos es el de consignación, generalmente conectados a grandes cadenas de supermercados, que son muy exigentes en homogeneidad de la fruta y estado sanitario. Los meses de máxima importación son marzo y abril, y el mayor volumen de peras importadas corresponde a los calibres 100-120 mm.

El mercado norteamericano se ha transformado también, en un gran comprador de manzana de origen chileno, fundamentalmente Granny Smith, la cual ingresa por el puerto de Filadelfia. La temporada en que se importan manzanas es desde los primeros días de febrero hasta fines de abril, y durante ese período ingresa manzana chilena, alcanzando buenos precios al comienzo de la temporada, disminuyendo hacia fines de abril. Los mayores volúmenes de manzana, fundamentalmente desde Chile, exportados a los Estados Unidos, se concentran entre fines de febrero y primeros días de marzo.

Otras variedades importadas por los EE.UU. además de Granny Smith son: Richard Delicious, Starking Delicious, Red Sput, Red King Oregon, Starkrimson Delicious, Red King Oregon Pur y Granny Smith Spur. Algunos problemas detectados en manzanas importadas y que producen rechazo son "bitter pit" y formación de "corazón acuoso" en el destino.

2. Duraznos y Nectarinas

Un importante rubro frutícola de exportación a los mercados de EE.UU. y Canadá es el de duraznos y nectarinas. La oferta y consumo en Estados Unidos se indica en el Cuadro 35.

Cuadro 35
OFERTA Y CONSUMO DE DURAZNOS Y NECTARINAS EN EE.UU. - 1986/87
(En miles de toneladas)

Duraznos y nectarinas

ESTADOS UNIDOS	
- Producción	1.209,9
- Importación	21,2
- Exportación	24,2
- Procesado	493,0
- Consumo fresco	713,8
CANADA	
- Producción	45,5
- Importación	14,0
- Exportación	0,4
- Procesado	3,8
- Consumo fresco	55,3
TOTAL	
- Producción	1.255,4
- Importación	135,1
- Exportación	24,6
- Procesado	496,8
- Consumo fresco	769,9

Fuente: Fundación Chile y USDA, 1987

A pesar de ser un buen rubro exportado, han habido limitaciones en estos mercados atribuidas principalmente a fallas en los tratamientos post-cosecha y manejo. Se señalan como problemas a solucionar las fumigaciones y los daños que se producen debido a las aplicaciones, cuyas consecuencias aparecen varios días después durante la comercialización y consumo. Existen variedades muy sensibles a las fumigaciones, cuya resistencia y comportamiento sería necesario investigar desde este punto de vista.

Otro aspecto que presentan los duraznos y nectarinas exportados a Estados Unidos desde el hemisferio Sur es la desuniformidad en las partidas, en una misma caja o lote, en cuanto a diferencias de color y tamaño. El grado de inmadurez es otro problema condicionado a determinar el momento óptimo de cosecha para cada variedad. Duraznos y nectarinas, pero especialmente duraznos, son muy sensibles a daños mecánicos por manipuleo en la cosecha, transporte y empaque.

En los casos en que se realizan las operaciones, tanto en USA como Canadá, con cadenas de supermercados, son muy exigentes en color y calibre de los frutos. Algunas variedades que ya se exportan a

Norteamérica, procedentes de Chile han presentado problemas de esta índole y requieren mayor investigación y cuidado a los efectos de vender a grandes cadenas de supermercados.

Si bien es posible el transporte por vía marítima para hacer envíos desde Uruguay sería necesario mandar por avión. Chile está llegando a los puertos de USA en 12 días por barco, disponiendo de buenas frecuencias de líneas y con adecuado acondicionamiento para este tipo de frutas.

3. Uvas de mesa

La producción de uva en EE.UU. en 1987 es estimada en 5.1 millones de toneladas, 2% por debajo de la de 1986 y 9% menor que el promedio de 82-86. Esta reducción es debida principalmente a la menor producción en California, que se prevé en 4.5 millones de toneladas, 5% inferior a la del año pasado.

Así, la producción californiana representó el 89% de la producción de uva americana. La sequía y otros factores redujeron el rendimiento disminuyendo el tamaño de la fruta y de los racimos. California ha experimentado el año más seco de 1978. Sin embargo, la producción de uvas en Michigan, New York y Washington ha aumentado significativamente con perspectivas de incrementos continuados, principalmente por expansión del área cultivada. (Ver Cuadro 36)

Cuadro 36

PRODUCCION DE UVAS EN PRINCIPALES REGIONES DE EE.UU. 1985-87
(En miles de toneladas)

Regiones	1985	1986	1987
New York	144,0	164,0	174,0
Michigan	51,0	32,0	58,0
Washington	116,1	156,0	230,0
California			
Vino	2.142,0	2.105,0	1.900,0
Mesa	580,0	620,0	530,0
Pasas	2.487,0	2.045,0	2.100,0
EE.UU.	5.606,7	5.225,9	5.096,0

Fuente: Production, Crop Production and Prices, Noncitrus Fruits, NASS, USDA.

La variedad de uva californiana para pasas tiene una producción de 2.1 millones de toneladas, 3% mayor que 1986, siendo excelentes las condiciones climáticas para secar uvas. Se estimó la producción de las variedades para vino en 1.9 millones de toneladas, 10% menor que en 1986. La producción de uva de mesa californiana de 530.000 toneladas es 15% inferior a 1986, con rindes relativamente inferiores pero de muy buena calidad.

La menor producción de uvas de mesa ha reducido los volúmenes comercializados, sin embargo, los precios FOB estuvieron relativamente bajos en el inicio de la temporada, principalmente por problemas de calidad. Posteriormente, los precios se recuperaron, por la menor oferta, llegando los de la variedad "Thompson Seedless" a US\$ 8-9 por 23 libras en la región productora del valle central de San Joaquín. Se estima que el mercado para usos variados de la "Thompson Seedless" será bueno principalmente por la creciente comercialización doméstica de vinos, mejorada por la demanda para pasas y por la menor cosecha.

Las principales variedades importadas de abastecedores de uva de mesa, desde el Hemisferio Sur, como es el caso de Chile, son Sultanina, Ribier, Ruby Seedless, Black Seedless, Red Seedless, Flame Seedless y Cardinal.

Chile se ha convertido en los últimos 10 años, en un gran exportador de uva de mesa. El mayor volumen de sus exportaciones son a EE.UU., vendiendo allí el 80% del total exportado, incluso desplazando a otros abastecedores, como Sudáfrica. El conjunto de las variedades chilenas exportadas a los EE.UU., corresponde a la mayor parte de las importaciones de ese país. El resto es oriundo de Sudáfrica y otros proveedores con menos participación.

Los precios obtenidos en el mercado de los Estados Unidos, por uva proveniente de Chile, se indican en el Cuadro 37 y oscilan desde 5,00 dólares por caja (de 8 Kg) pasando a 15 dólares por caja hasta 26 U\$S/caja, dependiendo del mes, movimiento de la temporada (comienzo, mitad, o fin) y de las distintas variedades cuya preferencia en los gustos de los consumidores, oscila de año en año, pero se obtienen en el período reciente en los Estados Unidos los precios más altos para las variedades sin semilla.

Cuadro 37
PRECIOS DE UVA DE MESA DESDE CHILE
(Dólares/kilogramo)

Años	Precio
1981	0,95
1982	0,98
1983	0,83
1984	0,92
1985	0,93
1986	0,82

Fuente: CORFO, 1988

Los puertos de llegada para la uva de mesa son: Filadelfia y Tampa. En todos, se realiza un estricto control en destino, además del realizado en origen, en los puertos de embarque.

Desde mayo a diciembre, los Estados Unidos se abastecen con producción propia, con la uva de mesa californiana. Por lo tanto es importante para los países abastecedores del hemisferio Sur, tener en cuenta este período en la programación de sus exportaciones a aquel mercado.

La estrategia seguida por Chile, actualmente el principal abastecedor con 80% del volumen importado, es complementar y no sustituir la uva de mesa californiana. El sistema de ventas es a través de los minoristas norteamericanos, quienes a su vez, comercializan también la uva de mesa de California, realizando promoción y publicidad por la californiana y la importada.

Asimismo se trabaja intensamente en publicidad dirigida al consumidor, implementando campañas en las radios, enfatizando en las variedades Sultanina, Ribier y Flame Seedless que representan el 80 por ciento del volumen total importado desde Chile. El consumo per cápita, de uva de mesa en los Estados Unidos, aumentó de 1,6 kgs. en 1984 a 2,8 en 1986, y se estima que seguirá creciendo. El volumen importado se presenta en el Cuadro 38.

Cuadro 38
VOLUMENES IMPORTADOS DE UVA DE MESA, POR EE.UU., 1984/85
(En toneladas)

Pais de origen	1980	1984	1985
Canadá	372	586	434
México	11.866	15.625	32.025
Chile	40.692	132.892	187.072
España	-	349	450
Sudáfrica	317	705	879

Fuente: USDA, 1985.

Los problemas detectados en uva de mesa importada, son principalmente por calidad irregular, debido al mal acondicionamiento en el momento de la cosecha y a inconsistencia de los envases. En el caso de uva, el grado de madurez se detiene en el momento de cosecha, por lo que el tiempo óptimo a ser cosechada es decisivo a fin de acceder al mercado norteamericano, conservando caracteres organolépticos de color, sabor y tamaño.

Cabe destacar, la acción de Food and Drugs Administration (FDA), agencia encargada del cumplimiento de normas sanitarias y de determinar los niveles de residuos pesticidas permitidos, para el ingreso en los Estados Unidos, incluidas sustancias residuales que son toleradas en otros mercados.

Cabe mencionar, también, la vigencia del Marketing Order, disposición por la cual se puede regular el ingreso de productos importados a los Estados Unidos. Se trata de un mecanismo legal, cuyo espíritu es el de velar por los intereses de consumidores y productores norteamericanos. Para hacerlo, fija periodos, en los cuales los productos, en este caso uva de mesa, deben cumplir con una serie de particulares características de calidad. En la práctica, esta disposición se convierte en un elemento proteccionista de la producción interna.

Las fechas en que se pone en vigencia el "Marketing Order" se adelantan o postergan, de acuerdo a las presiones ejercidas por los productores.

Otra restricción, se refiere a la prohibición de usar generadores de anhídrido sulfuroso (que combate brotritys), una de las causas de deterioro de la uva, e indispensable durante el transporte por vía marítima. Al ser considerado como pesticida, se establece un margen máximo de tolerancia, por parte de los organismos técnicos calificados (residuo inferior a 10 partes por millón).

4. Frutillas y Melón

Los Estados Unidos son un gran productor de frutillas y también un gran importador, tanto en fresco como en congelado por "Sistema JQF". La producción es con variedades de tipo californiano, las que se caracterizan por una fruta de buen tamaño y un alto rendimiento por hectárea.

Los mercados norteamericanos se abastecen prácticamente todo el año, por lo que la oportunidad de colocación desde el hemisferio Sur es con frutilla fresca refrigerada y utilizando transporte aéreo. Existe, también un mercado potencial para frutilla congelada, sólo que de esta forma se prefiere la fruta chica y de buenas características organolépticas, color rojo en la pulpa, buen sabor, aroma, firmeza, las cuales no son fáciles de obtener. Además de producción propia, los Estados Unidos se abastecen de México, y, en menor volumen, de Israel y Chile (Cuadro 39).

Si bien los rendimientos de frutilla para congelar son menores que los de consumo fresco, los precios que se obtienen justificarían la selección de variedades para exportación, además de poder orientarse a otros mercados.

Cuadro 39
EXPORTACIONES DE FRUTILLAS CHILENA POR DESTINO
(En cajas)

CONCEPTO	1984/85	1985/86	1986/87
<u>Frutillas frescas</u>			
América del Norte	9.430	5.470	3.859
América del Sur	2.550	3.975	5.098
Europa	9.427	8.954	8.348
Medio Oriente	1.484	-	553
<u>Frutillas congeladas</u>			
América del Norte	19.896	44.876	43.831
América del Sur	26.497	58.182	52.446
Europa	2.864	2.940	1.833
Lejano Oriente	-	1	-

Fuente: Asociación Exportadores de Chile, 1988

Los melones no alcanzan altos precios en el mercado de los Estados Unidos. El precio promedio para la variedad Honey Dew en el mercado de Nueva York es de 0,79 U\$/kg. (1986/87). Para los tipos reticulados, los precios alcanzados son un poco mayores, de 1,10 U\$/kg. Los valores más altos se alcanzan en el primer semestre del año. Otras variedades importadas por los Estados Unidos son Crenshaw, Persian, y Galia.

Los antecedentes de los últimos años indican que la exportación de melones ha demostrado escasa evolución. Sería posible aumentarla incorporando nuevos cultivares y tecnología y seleccionando variedades con resistencia al transporte marítimo ya que los precios de venta en los mercados de destino, no justifican el transporte aéreo.

Desde el hemisferio Sur, Chile exporta las variedades "luna" y Cantalupos (Var. Reticulatus) que tienen buena aceptación y mantienen sus características organolépticas el máximo tiempo posible.

5. Ajos y Cebollas

Los principales abastecedores de ajo a EE.UU. son México, Argentina, Perú, Chile, Francia, España y eventualmente de China. Conforme se verifica en el Cuadro 41, la mayor parte de ellos proviene de México, que tiene ventajas relativas por su proximidad al mercado americano. (Cuadro 40)

Cuadro 40
PARTICIPACION DE LAS IMPORTACIONES DE AJO DE EE.UU., 1982/87
(En porcentajes)

Años	México	Argentina	Perú	Chile	Francia	España	China
82	68,9	4,4	0,97	1,66	-	7,72	11,1
83	69,8	17,4	0,62	0,83	-	10,61	-
84	75,9	12,3	-	0,32	-	9,90	-
85	80,0	9,5	-	0,49	0,58	13,30	6,2
86	58,6	19,6	0,60	5,14	-	7,57	-
87	72,9	17,1	0,69	7,45	-	-	-

Fuente: Situation and Outlook Report, USDA, 1987

Las exportaciones de ajo y cebolla de países del hemisferio Sur, como Chile y Argentina al mercado de los EE.UU. han sido bastante variables y determinadas por oportunidades de mercado de aquel país. El mercado americano exige y paga calidad, expresada por buena condición sanitaria, presentación y calibres relativamente grandes como el extra colosal de 7,6 cms. de diámetro, el colosal de 6,4 a 7,6 y el super jumbo de 6,0 a 6,4.

El ajo, por ser un producto que presenta una duración prolongada en almacenamiento ha sido exportado por vía marítima, de países del Área sur al mercado norteamericano, pudiendo alcanzar precios atractivos, por ejemplo, un valor promedio de U\$S 2,52 durante el primer semestre de los últimos cinco años en el mercado de Nueva York. Algunas indicaciones de precios por diferentes tipos de ajos en aquel mercado son indicadas en el Cuadro 41.

Cuadro 41
PRECIOS DE AJOS EN EL MERCADO DE NUEVA YORK
(Dólares/kilogramo)

Año	Colosal	Super Jumbo	Jumbo
1986	3.08-3.3	2.64-2.86	2.42-2.64
1987	2.2	1.87	1.54

Chile ha sido un exportador tradicional de ajos, alcanzando volúmenes significativos en el mercado internacional. Hasta inicios de la década del 50, aquel país exportaba más de 4.000 toneladas anuales del producto al mercado de EE.UU. Sin embargo, durante las décadas siguientes los volúmenes disminuyeron notablemente y durante el año 1986 alcanzaron a sólo 1.396 toneladas. Una explicación para esto es que el producto

chileno escasamente llega a la categoría de gigante y por lo tanto alcanza menores precios en EE.UU. que por su parte ha desestimulado a los productores y exportadores chilenos.

Estados Unidos es un mercado de gran diferenciación de producto como también son sus precios. En el caso de Europa que también compra por calibre, diferencia menos el producto, el mercado acepta bien el ajo chileno por su firmeza y compra el producto generalmente como un todo, es decir con menor exigencia en el tamaño y diferenciación.

El consumo per cápita de cebolla en EE.UU. en 1986 fue de 17,9 kgs. siguiendo una tendencia de crecimiento en los últimos años, principalmente comparada con el promedio de 13,7 kgs/cápita verificado al final de la década del 70 (Cuadro 42).

Cuadro 42
CONSUMO DE CEBOLLAS EN EE.UU., 1975/86
 (Kilogramos per cápita)

Año	Consumo per Cápita	Año	Consumo per Cápita anual
1975	13,4	1981	13,1
1976	13,1	1982	15,2
1977	13,5	1983	15,3
1978	13,7	1984	16,1
1979	14,7	1985	17,0
1980	13,7	1986	17,9

Fuente: Retail Food and Prices Report, AMS, USDA, 1987

En 1987 los precios de cebollas en el mercado de EE.UU. fueron particularmente elevados durante algunos meses de la temporada, contribuyendo a la elevación del índice de precios a los productores. Los valores de cebolla en promedio estuvieron 115% más elevados durante 1987, debido a la menor producción en el referido año y a la baja de calidad en 1986 (Ver Cuadro 43).

Cuadro 43
PRECIOS PROMEDIO POR DE CEBOLLAS EN EE.UU., 1986/87
 (En dólares/CMT)

Años	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio
1986	7,70	7,01	7,07	9,37	9,31	10,70	11,30
1987	16,90	16,70	19,40	26,30	23,10	17,00	15,80

Fuente: Agricultural Prices and Vegetables, NASS, USDA, 1987

Las variedades a colocar en el mercado de los Estados Unidos son variables, según color y tamaño. Tanto las de tipo amarillas como las de tipo rojo (hay posibilidades de colocar cebollas tipo White Boilers o blancas pequeñas, con precios en promedio de 1,05 U\$/kg. para White Boilers y las tipo rojo, en promedio a 0,73 U\$/kg.). Para cebolla amarilla, durante los primeros semestres, el promedio de precios alcanzado es de 0,40 U\$/kg. Las variedades de cebolla blanca alcanzan precios relativamente más altos que las coloradas.

A pesar de las grandes variaciones en el mercado de cebollas, algunos países del hemisferio Sur, como Chile y Argentina han exportado al mercado de EE.UU. Las exportaciones chilenas de cebollas a varios mercados, incluso al norteamericano, se indican en el Cuadro 44.

Cuadro 44
EXPORTACIONES CHILENAS DE CEBOLLA, 1983/86
(En toneladas)

País	1983	1984	1985	1986
Reino Unido	1.423	9.023	4.331	5.234
Alemania	892	1.604	2.137	1.364
Japón	-	1.846	-	122
Estados Unidos	135	9.953	1.946	297
Holanda	213	1.637	575	1.060
Canadá	-	446	654	373
Otros países	218	754	978	7.153
TOTAL	2.881	25.263	15.621	15.603

Fuente: Eurofruit, Londres, 1987

6. Espárragos y pimientos

El mercado de los Estados Unidos, ha aumentado gradualmente sus volúmenes de exportación de espárragos, con preferencias marcadas hacia los de calibre grande, fundamentalmente al estado fresco con precios muy atractivos.

El precio promedio en el mercado de Nueva York, durante el quinquenio 1982-86, fue de U\$/kg 4,46. Esta especie es de corta duración en almacenamiento con una vida útil que hace difíciles o imposibles las exportaciones por vía marítima en las condiciones tecnológicas y comerciales actuales. La tendencia del consumo en los Estados Unidos es hacia los espárragos tipo blanco.

Las importaciones de Estados Unidos y Canadá provienen de Chile (casi un 85 por ciento a EE.UU y el resto a Canadá).

Las principales variedades de espárrago exportadas a los Estados Unidos desde Chile son: UC-72, Mary Washington, UC-800, Broog Imperial, UC-254, abarcando el período 1984-87 que es una variedad de origen norteamericano, seleccionada en California a partir de Mary Washington por mayor tolerancia a Fusarium.

El consumidor tiene clara preferencia por las calidades de mayor tamaño, estableciéndose un diferencial de precio de hasta 7 u 8 U\$/caja, lo cual hace posible en este caso, el envío por vía aérea. El período de importación, en los Estados Unidos, es desde diciembre-enero hasta junio, en que aparece la producción nacional.

7. Endivia

La endivia (*Cychorium intibus*) es una hortaliza de reciente producción en el Area Sur. Es una planta rústica, que se produce bajo cualquier clima, no obstante las heladas le ocasionan trastornos fisiológicos que conllevan a la pudrición del cuello y de las raíces. Las mejores raíces se obtienen en terrenos profundos, blandos y permeables.

La producción de endivias, consta de dos etapas. La primera se refiere a la obtención de raíces y la segunda de cogollos comestibles a partir de aquellas. La producción de cogollos demora alrededor de 4 semanas y para ello se requiere un ambiente oscuro, seco y una temperatura constante de 15 - 20 C.

La cosecha se realiza cuando los cogollos tienen unos 15 cms. de largo. Los rendimientos obtenidos por hectárea fluctúan entre 5 y 8 toneladas.

Las exportaciones se efectúan en estado fresco a 0 C de temperatura por vía aérea, también hay exportaciones vía terrestre a Argentina en camiones con cámara de frío.

En el comercio internacional, Bélgica es el mayor productor de endivias del mundo, aunque en años recientes Holanda se ha ido incorporando con un área considerable. Entre 1979 y 1985, la superficie en Bélgica aumentó de 1.600 a 9.000 hectáreas. El aumento en Holanda de 1.046 a 5.000 has. en 1983, también fue significativo. La producción de Bélgica alcanzó 99.000 toneladas contra 40.000 toneladas de Holanda en 1985.

La producción por hectárea es menor en Holanda, 9,4 ton/ha., comparada a 11 ton/ha. en Bélgica. Esta diferencia se debe principalmente

a los métodos y períodos de forzado los cuales han ayudado a que esta hortaliza se produzca en la práctica, durante casi todo el año.

Los aumentos de producción y del comercio de endivia en estos países se han ido canalizando a un número creciente de otros mercados. Cerca de 1/3 de la producción se exporta; aproximadamente un 60% de las exportaciones de Bélgica se destinan a países de la CEE; Suiza es el importador más grande de Europa no perteneciente a la CEE, comprando entre 1979 y 1985 alrededor de un 30% desde ese país. EE.UU. ha sido el mayor importador no europeo, con 1.614 tons. en 1984. También han aumentado las exportaciones a Canadá. En tanto que Japón, Australia, Polinesia Francesa, Vanuatu y Singapur son otros mercados que están desarrollándose. Algunos países africanos como Zaire, Gabón y Costa de Marfil han importado volúmenes pequeños desde Bélgica.

Las exportaciones de Holanda han aumentado en 4.050 tons. en 1979 a 12.102 tons. en 1985. En los últimos años ellas han sido colocadas en Suiza, el principal importador fuera de la CEE, Japón, Hong Kong, Singapur e Indonesia. EE.UU. y Canadá parecen estar abriendo paso a las exportaciones holandesas, aunque Bélgica tiene una marcada ventaja de mercado. En el medio y lejano oriente hay mercados en vías de desarrollo tanto para Holanda como para Bélgica.

En 1987 se exportaron de Chile entre julio y agosto 20.396 kilos de esta hortaliza con destino a EE.UU. y Argentina. En la actualidad, Japón se perfila como un potencial comprador, encontrándose como principal impedimento para entrar en este mercado la calidad y volumen de abastecimiento constante exigidos.

Se presentan seguidamente los volúmenes y precios de las exportaciones chilenas de endivias de los años 1984, 1985 y 1986. Los mayores volúmenes exportados corresponden a los meses de más altas cotizaciones en EE.UU. (Cuadro 45).

Los precios a nivel de agricultor para exportaciones a Argentina y EE.UU. van desde U\$S 1,5/kg. para el primer país, hasta un rango de U\$S 1,85 - U\$S 2,0/kg. para el segundo. Las exportaciones se realizan en cajas de 4,5 kgs. siendo los requisitos de clasificación y empaque bastante más exigentes para EE.UU. que para Argentina.

El negocio de endivia es promisorio, sin embargo conforme indica el Cuadro 46, es notoria la significativa tendencia a la baja del precio promedio real del producto en los EE.UU. en los últimos años.

Cuadro 45

VOLUMENES Y PRECIOS DE LAS EXPORTACIONES CHILENAS DE ENDIVIA

Meses	1984		1985		1986	
	Precio U\$/kg.	Volumen Kgs.	Precio U\$/kg.	Volumen Kgs.	Precio U\$/Kg.	Volumen Kgs.
Enero	-	-	-	-	-	-
Febrero	-	-	-	-	-	-
Marzo	-	-	-	-	-	-
Abril	-	-	-	-	-	-
Mayo	-	-	-	-	-	-
Junio	1,12	3.735	1,00	8.838	1,16	4.410
Julio	1,14	11.610	0,99	11.430	1,18	11.580
Agosto	1,11	11.052	-	-	1,42	3.641
Setiembre	1,12	450	-	-	0,42	765
Octubre	-	-	-	-	-	-
Noviembre	-	-	-	-	-	-
Diciembre	-	-	-	-	-	-

Fuente: Informativo Agroeconómico, Fundación Chile, 1987

Cuadro 46

PRECIOS PROMEDIO DE ENDIVIAS EN EL MERCADO MAYORISTA DE NEW YORK
(Dólares de setiembre de 1987/kilogramo)

Meses	1981	1982	1983	1984	1985	Promedio
Enero	4,05	3,61	2,55	2,54	2,96	3,15
Febrero	3,71	3,33	2,31	2,18	2,98	2,90
Marzo	3,67	3,05	2,99	2,60	2,68	3,00
Abril	3,88	2,77	3,06	3,68	2,97	3,28
Mayo	5,54	3,04	2,75	3,91	2,73	3,59
Junio	7,87	3,18	4,68	5,37	2,73	4,76
Julio	-	5,14	9,34	8,96	5,39	7,21
Agosto	7,92	7,42	8,72	7,17	5,83	7,41
Setiembre	6,10	5,16	5,41	4,50	5,06	5,24
Octubre	5,09	4,16	4,09	3,92	2,69	3,98
Noviembre	4,56	3,89	3,08	2,86	3,15	3,51
Diciembre	3,80	3,03	2,94	2,49	3,31	3,12
PROMEDIO	5,11	3,98	4,33	4,18	3,54	4,23

Fuente: New York City Wholesale Fruit and Vegetable Report, USDA, 1986

8. Hortalizas Congeladas

El crecimiento del mercado de EE.U. ha sido sostenido a un ritmo de 15 por ciento anual desde 1945. Se prevé que hoy, con un mercado ya maduro, el crecimiento será de un 5 por ciento anual.

En 1986 la producción de hortalizas congeladas, alcanzó a 4.617.631 toneladas métricas con un consumo per cápita de alrededor de 27,13 kilos.

Del total de hortalizas congeladas, un 40 por ciento corresponde a los productos de marca a nivel nacional y un 60 por ciento a los productos comercializados por los supermercados de marca propia y regional. La diferencia de precios al consumidor varía significativamente teniendo los primeros un valor de hasta un 20 por ciento más que los segundos. Sin embargo, el margen de los supermercados no sube de un 10 - 15 por ciento.

Los productos de mayor demanda están constituidos por derivados de papa congelada (59%), maíz dulce (8%), arvejas (6%), porotos verdes (4%), brócolis (4%), Coliflores (1%), zanahorias (4%) y el resto (14%) por mezclas de vegetales (habas, espárragos, cebollas, espinacas, nabos y zapallos). En el Cuadro 47 se presenta la producción de hortalizas para congelar en EEUU.

Cuadro 47
PRODUCCION DE HORTALIZAS CONGELADAS EN EE.UU. - 1985

Producto	Toneladas
Productos de papas	2.322.108
Maíz en coronta	192.072
Maíz en grano	163.352
Arvejas	220.501
Brócolis	161.890
Zanahorias	111.511
Poroto verde	143.382
Espinacas	79.311
Cebollas	64.432
Coliflor	42.930
Habas	53.111
Repollitos Bruselas	20.134
Zapallos	30.607
Poroto Negro	14.372
Espárragos	9.070
Otros	998.848
Total Toneladas	4.627.631

Fuente: Perspectivas de mercado para las exportaciones de hortalizas congeladas, Santiago de Chile, 1988

Cuadro 45

VOLUMENES Y PRECIOS DE LAS EXPORTACIONES CHILENAS DE ENDIVIA

Meses	1984		1985		1986	
	Precio U\$S/kg.	Volumen Kgs.	Precio U\$S/kg.	Volumen Kgs.	Precio U\$S/Kg.	Volumen Kgs.
Enero	-	-	-	-	-	-
Febrero	-	-	-	-	-	-
Marzo	-	-	-	-	-	-
Abril	-	-	-	-	-	-
Mayo	-	-	-	-	-	-
Junio	1,12	3.735	1,00	8.838	1,16	4.410
Julio	1,14	11.610	0,99	11.430	1,18	11.580
Agosto	1,11	11.052	-	-	1,42	3.641
Setiembre	1,12	450	-	-	0,42	765
Octubre	-	-	-	-	-	-
Noviembre	-	-	-	-	-	-
Diciembre	-	-	-	-	-	-

Fuente: Informativo Agroeconómico, Fundación Chile, 1987

Cuadro 46

PRECIOS PROMEDIO DE ENDIVIAS EN EL MERCADO MAYORISTA DE NEW YORK
(Dólares de setiembre de 1987/kilogramos)

Meses	1981	1982	1983	1984	1985	Promedio
Enero	4,05	3,61	2,55	2,54	2,96	3,15
Febrero	3,71	3,33	2,31	2,18	2,98	2,90
Marzo	3,67	3,05	2,99	2,60	2,68	3,00
Abril	3,88	2,77	3,06	3,68	2,97	3,28
Mayo	5,54	3,04	2,75	3,91	2,73	3,59
Junio	7,87	3,18	4,68	5,37	2,73	4,76
Julio	-	5,14	9,34	8,96	5,39	7,21
Agosto	7,92	7,42	8,72	7,17	5,83	7,41
Setiembre	6,10	5,16	5,41	4,50	5,06	5,24
Octubre	5,09	4,16	4,09	3,92	2,69	3,98
Noviembre	4,56	3,89	3,08	2,86	3,15	3,51
Diciembre	3,80	3,03	2,94	2,49	3,31	3,12
PROMEDIO	5,11	3,98	4,33	4,18	3,54	4,23

Fuente: New York City Wholesale Fruit and Vegetable Report, USDA, 1986

8. Hortalizas Congeladas

El crecimiento del mercado de EE.U. ha sido sostenido a un ritmo de 15 por ciento anual desde 1945. Se prevé que hoy, con un mercado ya maduro, el crecimiento será de un 5 por ciento anual.

En 1986 la producción de hortalizas congeladas, alcanzó a 4.617.631 toneladas métricas con un consumo per cápita de alrededor de 27,13 kilos.

Del total de hortalizas congeladas, un 40 por ciento corresponde a los productos de marca a nivel nacional y un 60 por ciento a los productos comercializados por los supermercados de marca propia y regional. La diferencia de precios al consumidor varía significativamente teniendo los primeros un valor de hasta un 20 por ciento más que los segundos. Sin embargo, el margen de los supermercados no sube de un 10 - 15 por ciento.

Los productos de mayor demanda están constituidos por derivados de papa congelada (59%), maíz dulce (8%), arvejas (6%), porotos verdes (4%), brócolis (4%), Coliflores (1%), zanahorias (4%) y el resto (14%) por mezclas de vegetales (habas, espárragos, cebollas, espinacas, nabos y zapallos). En el Cuadro 47 se presenta la producción de hortalizas para congelar en EEUU.

Cuadro 47
PRODUCCION DE HORTALIZAS CONGELADAS EN EE.UU. - 1985

Producto	Toneladas
Productos de papas	2.322.108
Maíz en coronta	192.072
Maíz en grano	163.352
Arvejas	220.501
Brócolis	161.890
Zanahorias	111.511
Poroto verde	143.382
Espinacas	79.311
Cebollas	64.432
Coliflor	42.930
Habas	53.111
Repollitos Bruselas	20.134
Zapallos	30.607
Poroto Negro	14.372
Espárragos	9.070
Otros	998.848
Total Toneladas	4.627.631

Fuente: Perspectivas de mercado para las exportaciones de hortalizas congeladas, Santiago de Chile, 1988

Las principales características del mercado norteamericano para hortalizas congeladas son:

- Abundancia de productos todo el año con precios estables.
- Importaciones crecientes de México, Centro América, Taiwan y China de 858.000 toneladas en 1986.
- Exigencias de calidad organolépticas (USDA grado A y B).
- Severas restricciones fitosanitarias que garantizan una preservación sin alteraciones de calidad por dos años a -20C.
- Precios altamente competitivos y estables por volumen de producción a bajos costos comparativos.
- Márgenes de utilidad bastante reducidos para los productores locales (5 a 10% después de impuestos y gastos financieros).
- Derechos de aduana 13 - 25% valor FOB, para los países del hemisferio sur

Junto con ser un país altamente consumidor Estados Unidos es exportador de hortalizas congeladas a varios hemisferios, tal como se indica en el Cuadro 48.

Dadas estas características del mercado americano y su gran poder de compra, algunos exitosos exportadores del área sur están penetrando en el mercado con la siguiente estrategia:

- a. Atacar segmentos del mercado en los que las ventajas comparativas del producto permitan competir ventajosamente. Productos de cosecha manual en los que se logre obtener mejor porcentaje de calidad de la materia prima, que en la cosecha mecánica. Son ejemplos claros: el maíz en coronta, brócoli, coliflor y poroto verde, entre otros.
- b. Llegar a los distintos mercados en un momento en que los productores locales tengan el mayor costo de almacenamiento y gastos financieros. Básicamente, esto ocurre entre 5 y 7 meses, luego de terminadas las cosechas en los distintos estados o regiones americanas líderes en la producción que se desea atacar, es decir, entre enero y marzo de cada año.
- c. Analizar cuidadosamente los constituyentes del costo FOB y CIF puerto destino final, a fin de llegar con el precio más bajo, costo consecuente con el precio de venta de los productos de alternativa

Cuadro 48

EXPORTACIONES DE HORTALIZAS CONGELADAS DE EE.UU. 1986/87
(En toneladas)

DESTINO	1986	1987
<u>Hortalizas excepto papas</u>		
Mundial	170.436	191.216
Canadá	10.304	10.484
Latino América	9.349	9.955
Europa Occidental	6.306	6.830
Asia	138.495	157.531
Países Arabes	1.036	3.914
Japón	122.817	136.903
Singapur	3.805	3.914
Hong Kong	7.074	7.896
Taiwán	592	2.627
Otros	3.171	2.277
Australia	5.498	5.852
Otros	484	591
<u>Papas</u>		
Mundial	89.143	111.576
Canadá	3.736	4.052
Latino América	3.839	5.303
Asia	80.891	101.130
Países Arabes	264	1.442
Japón	69.753	86.592
Singapur	3.212	3.351
Hong Kong	5.362	5.901
Taiwán	544	1.894
Malasia	1.118	1.430
Otros	677	1.091
<u>TOTAL HORTALIZAS CONGELADAS + PAPAS</u>	<u>259.579</u>	<u>302.792</u>

Fuente: Fundación Chile y USDA, 1988

locales e importados. Son ejemplos claros los precios CIF puertos del Este americano y Golfo de México de los brócolis y coliflores de México y Centro América, que tienen ventajas de fletes marítimos y sin aranceles (entre 30 y 40 centavos por libra CIF puertos del Este, respectivamente para Grado A).

d. Para productos de alta calidad y demanda como maíz dulce y porotos verdes, se debe tratar de exportar con el máximo valor agregado, es decir, en empaque para el consumidor directamente. Esto permite competir con el alto costo de la mano de obra americana, especialmente en productos de difícil empaque mecánico (maíz en coronta, porotos verdes enteros, corazones de alcachofas, brócolis enteros, etc.).

Aunque brevemente importa destacar la exitosa experiencia chilena en este Sector. Chile está produciendo hortalizas de buena calidad para el mercado americano y utilizando la estrategia de mercadeo anteriormente indicada. Sin embargo enfrenta dos principales factores limitantes:

a. Alto costo de almacenamiento congelado particular: entre 20 y 40 dólares por tonelada por mes contra 5 a 20 dólares en U.S.A.

b. Fletes marítimos no competitivos frente a los que operan países competitivos de Chile del área Centroamericana (México, Guatemala y países del Caribe) y Sudamericana (Argentina, Perú y Brasil). El flete de referencia para la costa del Atlántico es de \$ 5.500 dólares por contenedor de 40 pies o \$ 250 dólares por tonelada métrica en cámara, frente a \$ 1.800 por contenedor de 40 pies y \$ 110 dólares por tonelada métrica para productos argentinos y brasileros. Para el Pacífico los fletes son aún más caros, lo que hace imposible su uso.

Otro importante mercado de hortalizas congeladas es el de Canadá, que además de país productor de este tipo de hortalizas es un gran importador fundamentalmente de los Estados Unidos, México y Centro América. El consumo per cápita es de alrededor de 4,4 kilos/año, creciendo a una tasa de 10,5% anual desde 1979 a 1986.

En 1986 la producción de hortalizas congeladas alcanzó a 128.250 toneladas aproximadamente, las importaciones llegaron a 18.850 toneladas y las exportaciones a 37.979 toneladas, fundamentalmente poroto verde, maíz dulce, arvejas y papas.

El mercado canadiense con 25 millones de habitantes fundamentalmente consume hortalizas congeladas de marca nacional en un 60% y de marca propia de supermercados un 20% y otro 20% de marco institucional. Los productos de mayor demanda son la papa (35%), maíz dulce (15%), poroto verde (5%), zanahorias (18%), brócolis (8%), espinacas (9%), habas (2%) y otras especies (8%).

Las principales características del mercado canadiense son:

- Consumo de productos congelados todo el año
- Exigencias de calidad organolépticas (Depto. Agricultura Canadá grado A y B)
- Fitosanitarias (similares Foods & Drug U.S.A.)
- Precios competitivos pero estables por grandes volúmenes
- Derechos de aduana 5 - 15% valor FOB, Chile
- Productores locales trabajan con márgenes reducidos (10%) por la competencia de los productos importados

El mercado canadiense por su menor población y producción local es de menor interés que otros, aunque permite la entrada a productos de países del hemisferio sur como espárragos, porotos verde, brócolis y habas. Usualmente, la siguiente estrategia ha sido utilizada principalmente por Chile para exportar hortalizas congeladas a Canadá:

- a) entrar con ciertos productos con 100% valor agregado nacional para evitar hasta cierto punto la competencia de México y Centro América.
- b. programar la entrada en los meses en que los productos de USA tienen el mayor costo de almacenaje y gastos financieros.

Las limitantes estratégicas presentadas anteriormente para las exportaciones a U.S.A. se aplican también a Canadá, fundamentalmente el alto costo de fletes marítimos, y al costo de almacenamiento congelado en los países del hemisferio sur.

IV. PRINCIPALES PAISES DEL SUR PROVEEDORES DE PRODUCTOS HORTIFRUTICOLAS

En el Area Sur, Argentina, Brasil y Chile son actuales o potenciales competidores de Uruguay en los mercados de exportación de algunos rubros o pueden producir frutas de clima templado y generar indirectamente excedentes exportables.

Los tres países presentan diferentes niveles tecnológicos en sus producciones hortifrutícolas. Argentina ha sido un importante productor mundial de cereales y carne además de haber promovido un significativo desarrollo tecnológico en la producción y exportación de frutas. Brasil ha logrado un importante avance tecnológico en la producción de citrus y más recientemente empieza a expandir las exportaciones hortifrutícolas con sofisticadas tecnologías de riego en el nordeste del país y en San Pablo. Chile es el país donde existe una tradición frutícola más acentuada, probablemente por presentar condiciones naturales apropiadas para el cultivo de hortifrutícolas con ventajas comparativas respecto a otros cultivos.

Tanto Argentina, Brasil como Chile, cuentan con buenos centros de investigación agrícola y han mostrado preocupación con la introducción de variedades, sistemas de cultivos y diferentes aspectos investigativos de la innovación tecnológica para la hortifruticultura. La transferencia tecnológica en estos países también ha sido importante, con organismos oficiales y empresas que prestan este servicio, aunque concentrado en las principales zonas productoras. Los viveristas han sido beneficiarios de ella y han logrado producir plantas óptimas que redundan en buenos frutos y productividades.

En los tres países existen normas de calidad para frutas y hortalizas bastante completas y para las especies importantes, establecidas por los respectivos Ministerios de Agricultura. En general, éstas son acogidas por los exportadores de acuerdo a los requerimientos de los países importadores.

Tanto en Argentina, como en Brasil y Chile, el sector hortifrutícola dispone de apoyo estatal a través de líneas de créditos para la implantación y explotación de la hortifruticultura, además de financiamientos comerciales para las exportaciones. Diferentes grupos empresariales están en el negocio de frutas y hortalizas y es bastante importante la participación de empresas extranjeras en el componente de exportación, principalmente en Chile.

El cuadro 49 indica algunas relaciones interesantes, de las cuales se deduce la preminencia de la fruticultura en Chile, con respecto a los principales proveedores del Area Sur.

Cuadro 49
RELACIONES DE SUPERFICIE FRUTICOLA CON VARIOS INDICADORES
(En porcentaje)

Países	Sup. Fruticola Sup. Agric. Cult.	Sup. Fruticola Sup. Territorial	Sup. Fruticola 1000 Habitantes
Argentina	2,21	0,22	21,9
Brasil	2,69	0,19	13,7
Chile	6,13	0,27	17,4

Fuente: Corporación para el Desarrollo, Chile, 1987

Al analizar la composición de la superficie frutícola total de cada país se observa que en el caso de Argentina y Chile casi toda ella está ocupada por especies frutales de clima templado, en tanto que en Brasil este rubro bastante menor y hay predominio de especies frutales tropicales.

En el cuadro 50 se indica la importancia relativa de las especies frutales de interés según su superficie cultivada. Se observa que Argentina, después del cultivo de vides (incluyendo las correspondientes a vinificación), que ocupan más de la mitad de la superficie frutícola, viene en orden de importancia las frutas cítricas, pomáceas y de carozo. En el caso de Brasil, el cultivo de cítricos, y en particular del naranjo, ocupa la mayor parte de la superficie frutícola de las especies de interés. Muy distante se encuentra la vid, en tanto que las otras especies registran porcentajes secundarios.

A continuación se presenta información y estadísticas específicas para frutas y hortalizas en Argentina, Brasil y Chile, referidas a potenciales de producción y exportación, además de información sobre políticas gubernamentales de estímulo al sector y detalles sobre los principales productos hortifrutícolas de exportación para mercado externo que pueden ser de interés para Uruguay, en una futura competencia como país productor y exportador del Hemisferio Sur.

Cuadro 50
ESPECIES FRUTALES EN ARGENTINA, BRASIL Y CHILE
(Importancia relativa en porcentajes)

Fruta	Argentina	Brasil	Chile
Manzanas	9,10	1,33	8,62
Peras	3,00	0,51	1,86
Limonos	4,27	2,87	2,65
Mandarinas	4,63	-	0,03
Naranjas	11,39	78,09	2,82
Pomelos	2,63	-	0,04
Tangerinas	-	4,63	-
Cerezas	0,24	-	1,01
Ciruelas	2,15	-	2,09
Damascos	0,70	-	0,64
Duraznos	7,49	2,40	2,99
Nectarines	7,49	2,40	3,11
Almendras	0,14	-	1,13
Avellanas	-	-	0,01
Castañas	-	-	0,04
Nueces	1,76	0,27	3,30
Frambuesas	-	-	0,07
Frutillas	0,16	-	0,31
Grosellas	-	-	-
Kiwis	-	-	0,05
Paltas	-	2,63	3,12
Uva de Mesa	-	-	8,01
Uva Vinifera	-	-	58,10
Uva	52,33	7,27	-

Fuente: Corporación para el Desarrollo, Chile, 1987

A. Argentina

El subsector frutícola argentino se desarrolló fuertemente entre 1940 y 1980; sin embargo, el ritmo de crecimiento ha ido disminuyendo no ha sido similar en todas las especies analizadas. En cítricos (especialmente pomelos y limoneros), pomáceas y prunus, el crecimiento ha sido fuerte.

Argentina cuenta con recursos de clima, suelo y agua, que le permiten un importante desarrollo de su fruticultura de clima templado, pero hay aspectos tecnológicos que no le permiten esto para ciertas especies en el corto y mediano plazo. En términos generales, se puede señalar que en el caso de las vides, que ocupan una superficie importante, la calidad de las parras no es adecuada y una injertación masiva se vería reflejada en producciones de buena calidad no antes de 4 o 5 años; injertación que se ve poco factible de realizar debido a los problemas económicos que enfrentan hoy los productores. En el caso de los prunus, Argentina debería desarrollar tecnologías varietales nuevas, lo cual, dados los períodos de formación necesarios, significa que no logrará mejorar las producciones de estas especies en los próximos años.

Con mayor seguridad Argentina enfocará su desarrollo hortifrutícola en los próximos años, hacia especies que hoy cuentan con tecnologías apropiadas; es el caso de pomáceas y cítricos principalmente. Las demás especies de clima templado, aun cuando en el largo plazo tienen posibilidades de ser producidas en forma adecuada en el país, requerirán de estudios técnicos, que permitan mejorar las variedades y por lo tanto se puede indicar, que para los mercados de exportación, constituidos principalmente por países del hemisferio Norte, no reunirán una oferta trascendente en el próximo quinquenio.

El desarrollo de la hortifruticultura argentina se ve afectado también por la situación económica general, que repercute en el sector en la falta de mayor apoyo estatal, el cual orienta sus esfuerzos a resolver problemas más urgentes, y la dificultad de obtener recursos en condiciones financieras convenientes. En consecuencia, se prevé que en los años venideros el crecimiento del sector será moderado y por cierto en los rubros donde cuenta con mayores ventajas comparativas.

Las especies frutales más importantes, de acuerdo a la superficie cultivada, son vid (de mesa y vinífera), naranjo, manzano, durazno, mandarina y limonero. Aun cuando estas especies ocupan alrededor del 88% de la superficie destinada a frutales, el estudio también comprendió otras especies cuyas superficies respectivas son significativas. Las demás especies definidas en la investigación no son de interés en el caso de Argentina, puesto que no existen o no se explotan comercialmente en la actualidad.

El análisis de los distintos tipos de conducción en manzanos y perales, permite concluir que las nuevas plantaciones están siendo efectuadas en los tipos compacto o en espaldera, con lo cual manteniendo o aún disminuyendo la superficie, es posible aumentar la producción total, dado que las mayores densidades de plantas por hectáreas, permiten incrementar fuertemente los rendimientos por hectárea.

En relación a las manzanas, se exporta aproximadamente un 25% de la producción. Aún cuando hay muchas variedades, dos de ellas concentran el 85% de las plantaciones. La variedad Red Delicious reúne alrededor del 60% de las plantaciones, y la variedad Granny Smith un 25%.

En el caso de las peras ocurre algo similar. Un 25% del volumen producido se destina a la exportación. Dos variedades concentran la mayor parte de la superficie plantada, éstas son la Williams y la Triumph.

La producción histórica de naranjas ha ido decreciendo en el tiempo, aún cuando en el último decenio la superficie plantada se ha mantenido estacionaria, situación que se debe a la existencia de árboles viejos (derivado de la falta de renovación de plantas), y en algunos casos apestados, lo que afecta el rendimiento. Esto ha sido motivado principalmente por el descenso sostenido de los precios de esta fruta.

En el caso de pomelo ocurre algo similar a lo descrito para la naranja. Sin embargo, se tiene conocimiento de nuevas plantaciones, incentivadas por el buen precio obtenido en el mercado externo, con un manejo altamente tecnificado.

La producción de uva se destina principalmente a la elaboración de vinos, y sólo marginalmente al consumo en estado fresco. El destino de la uva para consumo es principalmente el mercado interno, siendo las exportaciones poco significativas. Las plantaciones de vides en Mendoza, principal provincia productora de uva, están orientadas a la producción de uva vinífera. Mendoza tiene una estructura de viñedos inadecuada para satisfacer la demanda actual, que es de vinos de mesa blancos, de poco color y perfumados, ya que es gran productor de uvas tintas, con poco mercado. Predominan en esta provincia las variedades rústicas como Criolla Grande y Cereza.

Se estima que San Juan, segunda provincia productora de uva, por sus condiciones climáticas es una zona adecuada para el cultivo de variedades aptas de uva para consumo en fresco, tanto en el mercado interno como externo. Sin embargo, también predominan en esta provincia las variedades Criolla Grande y Cereza.

Existe consenso de que para mejorar la calidad de la uva vinífera y de mesa, es necesario ejecutar un vasto programa de

injertación, erradicación y reimplantación. Todo indica que esas acciones son difíciles de concretar en el corto y mediano plazo, la ley que obligaba a cambiar cepas criollas por cepas finas fue derogada y las ayudas crediticias para mejorar las plantaciones no existen.

No se dispone de antecedentes debido a su reducida importancia económica de plantaciones comerciales de las demás especies consideradas. Este es el caso del avellano, castaño, frambuesa, grosella, kiwi y palta. En relación al kiwi, se sabe que recién se hacen incipientes plantaciones experimentales, sin resultados aún.

En las exportaciones frutícolas de Argentina, se destacan las manzanas, que es la especie de mayor importancia, tanto en volumen como valor, seguida de las peras. También se realizan exportaciones de cierta importancia, aunque en volúmenes menos significativos en relación a la producción de limones, naranjas y pomelos. Las exportaciones efectuadas de otras frutas, son poco relevantes.

Las importaciones de fruta en Argentina son de poca significación, consistiendo principalmente en almendras, nueces y avellanas.

En peras, si bien es posible llegar con la variedad Williams (cosechada a partir de diciembre-enero), es necesario obtener un nivel de durabilidad aceptable. Su escasa contextura y resistencia, hace que no sean totalmente aceptadas en América del Norte. El abastecimiento a Brasil, a pesar de ser Argentina un importante proveedor de peras y manzanas, está sujeto a altibajos, debido a la política de mayor o menor restricción a las importaciones que impone Brasil.

Respecto a las variedades producidas, en manzanas, las que se producen en el Alto Valle de Río Negro y en Mendoza, son Red Delicious, Granny Smith y Spud, se adecuan a la demanda internacional, aunque en el caso de Granny Smith, el color verde no es suficientemente intenso. En peras, las variedades producidas, Packam's y Williams también se adecuan a la demanda internacional con la única limitante para las Williams, de su escasa durabilidad.

La exportación argentina de duraznos, ha sido errática, dirigiéndose principalmente a Paraguay, Brasil, Uruguay y ocasionalmente Perú. Existen dos zonas definidas de producción de duraznos, la atlántica (que tiene a San Pedro como eje) y la del Valle del Río Negro, y Mendoza, con resultados diferentes en la durabilidad de los duraznos obtenidos en cada caso. Para el caso de los de la zona atlántica, sólo sería viable su envío por vía aérea, lo que descontados los gastos de exportación, especialmente flete, no resultaría en una rentabilidad suficiente. Para los de la zona cordillerana, su exportación es viable utilizando flete marítimo en contenedor refrigerado. La tendencia argentina sería a imitar la política de fletes (embarques completos, tarifas preferenciales), implementada por Chile, para frutas perecibles, como son duraznos. Los países competidores para Argentina, en este producto, son Chile y Sudáfrica, en similares condiciones de época de producción y distancia.

Argentina ha exportado tradicionalmente, ajo tanto blanco como colorado a la CEE y a Brasil, aunque los precios obtenidos son variables, por la oferta de otros abastecedores, especialmente en Francia. Dada su condición de producto con buena conservación post-cosecha, la oferta se puede regular en forma diferente a los productos muy perecederos. Los precios FOB de la última zafra, obtenida por ajo argentino es 1,50/1,60 U\$S/KG. hasta 1.10/0,90 U\$S/kg. con destino a Francia (de variedades blancas). Otro país cuya demanda puede ser importante para el ajo argentino es USA, pero está condicionada a su producción propia, y el abastecimiento de ajo mexicano, que ingresa a USA desde mediados de marzo.

Con respecto al ajo colorado, Argentina exporta algo a los países del Caribe y el grueso de su producción a Brasil con precios obtenidos en la última zafra de 1,10/1,30 U\$S/kg. En los años 1982 y 1983, se llegó a precios FOB de 2,50 U\$S/kg. pero actualmente los precios descendieron a causa de la disminución de las exportaciones de ajo colorado a Brasil que también ha estimulado la producción propia. La época de oferta del ajo argentino es diciembre a junio; además de a Francia y Brasil, Argentina exporta a USA, Singapur y Puerto Rico.

En lo referente a otras hortalizas, como espárragos, pimientos y melones. Argentina ha exportado en la contraestación del Hemisferio Norte, a Europa y a USA, en volúmenes creciente.

Para el caso de espárragos, su exportación está condicionada al flete aéreo. Aunque con buen potencial productivo, las variedades argentinas no se adecúan completamente a los mercados demandantes. Se estima en la principal zona productora que la duración económica de la esparraguera es de 11 a 15 años y su eliminación es consecuencia de la disminución de los rendimientos y la pérdida de tamaño y longitud del turión, con consecuente desvalorización en la comercialización. Los rendimientos indicados a continuación son muy variables y están condicionados por la edad de la plantación, el manejo del lote y también el origen de la semilla empleada.

AÑO DE COSECHA	RENDIMIENTO (KGS/HA)
1o.	800
2o.	2.000
3o. al 10o.	3.000 a 5.000
11o. al 15o.	1.500 a 2.500

Las exportaciones argentinas de espárrago se inician en 1983 con volúmenes crecientes tanto en variedades blancas como verdes. Las variedades blancas, tipo Argenteuil, representa el 80 por ciento de la producción argentina. y son preferidas por Francia y Alemania. También

existe mercado para el espárrago blanco en los Estados Unidos. El espárrago verde, que requiere menores cuidados que el blanco, y es el más demandado en otras zonas de América del Norte y en Europa.

Los precios FOB promedios, alcanzados para espárragos argentinos, son de 2,50 - 3,00 U\$S/Kq. para el tipo blanco. Argentina espera incrementar sus exportaciones a más de 1.000 toneladas anuales, ya que a pesar del alto costo de implantación, los precios alcanzados en la contra-estación del hemisferio Norte, son rentables.

El sector exportador de espárragos proyecta incrementar los volúmenes a mercados tradicionales (Francia, Alemania, Reino Unido, USA), y a otros tales como Escandinavia, de alto poder adquisitivo.

En cuanto a melones, las exportaciones argentinas han sido erráticas, dependiendo de oportunidades coyunturales y a nivel experimental. La variedad mayormente producida es la tipo "Honey Dew", que tiene aceptación, en América del Norte y en algunos países europeos, en tanto que en otros países europeos especialmente Francia, son más solicitados el tipo Cantalupos y Charentais.

Argentina ha exportado a Estados Unidos, en los años 1983 a 1985, cerca de 200.000 toneladas anuales de melón. La competencia de Argentina en el mercado de Estados Unidos es México, que tiene la ventaja de su cercanía y República Dominicana, con una legislación que la favorece por la Iniciativa de la Cuenca del Caribe. También Chile es un país competidor de Argentina, habiendo exportado para el mismo período, 20.000 toneladas anuales a ese mercado.

Argentina dispone de un buen potencial para la producción de melones, y trabaja para mejorar la presentación, empaque y aspecto sanitario de las variedades a exportar, utilizando flete marítimo en bodega refrigerada.

En el caso de pimientos, Argentina registra antecedentes de exportación desde 1974, aunque en volúmenes poco importantes y con destino a países limítrofes. La variedad más demandada, California Wonder, de cuatro cascós, se produce principalmente en el norte argentino, provincias de Salta, Jujuy y Tucumán, cuya cosecha no coincide totalmente con la época de ingreso al hemisferio Norte, que es de enero a abril inclusive.

La demanda del conjunto de los países europeos, es de 60.000 toneladas, aproximadamente, cuyo abastecimiento se realiza con producción de Marruecos, Israel, Etiopía, Cuba, Kenya y Chile. Desde el Cono Sur, el país competidor para Argentina, es Chile, con infraestructura de exportación más desarrollada.

B. Brasil

El desarrollo del sector agrícola brasileño y más recientemente la expansión de la hortifruticultura ha sido muy afectado por diferentes acciones de apoyo gubernamental como es el caso de la política cambiaria brasileña que, con frecuentes mini devaluaciones del cruzado ha estimulado la exportación de productos del sector, permitiendo una mayor competencia de los productos brasileños en los mercados externos. Además un fuerte apoyo crediticio, con financiamientos a largo plazo fue muy importante, principalmente en la expansión de la citricultura, cuando incluso se utilizaron recursos de programas de forestación para estimular el plantío de citrus y manzanas. Otro importante apoyo gubernamental ha sido el desarrollo científico tecnológico del país que ha permitido avances con la tecnología del cultivo y de la industria procesadora de varias frutas y hortalizas. El desarrollo de la infraestructura portuaria y de carreteras también ha aportado una importante contribución para que el país se iniciase en el mercado exportador de hortifrutícolas. En esta área ha sido fundamental el apoyo de la Cartera de Comercio Exterior del Banco de Brasil y del Ministerio de Relaciones Exteriores con acciones de promoción de exportaciones que han posibilitado la actual expansión en el comercio exterior brasileño de este rubro.

1. Promoción de exportaciones

Un importante elemento que ha permitido al país usufructuar las ventajas del comercio exterior y obtener saldos significativos en las cuentas comerciales ha sido el vigoroso esfuerzo del Gobierno para perfeccionar e incrementar las actividades de promoción de exportaciones. Esta acción ha sido coordinada por el Ministerio de Relaciones Exteriores en articulación con las demás entidades gubernamentales y particulares que desarrollan acciones en el área de comercio exterior. Ella ha contribuido a la importante participación de Brasil en los mercados internacionales y ha permitido la consolidación de posiciones generalmente obtenidas con dificultades en un área donde presencia, constancia y tradición son atributos tan importantes como competencia en precios y calidad.

Estos servicios de promoción comercial han sido prestados por intermedio del MRREE en Brasil y de los sectores de Promoción Comercial, en las misiones diplomáticas y reparticiones consulares en el exterior como apoyo importante en el proceso de comercialización externa. Ese esfuerzo se realiza en los terrenos de organización y operacional, alcanza varias instituciones y utiliza todos los instrumentos de promoción comercial susceptibles de contribuir para mayores exportaciones brasileñas; estudios e investigaciones de mercado; información sistemática sobre oportunidades de ventas; divulgación constante de datos y técnicas de interés para el exportador brasileño; información de los potenciales compradores sobre la capacidad de oferta nacional; apoyo directo e individual a través de las Embajadas y Consulados, al empresario

interesado en exportación; contactos con las comunidades de negocios en todo el mundo; ferias y exposiciones; misiones comerciales y preparación de recursos humanos para la exportación.

Además el Departamento de Promoción de Mercados de la Cartera de Comercio Exterior del Banco do Brasil (CACEX), ha apoyado fuertemente al sector hortifrutícola con la divulgación de informaciones y oportunidades de comercio exterior, con asistencia y orientación a los exportadores brasileños y a los importadores extranjeros, y también con la coordinación y acompañamiento de ferias y exposiciones, en las cuales mantienen un equipo de atención a las empresas participantes.

La promoción de exportación se realiza en base a diversas modalidades, desde la asesoría directa a exportador, hasta la viabilización del contacto con el importador extranjero, pasando por el suministro de catálogos, manuales e informaciones sobre potenciales compradores a empresas nacionales que produzcan mercaderías para las cuales haya demanda externa.

DEPEM suministra también el aporte necesario a las agencias de CACEX en el país, contribuyendo para que éstas puedan atender a los exportadores de sus regiones. Del mismo modo mantienen estrecho contacto con las dependencias del Banco do Brasil en el exterior, con miras a la actualización de datos e informaciones sobre la legislación del comercio internacional. Además DEPEM mantiene colaboración con organismos internacionales que actúan en el área del comercio exterior, a través de contactos y reuniones para análisis y elaboración de normas y acuerdos de validez internacional.

La conquista de mercados en el exterior para productos brasileños es resultado también de los avances del país en el campo tecnológico y de su capacidad de reaccionar con creatividad a oportunidades de mercado. En el campo de la generación y transferencia de tecnología agropecuaria ha sido fuerte el apoyo gubernamental y el país ha acumulado una cantidad de conocimientos capaces de mantener un crecimiento sostenido, en la producción tanto de granos como de frutas y hortalizas para la exportación.

Creadas con el objetivo de apoyar la producción, principalmente con aumentos en la productividad y reducción de costos, la Empresa Brasileña en Investigación Agropecuaria (EMBRAPA) y la Empresa Brasileña de Asistencia Técnica y Extensión Rural (EMBRATER) constituyen hoy un sistema bien estructurado de generación y transferencia de tecnología. EMBRAPA cuenta con 18 centros nacionales de investigación de ámbito estadual y 3 servicios especiales de ámbito nacional - estudio y análisis de suelos, producción de semillas básicas y de recursos genéticos. Cuenta además con el apoyo de programas integrados de investigación en los Estados y con 14 empresas estaduais de investigación. EMBRATER coordina el sistema brasileño de transferencia de tecnología, con Empresas

Estatales de Extensión Rural en todas las unidades territoriales brasileñas y con cerca de 13.000 técnicos extensionistas dedicados al tema de la promoción agropecuaria.

En el desarrollo de la fruticultura y de la industria de procesados de frutas y hortalizas en Brasil, la iniciativa privada ha jugado un rol fundamental, tanto en el sector de producción como en los de industrialización y de comercialización, tomando riesgos significativos en distintos momentos. Por otro lado, sigue siendo muy importante el rol de los grupos de exportadores de frutas y hortalizas brasileñas, considerese por ejemplo las importantes acciones desarrolladas por ellos en la promoción comercial de estos rubros en el exterior, la conquista de nuevos mercados, además de los tradicionales en EE.UU. y la CEE y las cooperaciones empresariales que han sido importantes en estas conquistas. Por otro lado, la relativamente reciente constitución de HORTINEX la asociación que congrega a los exportadores brasileños de hortifrutícolas evidencian la importante acción de la iniciativa privada en pro del sector.

2. Características y Evolución del Sector

El subsector frutícola brasileño ha mostrado un gran dinamismo en cuanto a la expansión de la producción durante las últimas décadas. El crecimiento observado no ha sido similar para todas las especies. En efecto, el crecimiento más espectacular se refiere al cultivo del naranjo, en cuyo caso se aprovechó la coyuntura de la disminución de la producción en EE.UU., amén de que el país dispone de condiciones climáticas favorables para el cultivo de cítricos. También el cultivo del manzano tuvo un crecimiento destacado, por el apoyo recibido a través de la promoción del Ministerio de Agricultura de un Plan Nacional de Producción de la citada fruta en regiones con microclimas favorables. Lo mismo ha pasado con los planes nacionales de estímulo al cultivo de determinadas hortalizas como es el caso de la cebolla y el ajo.

El país dispone de extensas superficies en su amplio territorio, para expandir las áreas de cultivo. Sin embargo, las condiciones agroclimáticas no son adecuadas para todas las especies. En efecto, éstas son apropiadas para el cultivo de cítricos y especies tropicales, y limitado para aquellas de clima templado, como pomáceas y prunus. Las condiciones agroclimáticas inadecuadas para el cultivo de especies de clima templado, se traducen en que si bien es posible producir las frutas respectivas en algunos estados brasileños, principalmente en el sur, éstas difícilmente lograrán las cantidades y características de calidad comparables con las provenientes de países como Argentina y Chile. Además, la limitación de las áreas con clima apropiado hace que el costo de explotación de las especies de clima templado sea relativamente mayor al expandirse a áreas marginales.

Como el mercado interno brasileño es bastante grande (136 millones de habitantes), las importaciones de frutas y hortalizas

representan sumas muy importantes, y el país tiene áreas con microclimas relativamente adecuados, por lo cual Brasil en los últimos años ha seguido una política sostenida de sustitución de importaciones en algunas frutas y hortalizas incluso de clima templado, con tendencia al autoabastecimiento.

El caso típico es el relacionado con el esfuerzo nacional de grandes plantaciones de manzana apoyado incluso por el Plan Nacional de Producción de Manzana centrado principalmente en el Estado de Sta. Catarina, aprovechando las condiciones de altura, para cubrir la necesidad de horas de frío, que no se tienen por latitud, con recursos asignados a investigación, extensión y crédito. Se han logrado avances en producción de manzana, por grupo, aunque las variedades cultivadas (Fuji, Gala) no son de excelente sabor, tamaño y color. Sin embargo, varios factores positivos han permitido el crecimiento de las zafras nacionales de manzana y la producción nacional en los últimos ocho años se multiplicó por diez. El Cuadro 51 indica las estimaciones para el sector en los próximos años.

Cuadro 51
PRODUCCION DE MANZANAS EN DIFERENTES ESTADOS BRASILEROS
(En toneladas)

Estados	1987	1988	1989	1990
Minas Gerais	1.500	1.500	1.500	1.500
San Pablo	20.000	15.000	12.000	12.000
Paraná	28.000	30.000	35.000	40.000
Santa Catarina	170.000	185.000	210.000	250.000
Rio Grande do Sul	65.000	75.000	85.000	95.000
TOTAL	284.500	306.500	343.500	398.500

Fuente: CACEX, Cartera de Comercio Exterior de Brasil, 1988

El consumo brasileño de manzanas ha llegado a las 300 mil toneladas/año, y como la producción nacional no es suficiente se importan volúmenes significativos de Argentina y Chile; así como también de peras, especialmente Packam's, con principal destino a los grandes mercados consumidores de Sao Paulo, Rio de Janeiro y Brasilia. En base a un mayor poder adquisitivo y mayores exigencias en calidad, estos mercados se han vuelto muy exigentes, demandando fruta de mayor calidad y mejor seleccionada, que los mercados del sur de Brasil, adonde tradicionalmente se ha exportado la fruta uruguaya, tanto para su consumo fresco como para industrializar.

Como gran mercado consumidor, importa cantidades considerables de algunos productos de buena calidad. Se importan volúmenes significativos de manzanas, peras y uva de mesa, fundamentalmente de Argentina y Chile, que serían los abastecedores competitivos de Uruguay, en el mercado brasileño. En manzanas, la limitación es la cifra de 10 millones de dólares, en valor de importación a alcanzar en 1990, conforme a las negociaciones bilaterales.

Además de la diferencia de calidad con la fruta argentina y chilena, en varias oportunidades situaciones coyunturales y eventualmente la tasa de cambio desfavorable, han desestimulado la exportación a Brasil de productos uruguayos ya sean frutas u hortalizas, que además no sean suficientemente promocionados en esos mercados. Los productos además enfrentan competencia en lo referente a la calidad del empaque (cajas, etiquetas, diseños, colores) que presenta la fruta argentina y chilena en el mercado brasileño, especialmente en Sao Paulo y Rio de Janeiro.

En hortalizas también se han implementado planes de autoabastecimiento, como el Plan Nacional de Cebolla, que ha logrado aumentar significativamente la producción nacional reduciendo a cero sus importaciones.

La producción de cebolla en Brasil actualmente se realiza en tres grandes áreas: en Rio Grande do Sul y Santa Catarina que producen en el primer trimestre del año principalmente la variedad "bala periforme" de buena durabilidad y elevado tenor de materia seca. b) en Sao Paulo y sur de Minas Gerais, que producen en la mitad del año las mismas variedades y también algunas cebollas híbridas más perecederas y c) en el Nordeste, que produce a final del año, variedades principalmente de tipo canaria con bajo tenor de materia seca y elevada perecibilidad, pero con un garantizado mercado para ensaladas.

También se ha implementado con éxito el Plan Nacional de Ajo. Si bien el mercado brasileño sigue importando ajo de Argentina, España y México, en los últimos años se ha dificultado este abastecimiento a causa del aumento de la producción brasileña. El producto ha sido producido principalmente en la región de Santa Catarina en microclimas bastante adecuados, utilizándose la muy buena variedad "Shonan" y en regiones elevadas de Minas Gerais con clima frío durante el segundo trimestre del año. Así, el país ha logrado producción propia suficiente para proveer su abastecimiento durante todo el segundo semestre, garantizando su mercado en este período con negociación en ALADI de cláusula de salvaguardia para el ajo que es importado solamente en el primer semestre, con preferencias para los tipos blanco y algo de rosado.

Entre los demás productos también exportados se destacan berenjena, espárragos, pimientos, jengibre, boniato y algunas hortalizas exóticas tropicales, con las siguientes características: elevada

utilización de mano de obra; bajo costo de producción; pequeño ciclo productivo, con rapidez en la multiplicación de la oferta aprovechando oportunidades de mercado; cosecha en período de entre zafra de países del hemisferio Norte e importancia a nivel económico regional, como es el caso del "inhame", producido principalmente en el Nordeste. Allí la característica predominante es la de minifundio, pero se evidencian actualmente crecientes producciones de hortifrutícolas en escala industrial sobre todo con melón, ananá y cajú (castañas).

La distancia de los mercados externos, localizados en Europa, EEUU y Canadá constituyen la principal limitación a una mayor expansión de las exportaciones hortifrutícolas brasileñas. El flete es un serio problema puesto que la elevada perecibilidad de estos productos frescos, demanda vía aérea, con costos bastante elevados, que afectan mucho el precio del producto final. Además, cualquier manejo inadecuado de la temperatura en ese transporte implica problemas de pérdida de peso o deterioro, con consecuentes reclamos de compradores e indemnizaciones a los importadores. Tratándose básicamente de la comercialización de productos "in natura" otro serio problema es el control riguroso por parte de los importadores en cuanto al aspecto fitosanitario, principalmente en lo que se refiere a la utilización de defensivos agrícolas y extremo cuidado con residuos en los productos.

Los mayores competidores de Brasil en los mercados europeos han sido Africa del Sur, Marruecos, Israel, Costa de Marfil y Kenia. Sus principales compradores han sido la CEE, EEUU, Canadá, algunos países del Oriente Medio y en el caso de tomate 97% del producto exportado por Brasil se ha destinado a Argentina.

Merece algún destaque el caso de espárragos blancos, que Brasil produce con buena calidad, tanto para el abastecimiento interno como para la exportación. Dichos rubros están respaldados por la investigación agrícola desarrollada por EMBRAPA y con planes de producción que, además de asistencia técnica y crediticia, incuyen su mercadeo.

Inicialmente el espárrago fue introducido en Brasil a través de Rio Grande del Sur por influencia de emigrantes europeos. Hoy la producción brasileña de espárragos se concentra en el sur del país por condiciones climáticas favorables y por su importante parque industrial que han posibilitado su exportación en áreas relativamente grandes, pero a nivel principalmente familiar. El rendimiento medio de los cultivos ha variado entre 1.500 a 2.000 kgs/ha. fundamentalmente por la utilización de cultivares de calidad inferior, períodos de cosecha muy largos, poco cuidado con los tratos culturales y significativas fluctuaciones de precios en los mercados. Sin embargo, varias industrias locales han estimulado la expansión del cultivo que se ha beneficiado de un fuerte esfuerzo de investigación, introducción de nuevas técnicas y materiales genéticos superiores que han incrementado los rendimientos.

En el pasado su producción se destinó, casi exclusivamente, al procesamiento en las industrias de alimentación y al mercado regional del sur. Su elevado precio de venta, la falta de costumbre de su consumo en otras regiones brasileñas y la poca divulgación del producto, hacen que el espárrago siga siendo poco conocido por la mayoría de los consumidores brasileños, mientras tiene gran aceptación por los europeos. Así, actualmente parte importante del espárrago industrializado en Brasil va al mercado exterior. Las informaciones de CACEX sobre las exportaciones brasileñas de conserva de espárrago indican volúmenes de 826.828 kgs. al año y un valor aproximado de 2 millones de dólares.

Más recientemente otras regiones de Brasil han aumentado sus producciones de espárrago, como es el caso de Santa Catarina, Paraná, San Pablo, Minas Gerais y Pernambuco, con destino tanto a mercado interno como para exportación. Además hay una fuerte industrialización del producto, también con ambos fines.

Los principales países importadores de conserva del espárrago brasileño se encuentran en Europa, destacándose Alemania Federal, Francia y Dinamarca. que tienden a incrementar las importaciones por su elevado costo local de producción, principalmente por la gran cantidad de mano de obra no siempre disponible. Por otro lado, Chile, México, Perú y China Nacionalista son los grandes competidores de Brasil en la exportación de espárrago, siendo el último actualmente el mayor exportador mundial.

En el caso de duraznos, la producción brasileña se destina en su mayor parte (90%) a la industrialización, siendo el Estado de San Pablo, el único productor de duraznos para consumo fresco. La tradicional e importante producción de duraznos en el sur del país se destina también a la industria de conservas, principalmente en Rio Grande del Sur.

La demanda no satisfecha se abastece fundamentalmente con durazno importado de países vecinos del sur como Argentina, Chile y Uruguay. Con miras a intensificar la corriente exportadora de Uruguay y a Brasil, sería recomendable estudiar las variedades, condiciones y medios de transporte utilizados, puesto que en transporte Uruguay, por su proximidad, tendría ventajas relativas comparado con el flete del producto desde Chile.

Para el caso de ciruelas, Brasil es demandante y el único abastecedor significativo es Argentina, por lo tanto existe un mercado potencial que justifica profundizar su producción y la investigación de variedades, con miras al mercado interno.

Si bien en Brasil se están investigando variedades de peras que se adapten a suelo y clima brasileños, todavía no se han logrado producirlas con buena adaptación y se siguen importando volúmenes significativos, de peras de Argentina, Chile, EEUU y en los últimos años de origen húngaro.

Para el caso de uva de mesa, el país importa a pesar de un aumento en su producción en diferentes regiones como en los estados del sur, en San Pablo y actualmente en el Valle del Río San Francisco, en el nordeste de Brasil con clima seco y muy adaptado bajo riego. Allí se están produciendo principalmente las variedades de uva de mesa. Sin embargo, el país sigue la tendencia de importar variedades sin semillas, que provienen especialmente de Chile.

El cuadro siguiente sintetiza la relación de los diferentes abastecedores de frutas y hortalizas seleccionadas a Brasil en 1987.

Producto	Principal proveedor	Otros proveedores
Manzana	Argentina	Chile, Hungría
Pera	Argentina	Portugal, Chile, USA
Durazno	Chile	---
Uva de mesa	Chile	Argentina
Ajo	Argentina	España

Finalmente cabe mencionar que Brasil es productor de melón y frutilla, abasteciendo su demanda interna y produciendo además volúmenes de exportación. Las exportaciones de melón representaron 2.48 millones de dólares el año pasado, siendo el principal importador Reino Unido, con 964 mil dólares, seguido por Argentina con 710 y Holanda con 537 mil dólares. En Brasil existen importantes planes para la expansión de este cultivo en áreas nuevas en el Nordeste del país, con clima seco, con mucha insolación y con sistemas de riego estimulados por el Plan Nacional de Irrigación que tiene como meta un millón de hectáreas para varios productos. Por este motivo, Brasil sería importador, sólo en situaciones de coyuntura, por desabastecimiento interno por causa de sequías u otros desastres climáticos. La frutilla - que no es una fruta tropical - ocupa el cuarto lugar en las exportaciones brasileñas de frutas frescas, habiendo generado el año pasado entradas de 1,92 millones de dólares. Las ventas se destinaron principalmente a los mercados europeo y norteamericano, durante la entreezafa del producto en los países del Hemisferio Norte.

Entre los demás hortifrutícolas brasileños de exportación destácase la banana, gracias a las compras de Argentina y Uruguay que el año pasado representaron 12,9 y 3,5 millones de dólares respectivamente. El segundo producto más importante entre las frutas tropicales es el ananá, que representó 5,45 millones de dólares en las exportaciones el año pasado, principalmente para los mercados de Argentina, España, EEUU, Holanda, Inglaterra y Alemania Federal.

En síntesis la tendencia que se verifica es la de Brasil como relativamente modesto productor/exportador de frutas frescas, si se le compara con países como Estados Unidos, México, Argentina, Chile, Francia, Italia y España. Sin embargo, en los últimos años, se ha perfeccionado la producción de frutas brasileras, tanto desde el punto de vista genético como de técnicas de cultivo, embalaje y transporte, elevando así su aceptación internacional. (Cuadro 52)

Cuadro 52
EXPORTACIONES DE FRUTAS FRESCAS DE BRASIL EN 1984-86

Frutas	1984		1985		1986*	
	Tons.	Miles U\$S FOB	Tons.	Miles U\$S FOB	Tons.	Miles U\$S FOB
Ananás	18.846	5.454	17.586	4.651	16.728	4.628
Bananás	103.151	16.527	105.484	26.654	101.262	13.895
Naranjas	48.959	11.281	74.923	18.624	87.915	16.677
Melones	6.094	2.486	8.203	3.571	8.027	3.290
Limas	699	236	1.747	666	2.202	837
Mamones	1.933	1.011	2.110	1.122	2.493	1.359
Mangas	1.931	1.346	3.176	2.145	3.953	2.550
Frutillas	1.395	1.920	1.080	1.349	1.389	1.656
Tanjarinas	2.357	585	4.101	1.168	7.120	1.807
Uvas	972	820	1.494	1.308	2.897	3.102

* Datos preliminares

Fuente: CACEX, Cartera de Comercio Exterior de Brasil, 1988

En el año 1987, a partir de la recuperación de precios en el mercado internacional y mediante una mayor producción brasileña se logró una exportación cercana a los U\$S 75 millones.

La actual coyuntura económica y las políticas definidas por el Gobierno, indican que todo desarrollo durante los años venideros, tendrá que hacerse principalmente en base a iniciativas del sector privado. El Gobierno determinó acabar con el subsidio del crédito al sector agrícola. En consecuencia, se prevé que la fruticultura brasileña se desarrollará a un ritmo más lento en los próximos años que lo ocurrido en la década pasada. Con seguridad su desarrollo se orientará a especies en las que tenga ventajas comparativas y buenas posibilidades de exportar, sin considerar las frutas tropicales, varias de las cuales ya se comercializan al exterior con éxito.

Importa indicar que Brasil tiene acuerdos bilaterales de intercambio comercial con Uruguay, caso del PEC, Protocolo de Expansión Comercial, y Acuerdo de Alcance Parcial No. 35, pero también similares con Argentina, Paraguay y Chile en los cuales Uruguay encuentra importante competencia para la exportación de hortifrutícolas al mercado brasileño.

C. Chile

En medio del panorama de dificultades que se enfrentan para aumentar, e incluso mantener el nivel de las exportaciones agropecuarias, Chile ha logrado un crecimiento sostenido de 20% anual en la última década. Este resultado es fundamental, se debe a las siguientes razones: a) políticas claras de largo plazo, de apertura al comercio exterior y de desarrollo de sus ventajas comparativas; b) al mantenimiento durante una parte de estos años de una tasa de cambio (peso - dolar) relativamente alta y c) al cambio de mentalidad que se logró en el sector. (*)

Todo esto fue bastante difícil en un país que por decenios consideró a la agricultura como retardataria e incapaz de contribuir a las exportaciones y al desarrollo nacional. Este cambio de mentalidad ha significado un gran esfuerzo realizado por el sector privado que, encontrando una motivación y un clima propicio, ha destinado los recursos humanos, tecnológicos y de capital para producir eficientemente para la exportación y ha aprendido a ser comercialmente hábil para buscar nuevos y mejores caminos.

El sector agropecuario chileno es relativamente pequeño dentro de la economía nacional, representa casi un 9% del Producto Interno Bruto y ocupa un 17% de la fuerza de trabajo del país. En términos comparativos con otros países de América Latina, también es pequeño, ya que la superficie arable total con que cuenta es de sólo 5.1 millones de has. Esta superficie está distribuida de Norte a Sur en pequeñas zonas que tienen una gran variedad de climas, suelos y otras condiciones. Sin embargo, en los últimos veinte años este sector ha vivido las transformaciones más profundas que cualquier otro en el país.

(*) J.P. Torrealba. "Estrategia para la exportación de productos agropecuarios: El caso de Chile" por J.P. Torrealba, Uruguay, 1987

Las políticas aplicadas al sector agropecuario han logrado acelerar su crecimiento y han permitido un aumento muy significativo en sus exportaciones. La producción agropecuaria ha llegado a ser suficiente para abastecer casi completamente el mercado interno, exceptuando los productos tropicales que Chile no puede producir.

El sector agropecuario se ha convertido en uno de los más dinámicos de la economía y su contribución a la generación de divisas se ha vuelto importante, como se muestra en el Cuadro 53.

Las exportaciones agropecuarias chilenas crecieron en U\$S 575,2 millones en la última década, a una tasa anual de 10%. El 81% de este crecimiento se debe a las exportaciones frutícolas. Si se considera las exportaciones forestales como parte del sector, como se hace en Chile, el aumento total en la década sería de U\$S 798,4 millones, ya que éstas crecieron en U\$S 223,2 millones desde 1976, a 1986. Este comportamiento es sorprendente no sólo por su dinamismo sino por ser estable y consistente. La evolución se produjo a pesar de las recesiones en el mercado internacional, las medidas proteccionistas, y los cambios en la política cambiaria y las recesiones que hubo en el país. (Cuadro 53).

Cuadro 53
EXPORTACIONES AGROPECUARIAS DE CHILE, 1965/87

Año	US\$ millones de cada año	Porcentaje sobre Exportaciones del País
1965	29.1	4.2
1970	36.2	3.2
1974	57.2	2.3
1976	110.7	5.3
1978	194.0	7.8
1980	335.8	7.0
1982	368.5	9.9
1983	333.6	8.7
1984	438.8	12.0
1985	516.4	13.5
1986	685.9	16.2
1987 (Estimado)	800.0	17.7

Fuente: Elaborado en base a Informes de Banco Central y ODEPA, Chile, 1987.

Las explicaciones fundamentales de estos resultados, más allá de las razones de política macroeconómica, se resumen a continuación.

Las mayores ventajas comparativas en el sector silvoagropecuario de Chile están en la producción de frutas y algunas hortalizas frescas fuera de la estación productiva del hemisferio Norte. Es algo que muy pocos países pueden hacer.

La existencia de mercados actuales que potencialmente puedan crearse o que son susceptibles de ampliarse, exige una agresiva actividad en su búsqueda, promoción y mantenimiento.

Chile está en un rincón del mundo, muy lejano de los grandes mercados externos y por esto los costos de transporte son muy altos, especialmente para productos perecederos. En algunos rubros el flete internacional llega a ser más del 50% del precio CIF. Esto hace muy difícil la competencia con otros países y exige buscar permanentemente formas de aumentar la eficiencia para competir y reducir los costos de la producción y la exportación.

El concepto de mejorar la calidad gradualmente se ha ido extendiendo a la mayoría de los exportadores como resultado de experiencias. Se han logrado transmitir esta preocupación a muchos productores, ya sea a través de controles de calidad y diferenciales de precios, que cada exportador opera en forma independiente. Hasta ahora los únicos controles obligatorios para la exportación son los sanitarios.

En el Cuadro 54 se presenta la evolución de los principales rubros de la exportación agropecuaria. Como se mencionó, un 80% del aumento de las exportaciones se debe al rubro frutas. Las exportaciones de los productos diferentes a la fruta, también han tenido un crecimiento dinámico, aunque son el resultado de comportamientos variados de distintos renglones.

Cuadro 54
PRINCIPALES RUBROS EN LAS EXPORTACIONES AGROPECUARIAS 1974-1986
(Valores FOB en U\$S millones)

Rubros	1974	1976	1978	1980	1982	1984	1986
FRUTAS	19.7	58.2	107.4	184.8	233.9	315.2	525.3
Sub-Total No Fruta	37.4	52.5	86.6	151.0	114.6	123.6	160.6
LEGUMBRES DE GRANO	22.0	9.2	30.6	48.1	16.0	13.4	40.9
HORTALIZAS	2.3	8.8	12.7	13.6	22.3	18.9	20.4
SEMILLAS Y OTROS	3.8	3.3	3.3	2.8	4.8	5.1	12.2
VINOS	3.6	7.8	9.6	21.2	12.8	10.2	13.6
LANA Y CARNE OVINA	3.8	14.4	18.4	30.9	26.5	20.1	16.7
CEREALES	0.4	1.4	2.8	4.5	5.2	20.2	3.3
OTROS	1.6	7.4	9.3	29.8	27.1	35.7	53.5
TOTAL AGROPECUARIO	57.2	110.7	194.0	335.8	368.5	438.8	685.9
TOTAL FORESTAL	127.0	170.4	253.8	580.3	337.1	372.8	393.6
TOTAL SILVOAGROPECUARIO	184.2	281.1	447.8	916.1	705.6	811.6	1.079.5

Fuente: Banco Central, Superintendencia de Aduanas, ODEPA, Chile, 1987.

Las exportaciones de frutas incluyen más de 25 especies que en un 90% se exportan frescas en la temporada de verano del hemisferio sur a más de 30 países de todo el mundo. Las uvas y manzanas constituyen casi el 80% de estas exportaciones. Las cantidades exportadas en los últimos doce años aumentaron a 10 veces para las manzanas y a 13 veces para las uvas. Los precios de las frutas, en dolares reales, tuvieron disminuciones desde 1980, del orden de 10% a 20%, y algunas han vuelto a los niveles anteriores. En general esta actividad es muy rentable, por esto la superficie plantada de frutales ha crecido considerablemente, aumentando de 65.000 en 1974 a 130.000 has. en 1986. La inversión en una hectárea de plantación frutal fluctúa de Us\$ 12.000 a 15.000 y a veces más. Además, ha habido un cambio tecnológico continuo de introducción de nuevas especies y variedades, métodos de producción y manejo post-cosecha que han aumentado los rendimientos y la calidad del producto.

Las hortalizas constituyen una variedad grande de productos que se exportan para consumo fuera de estación, los principales son cebollas, melones, ajos y otros. Las cantidades de estas exportaciones han sido muy fluctuantes, en respuesta a cambios bruscos de año a año en los precios. Sin embargo hay una tendencia a aumentar las cantidades exportadas.

Las legumbres de grano son una exportación tradicional que incluye porotos, lentejas, garbanzos y otros. También ha tenido volúmenes de exportación fluctuantes, en función a los precios internacionales que han sido muy cambiantes; en los últimos años con una tendencia de precios a la baja, las cantidades exportadas han aumentado.

Respecto a semillas, tradicionalmente Chile exportó semillas de plantas forrajeras. En los últimos años éstas aumentaron volumen y se diversificaron a hortalizas y otros productos de interés.

Esta ampliación de mercado se debe en buena parte a un buen nivel tecnológico y a la confiabilidad de abastecimiento demostrada en el campo frutícola y hortícola, lo que atrajo a empresas extranjeras que dominan estos mercados externos. Además permite a los importadores del hemisferio Norte, disponer de semilla fresca en la primavera y ahorrar almacenamiento e inventarios.

El vino es una exportación tradicional de productos de reconocida calidad, que desde 1980 ha tenido una reducción en sus valores, a pesar de los esfuerzos realizados que permiten exportarlo a 40 países. Existe gran tradicionalismo protección y competencia en el mercado externo.

Además de los productos anteriores hay otros rubros que han tenido un crecimiento importante debido a la incorporación de un buen número de nuevos productos de exportación en volúmenes menores. Este es el "semillero" para el crecimiento de futuras exportaciones diferentes a los rubros tradicionales. Las exportaciones en Otros sumaron más de 500 diferentes productos.

La estrategia de la política para el fomento de las exportaciones tiene dos periodos diferentes. En el primero, que duró hasta alrededor de 1982, se caracterizó por estar basada en los esfuerzos individuales de cada exportador, con un apoyo de instituciones públicas que se restringió casi exclusivamente en proporcionar información y algunos contactos externos.

Las dificultades que planteaba la recesión internacional y el alto nivel de endeudamiento externo del país hicieron que se le diera mayor prioridad a las exportaciones, y se planteara una estrategia más activa.

La política de fomento a las exportaciones en el segundo periodo, posterior a 1982, ha estado basada en lo siguiente: a) un tipo de cambio real alto; b) una revisión legal y administrativa para hacer todos los procedimientos de exportación lo más expedito posible; c) una coordinación del sector público y privado para promover las exportaciones; d) la acción subsidiaria de instituciones públicas para formar comités de exportadores por rubro que emprendan acciones conjuntas, difusión de información, normas y exigencias del mercado externo, certificado de conformidad y control sanitario de los productos exportados.

Una de las acciones más destacadas ha sido la campaña de promoción del consumo de fruta fresca fuera de temporada en el mercado de Estados Unidos y Canadá. Esta ha incluido publicidad en diversos medios masivos, contactos por correo, apoyo a la comercialización y puntos de venta. En esta campaña se gastó US\$ 1.8 millones, que fueron financiados en su mayor parte por los miembros del comité correspondiente. El resultado fue bastante positivo, ya que este mercado recibió un 22% más de fruta entre 1983 y 1986.

Además del esfuerzo desarrollado por estos comités, cabe destacar el de muchas empresas y organizaciones privadas que prestan diversos tipos de servicios para la exportación.

Los exportadores se han organizado contratando barcos charter, reduciendo el costo de transporte; muchos han instalado sus propios frigoríficos y plantas de empaque, y algunas empresas lo han hecho como un negocio.

Los productores, que incluyen predios de todo tamaño, han aprendido a estar atentos a introducir nueva tecnología, ya que la mayoría se ha convencido que es rentable y a veces indispensable para lograr productos de calidad. Han enfrentado las inversiones en nuevas plantaciones y siembras. Es frecuente ver productores interesados en ensayar nuevos productos y variedades para exportación. Han contado con el apoyo del Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias en aspectos de producción.

Otras organizaciones privadas han proporcionado sellos de calidad, que son contratados voluntariamente por el productor, el exportador o a veces por el importador extranjero.

Las universidades han dirigido esfuerzos a investigar en rubros de exportación, apoyando la transferencia de tecnología. Los medios de comunicación masiva se preocupan de informar del tema de las exportaciones que ha llegado a ser de interés del público en general.

Los bancos han estado atentos a financiar la producción y las operaciones para la exportación. Las empresas de seguros también realizan importantes operaciones en este campo; cabe destacar el seguro a la producción frutícola que ofrece una empresa particular.

La industria forestal ha contribuido también proporcionando cajas y materiales de embalaje de calidad y a costos competitivos para exportar más de 68 millones de cajas de fruta.

Como el mercado interno es pequeño, no puede absorber la producción de calidad no-exportable de frutas y otros. Esto ha dado origen a una industria procesadora para exportación con perspectivas interesantes. Un ejemplo de esto son los aumentos de exportaciones en los últimos tres años de las industrias de jugos de fruta (US\$ 4.6 MM a US\$ 12.6MM), fruta seca (US\$ 10.2 MM a 22.3 MM), conservas de fruta (de US\$ 4.3 MM a 9.0 MM) y fruta congelada de US\$ 1.4 MM a 4.9 MM).

El grueso de las exportaciones agropecuarias chilenas depende de las frutas. Esto plantea una perspectiva de riesgo para el futuro. La superficie de frutales en formación, que es cercana al 30% del total plantado, asegura una producción creciente. Se estima que para 1990 la producción exportable de uvas aumentará en un 50% y la de manzanas en un 25%. Es posible que este tipo de aumentos en los volúmenes exportados no pueda ser colocado en el mercado externo sin un deterioro en los precios. Aún si esto ocurriera, lo más probable es que se continúe plantando frutales, aunque a un ritmo menor, ya que los rendimientos actuales en buenos suelos disponibles, permiten producir a menores precios para lograr rentabilidades aceptables.

Las medidas proteccionistas absolutas como las que se ha adoptado en Japón, que no permiten la entrada de fruta fresca chilena, han tenido cierto eco en los últimos dos años. La CEE anunció cuotas para las manzanas (que después fueron anuladas) y EEUU acortó las fechas más tardías para las uvas y se piensa que puede imponer otras restricciones. El proteccionismo que limite los aumentos de exportaciones, si puede llegar a desalentar completamente las nuevas plantaciones de frutales.

Existe entusiasmo y voluntad en Chile para continuar creciendo en el mercado externo, a pesar de estos riesgos. Hay bastante acuerdo en

que la estrategia a futuro debe estar encaminada a lo siguiente: a) búsqueda de nuevos mercados y acentuar la promoción de las exportaciones; b) continuar en el mejoramiento de la calidad y diversificar las exportaciones a nuevos productos; c) acentuar los esfuerzos multilaterales para reducir las barreras proteccionistas, que últimamente han tomado mucha fuerza y d) continuar apoyando el mejoramiento tecnológico y la capacidad empresarial, aunque esta última parece ser más una cuestión de incentivos y de su permanencia en el tiempo.

La temporada 1986/87 de exportación hortifrutícola al mercado de los EE.UU. se caracterizó por algunos problemas que mantuvieron en suspenso a los productores y exportadores. El primero surgió con la negativa de la E.P.A. para permitir la entrada en EE.UU. de fruta tratada con anhídrido sulfuroso inhibidor de hongos. El segundo fue el reducido número de fungicidas aceptados en EE.UU. para tratamientos de botritis en frutas. El tercero tuvo relación con la fecha tope de entrada a EE.UU. de uva sin semilla la que debe cumplir con la norma americana del USMO (*) para poder ser comercializada.

El uso del SO₂ finalmente fue aceptado, previo a un análisis de laboratorio realizado en EE.UU. que comprobara un residuo inferior a 10 partes por millón lo cual no fue difícil de cumplir al reducir el gramaje del papelillo con SO₂. Los fungicidas aceptados al parecer tuvieron un comportamiento sólo más que regular debido en parte, probablemente, a que de Santiago al Sur hubo dos lluvias de primavera que posiblemente incrementaron la presencia de botritis endógena en las uvas. La fecha del Marketin Order finalmente fue establecida el 20 de abril, habiéndose discutido arduamente su aplicación con fechas que fluctuaron entre el 31 de marzo y el 30 de abril de 1988.

Por otro lado, la calidad de la uva en la temporada (1987-88) no fue la mejor, especialmente en uvas de la variedad Flame. Esta comenzó a venderse en Filadelfia a mediados de diciembre, pero con un precio de U\$S 17 por caja, inferior en un 50% a los precios iniciales de los dos años anteriores. Este mal comienzo hizo bajar el precio inicial del resto de las variedades de uva. Hay que hacer notar que los volúmenes de Flame se duplicaron en relación al año anterior y que el manejo de esta variedad pasa por ensayos y errores, obteniendo un producto final que a veces es bueno, otras regular o malo. Las fallas más comunes fueron grano chico o partido, escobajo deshidratado e incluso pudriciones.

En Filadelfia, la variedad Thompson Seedless obtuvo a comienzos de la temporada de 1987, precios de U\$S 25 - 26 por caja, algo inferiores a los obtenidos en el año 1986. No obstante, su curva de precios fue bastante similar a la de los dos años anteriores, aumentando en forma acentuada en abril.

Respecto a las frutas con carozos, también hubo problemas como el pardeamiento de la piel en los damascos por efectos de las fumigaciones con bromuro de metilo y que hay que mejorar pues el damasco es un muy buen

(*) USMO: United States Marketing Order

producto de exportación y su producción va en gran aumento. Las ciruelas, siendo mejores en su transporte que el resto de las frutas de carozos desafortunadamente llegan todas entre mediados de enero y mediados de febrero, aumentando en exceso la oferta en un solo mes. El resultado es la baja de los precios y para minimizarlo, estimase necesario no enviar los calibres pequeños pues EE.UU. paga bien la fruta buena y de calibres grandes, además se reducirían los volúmenes en el mes de llegada.

En relación a frutas de carozos, especialmente nectarines y duraznos, el problema sigue siendo el estado de madurez inadecuado y cajas que llegan con una mezcla de estados de madurez. Esta situación acarrea problemas de color y fondo y de cobertura, conspirando contra uno de los factores más importantes para la fruta chilena en EE.UU. que es la homogeneidad de su presentación.

En Europa la desvalorización del dólar americano en relación a las monedas europeas favoreció mucho la comercialización de los hortifrutícolas. La uva tuvo una buena acogida, en especial con Thompson Seedless que casi triplicó el volumen exportado a Rotterdam, comenzando con precios de U\$S 14,5 por caja de 5 kgs. los primeros días de marzo, cayendo a un mínimo de U\$S 6/caja el 25 de abril y terminando con U\$S 9 a fines de mayo. La uva Ribier en Rotterdam más que duplicó sus volúmenes de llegada en relación a la temporada pasada, siendo sus precios superiores en casi toda la temporada a los obtenidos por Thompson Seedless. Estos volúmenes se estima, pueden seguir aumentando para llegar a unos 15 millones de cajas siempre y cuando la uva que se embarque a Europa aumente considerablemente su calidad.

La manzana Granny de 1987 tuvo buenos precios en Europa, comenzando con U\$S 17 el 20 de marzo y bajando en pocos días a U\$S 15/caja de 20 kgs., manteniéndose hasta fines de abril con este precio que es superior a las dos temporadas anteriores. En promedio la curva de precios fue algo superior a la del año 86. El problema de Granny es de inmadurez inicial ya que su cosecha comienza el 15 de febrero y debiera ser los primeros días de marzo. Otro problema importante que se ha ido superando son los machucones que en las revisiones en Chile se notan menos que después de 30 días de estar la fruta embalada. En Europa también la manzana roja tuvo una buena temporada a pesar que los volúmenes son pequeños, su precio por caja durante el mes de mayo fue en promedio de U\$S 14, un 20 por ciento más que la temporada pasada.

El Medio Oriente es un importante mercado, principalmente para manzanas rojas, uvas Ribier y Thompson Seedless, pero con posibilidades de expansión conservadoras dado su reducido tamaño en términos de su población consumidora, en comparación con el mercado europeo. El mercado latinoamericano continúa deprimido debido a la situación económica por la que atraviesan sus países, aunque en esta última temporada se observó un interesante movimiento en la exportación de uvas y pomáceas principalmente a Brasil y Perú.

La pera Packhae's Triumph que se exporta a Europa tuvo precios similares a la temporada 86, sólo que su inicio correspondió a un precio de U\$S 22,5/caja de 20 kgs., el 15 de febrero y luego el precio cayó a U\$S 16 a fines del mismo mes, manteniéndose entre U\$S 16 y 17 el resto de la temporada.

En resumen el potencial exportador del país ha aumentado en los últimos años, con gran énfasis en las exportaciones de frutas frescas, especialmente uva de mesa que pasó a ser el segundo rubro exportado después del cobre, después manzanas, peras, duraznos, nectarinas y ciruelas.

En el cuadro 55 se cuantifica e indica la evolución de las exportaciones de los principales rubros hortifrutícolas chilenos.

Cuadro 55.
CRECIMIENTO DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE HORTALIZAS
DE 1983 A 1987
(En dolares/FOB)

Producto	1983	1984	1985	1986	1987	Valor FOB promedio (En U\$S)
Melón	6.176	105.548	112.968	275.413	622.027	790,88
Espárragos	-	11.673	32.174	10.706	12.080	208,28
Coliflor	-	-	-	6.529	6.630	632,00
Pimentón	-	-	-	16.906	175.534	573.64
Malz dulce grano	-	7.495	10.000	114.897	273.651	669,07
Malz dulce coronta	-	-	-	174.832	584.965	643,03
Poroto verde	-	-	-	-	165.426	854,03

Fuente: Banco Central, y ODEPA, Chile, 1987

En lo referente a congelados, las exportaciones presentan también un importante incremento, especialmente entre 1983 y 1987, tal como se observa en el Cuadro 56.

Cuadro 56
EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES DE HORTALIZAS CONGELADAS DE 1978 A 1987
 (En toneladas)

Producto	1978	1979	1980	1983	1984	1985	1986	1987
Coliflores	35,6	-	-	-	-	15,5	10,5	10,5
Alcachofas	-	0,5	-	-	-	-	-	-
Callampas	-	-	24,6	-	-	-	-	-
Melón	-	-	-	9,6	138,0	134,0	284,0	786,5
Espárragos	-	-	-	-	6,4	35,9	9,9	58,0
Pimentón	-	-	-	-	-	-	34,1	306,0
Maiz dulce grano	-	-	-	-	-	-	243,5	409,0
Maiz dulce coronta	-	-	-	-	-	-	-	193,7
TOTAL	35,6	0,5	24,6	9,6	144,4	185,4	582,0	1763,7

Fuente: Banco Central y ODEPA, Chile, 1987

En síntesis, las exportaciones chilenas de hortifrutícolas se respaldan en un intenso trabajo en investigación de variedades para exportación, grandes campañas de promoción y publicidad de los productos chilenos, tanto a nivel del mercado europeo y del norteamericano y un redimensionamiento de infraestructura exportadora (muelles, contenedores, disponibilidad de bodegas, fletes, charters y frecuencia de líneas de los puertos de USA y de la CEE.

Cabe destacar el énfasis dado a la investigación de mercados, en forma continua a fin de adaptar la producción a los requerimientos y hábitos de consumo de los mercados de exportación, en el aspecto de variedades, color, sabor, tamaño, como asimismo en todo lo referente a controles sanitarios y tolerancias de residuos en frutas y hortalizas. Se ha implementado un severo control de calidad en origen (packing y puertos), a través del Servicio Agrícola Ganadero chileno, complementado por un control de calidad realizado por el USDA, así como también un servicio de inspección en destino, a la llegada de los productos.

En virtud de la implementación de todas estas medidas tendientes a aumentar los volúmenes de exportación a los mercados de la CEE, USA, Canadá, Sudeste Asiático y Japón, es que Chile debe ser considerado como el más importante proveedor de hortifrutícolas del Hemisferio sur, que ha logrado incrementar sus volúmenes de exportación y ganar nuevos mercados además de fortalecer los ya conquistados, como el caso de EE.UU. (Cuadro 57).

Quadro 57
EXPORTACION CHILENA DE FRUTAS MENORES POR REGION DE DESTINO
DURANTE LAS ULTIMAS TRES TEMPORADAS
 (En cajas)

Producto	Destino	1984/85	1985/86	1986/87
1. Frambuesas frescas				
	América del Norte	74.115	138.047	190.030
	América del Sur	-	-	1
	Europa	7.809	23.445	52.266
	Lejano Oriente	-	-	10
2. Frambuesas congeladas				
	América del Norte	-	38.229	23.864
	América del Sur	-	-	1.500
	Europa	-	3.972	30.977
	Mediano Oriente	-	-	675
3. Frutillas frescas				
	América del Norte	9.430	5.470	3.859
	América del Sur	2.550	3.975	5.098
	Europa	9.427	8.954	8.348
	Mediano Oriente	1.484	-	553
4. Frutillas congeladas				
	América del Norte	19.896	44.876	43.831
	América del Sur	26.497	58.182	52.446
	Europa	2.864	2.940	1.833
	Lejano Oriente	-	1	-
5. Moras silvestres frescas				
	América del Norte	8.513	1.631	828
	América del Sur	36	-	-
	Europa	19.978	1.146	183
6. Moras silvestres congeladas				
	América del Norte	-	25.025	10.539
	América del Sur	-	-	1.000
	Europa	-	120.784	152.048
7. Moras cultivadas frescas				
	América del Norte	426	4.263	12.131
	Europa	20	-	363
8. Zarzaparrillas				
	América del Norte	454	283	105
	Europa	-	371	1.022
9. Rosa Mosqueta				
	América del Norte	10.494	13.378	18.256
	Europa	81.175	89.216	174.438
	Lejano Oriente	-	-	360

Fuente: Elaborado en base a datos de la Asociación de Exportadores de Chile, 1987

V. ACCESO A LOS MERCADOS

En esta sección se presentan comentarios sobre elementos específicos de transporte aéreo, agentes, formas de pago del flete, tarifas del transporte, procesos de embarque, estiba, aranceles de importación en los mercados de la CEE, los EEUU y Canadá, para las principales especies hortifrutícolas y al final las reglas de precio en la CEE, que son importantes variables para el acceso a los mercados en consideración.

A. Transporte Aéreo

Los productos a embarcar por vía aérea presentan ciertas características como: a) que el producto tenga un valor unitario alto; b) que el producto sea en extremo perecedero no soportando transportes largos; y c) que el precio recibido en el mercado de destino sea tan conveniente que solvante esta sobrecarga en la tarifa impuesta al transporte por avión.

El sistema de transporte aéreo, comprende las siguientes etapas: a) preparación pre-embarque; b) embarque; c) travesía a su punto de destino y d) desembarque

Preparación pre-embarque

El producto se debe preparar según: a) enfriamiento previo con la temperatura de las bodegas durante las travesías variando entre +3 C y +14 C.; b) embalaje con cajas suficientemente resistentes para que soporten, por lo menos 10 unidades de alto, por el tipo de estiba, en las aeronaves.

Embarque

Una vez cumplidos los trámites reglamentarios, y fitosanitarios, la carga debe ser transferida desde el transporte terrestre a los pallets, o contenedores aéreos, para ser embarcados adecuadamente en la aeronave.

Travesía al punto de destino

El tiempo de travesía en un aeroplano, Modelo 707 o 747, se cumple entre 13 a 20 has. según se trate de USA(Nueva York) o Europa (Hamburgo) respectivamente. (Velocidad promedio es de 820 km/hora).

Desembarque

Una vez arribado el avión a su punto de destino los "pallets" o "containers", son desconsolidados para entregar la carga a los consignatarios, o recibidores para su distribución.

B. Agentes Participantes

Exportadores

Representan sólo una parte de la demanda total por este tipo de transporte, además de pasajeros y su equipaje, correo, carga general y otros productos perecederos.

Operadores aéreos (líneas Aéreas)

Agentes de carga (relación exportadores con línea aérea)

Agentes de aduana (despachantes aduana cobran 5% de comisión y contratan seguro)

C. Formas de pago del flete aéreo

Pago previo

El valor del flete es cancelado en origen (es lo más corriente en el transporte de productos perecederos).

Pago destino

El pago del importe del flete es pagado en destino, por el receptor o destinatario, siendo esta forma muy utilizada en el transporte de productos perecederos.

D. Tarifas del transporte aéreo

Para carga general no sujeta a condiciones preferenciales, existen distintos niveles de acuerdo al tamaño del envío.

Para carga de menor valor o preferenciales utilízanse "Commodity Rates". Los productos a los cuales se les aplica "Commodity Rates", se agrupan de acuerdo a sus naturalezas, dando origen a un gran número de ítems. Son aplicables a envíos con peso sobre un mínimo exigido.

E. Proceso de embarque de frutas y hortalizas

Elapas a seguir: a) Inspección fitosanitaria (frutas, hortalizas y flores); b) Estiba y c) Cargamento de la aeronave

Si el nivel de rechazo de una especie determinada, sobrepasa el 25 por ciento del total de cajas presentadas a inspección, se prohíbe el ingreso de esa especie proveniente del país, por el resto de la temporada.

Por el sistema USDA se evalúan cada 15 días. Si en ese lapso no alcanzan el 25 por ciento se inicia por un nuevo periodo de inspección y evaluación.

F. Estiba

Usualmente la estiba se realiza : a) En contenedores; b) Pallets y c) Caja a caja. "Pallet y container", son los principales dispositivos utilizados para transportar la carga facilitando las labores de embarque y desembarque de la aeronave, como también aumentar la seguridad y protección del producto. Cada aeronave cuenta con sus propios pallets y/o containers, los cuales pasan a formar parte estructural de la misma, utilizándose la ULD (unidades para el transporte de carga)

En general los containers para avión son unidades cerradas, de aluminio o fibra de vidrio y los modelos más frecuentes son el LD3 y el LD11. El container tipo LD3 usualmente tiene un volumen de 4,3 mts. y peso máximo de 1.580 kgs. El tipo LD11 tiene un volumen de 6.8 mts. y un peso máximo de 3.100 kgs. La capacidad máxima de los containers LD3 y LD11 por distintos tipos de frutas y hortalizas es indicada en el Cuadro 58.

Cuadro 58
CAPACIDAD DE CONTENEDORES
(En kilogramos)

Especie	Tipo de Contenedor	
	LD3	LD11
Cerezas	1400	2700
Frutas carozo	1400	2700
Fraebuesas	700	1350
Frutillas	700	1350
Espárragos	900	1800
Alcauciles	1000	2100
Flores	550	1050

Fuente: Transporte Aereo de Frutas y Hortalizas frescas; el caso de Chile FAO, Universidad de Chile, 1987

Los containers refrigerados llevan incorporado un dispositivo refrigerante el cual funciona a base de hielo seco. Para congelación permiten 30 horas de uso continuado, con temperatura fluctuante, de -10 F a +32 F o (-24 C a 0 C). Para enfriamiento permite 30 horas de uso continuado con temperatura de +4 F a + 48 C (1 a 9 C). Para más de 30 horas, se debe reabastecer con hielo seco la unidad refrigerante.

G. Aranceles de Importacion

En los Cuadros 59, 60 y 61 se indican los aranceles para la importación de una serie de productos hortícolas principales en los tres más importantes mercados importadores: Comunidad Económica Europea, Estados Unidos y Canadá.

Cuadro 59
ARANCELES DE IMPORTACION DE LA CEE PARA PRODUCTOS HORTIFRUTICOLAS
(En porcentajes)

----- Especie	Arancel	-----
Ajo	12	
Espárrago	16	
Pimiento	11	
Lenteja	7	
Papa	6	
Melón	S/D	
Manzana	8 (1/4 al 31/7)	
	10 (1/1 al 31/3)	
	14 (1/8 al 31/12)	
	10 (1/4 al 30/6)	
	13 (1/8 al 31/12)	
Durazno	22	
Uva	18 (1/11 al 14/7)	
	22 (15/7 al 31/10)	
Naranja	15 (1/4 al 15/10)	
	20 (16/10 al 31/3)	
Mandarina	20	
Limón	8	
Pomelo	12	

Fuente: Departamento de Agricultura de EE.UU. 1987

Cuadro 60
ARANCELES DE IMPORTACION DE LOS EE.UU. PARA
PRODUCTOS HORTIFRUTICOLAS

Espece	Arancel
Ajo	Libre
Espárrago	5 (15/9 al 15/11)(*)
Pimiento	Libre
Lenteja	S/D
Papa	35 cvs(*)/100 lbs(**)
Melón	Libre
Manzana	Libre
Pera	Libre(1/4 al 30/6) 0,03 cv/lb.(1/7 al 31/3)(**)
Durazno	0.2 cv/lb. (1/6 al 30/9)(**) Libre (1/10 al 31/5)
Uva	Libre (1/4 al 30/6) 6 cv/pie ³ (1/7 al 14/12)(**) 4.2 cv/pie (15/2 al 31/3)(**)
Naranja	Libre
Mandarina	Libre
Limón	1.25 cvs/lb.(**)
Pomelo	0.8 cv/lb. (octubre)(*) 1 cv/lb. (1/8 al 30/9)(**) 1.3 cvs/lb (1/11 al 31/7)(**)

Fuente: Departamento de Agricultura de EE.UU., 1987

(*) En porcentajes

(**)Expresado en Cvs.Value (Valor en centavos) por libra de peso o pie cúbico.

Cuadro 61
ARANCELES DE IMPORTACION DE CANADA PARA FRUTIFHORTICOLAS

Descripción	Derechos arancelarios
Ajo	5% ad valorem
Espárragos, N.M.O.T. (*) por libra En cualquier período de 12 meses terminado el 31 de marzo, el derecho específico o ad valorem, según el caso, no podrá ser mantenido por más de 8 semanas, no aplicándose derechos arancelarios cuando el derecho específico o ad valorem no se encuentre en efecto.	5,5 pero no menos de 15% ad valorem o libre
Pimientos por lb. En cualquier período de 12 meses terminando el 31 de marzo el derecho específico o ad valorem, según el caso, no podrá ser mantenido por más de 12 semanas, no aplicándose derechos arancelarios cuando el derecho específico o ad valorem no se encuentra en efecto.	2 cvo. pero no menos de 10% ad valorem o libre
Papas, en estado natural, N.M.O.T. por 100 libras	35,3 cvo.
desde 1 de enero 1987 por 100 libras	35. cvo.
Vegetales, frescos, en estado natural, el peso del envase se incluye en el peso para calcular los derechos	
Melones,	Libre
Manzanas,	Libre
Peras, N.M.O.T., por libra En cualquier período de 12 meses terminando el 31 de marzo, el derecho específico o ad valorem, según el caso, no podrá ser mantenido por más que 24 semanas, no aplicándose derechos arancelarios cuando el derecho específico o ad valorem no se encuentre en efecto.	1,5 cvo. pero no menos que 12,5% ad valorem o libre

Fuente: Departamento de Agricultura de Estados Unidos, 1987

(*) N.M.O.T.: Number Marketing Order Tariff

H. Otras normas de la CEE

La organización del mercado de frutas y hortalizas es uniforme para todos los países miembros. Existen reglas para la importación que interesa en este análisis y es importante considerar también el reglamento para el mercado interno pues es complementario del régimen de importación.

La medida principal en el mercado interno es el mantenimiento de un precio mínimo para unos diez tipos de frutas y hortalizas importantes. Este precio mínimo se aplica en el mercado con el objetivo de estabilizar el ingreso de los productores. También, para todas las frutas y hortalizas de cierta importancia, existen normas de calidad obligatoria.

En cuanto a importaciones de países fuera de la CEE básicamente se cobran impuestos de aduana en el marco de la tarifa arancelaria común. Los porcentajes varían para la mayoría de los productos entre 10 y 20% del valor CIF. Los impuestos de aduana están considerados como preferencia del Mercado Común a sus abastecedores. Especialmente países en desarrollo y países del Basin Mediterráneo obtienen preferencias con impuestos de aduana reducidos. Para los otros países, los cambios en los impuestos de aduana dependen principalmente de las negociaciones en el GATT, que resultan en ciertas reducciones globales. Además se cobra a la importación la tasa de valor agregado, que también paga la producción interna de la CEE.

El régimen que es considerado más complicado y problemático por los exportadores, es el sistema de precios de referencia. Este sistema no se aplica a todas las frutas y hortalizas sino solamente a ciertos tipos importantes durante el período de mayor oferta de la producción de la CEE. El sistema de precios de referencia resulta en una tasa compensatoria si los precios de importación están debajo del valor de referencia de la CEE. Esta tasa corresponde a la diferencia entre los dos precios. El sistema de precios de referencia es complementario al sistema de intervención en el mercado interno para estabilizar precios evitando una depresión de valores causada por importaciones.

Los precios de referencia que son establecidos por la Comisión de la CEE, corresponden más o menos al promedio del precio al productor en la CEE y son ajustados anualmente. Los precios de importación son levantados en los mercados mayoristas más importantes para productos importados. El mecanismo de los precios de referencia es muy flexible y específico. Así no se cobra esta tasa globalmente para un producto sino solamente según países de origen y para precios que están debajo del de referencia.

Además se anula la tasa compensatoria cuando el precio de importación se sitúa por encima del precio de referencia. A pesar de estas ventajas este mecanismo causa también dificultades para los exportadores. Evidentemente resulta de la flexibilidad del sistema, que deja libre las importaciones mientras el mercado de la CEE puede absorberlas a precios razonables. Las desventajas se encuentran en la

inseguridad respecto a su aplicación y en consecuencia respecto a los precios a obtener. Estas dificultades son más grandes cuanto más largo es el tiempo de transporte. El sistema de precios de referencia es un elemento básico de la organización del mercado de frutas y hortalizas en la Comunidad Económica Europea, así que no hay posibilidad de cambios.

De los productos exportados por los países en desarrollo existen en el MCE precios de referencia durante el respectivo periodo, solamente para limones y manzanas que rigen durante todo el año. Para naranjas no hay precios de referencia entre el 1o. de junio y el 1o. de diciembre y para peras entre el 1o. de mayo y el 1o. de julio. Manzanas y peras del hemisferio sur generalmente son importadas a precios muy superiores al de referencia y por lo tanto raras veces afectadas. Sin embargo, se cobró el año pasado tasas compensatorias también para limones de Argentina pues, la gran oferta de España ha bajado el nivel de precios así tampoco los otros países pudieron obtener valores satisfactorios.

Otras medidas de la CEE en cuanto al comercio exterior en el sector de frutas y hortalizas frescas son las subvenciones a la exportación para ciertos rubros durante el periodo de mayor oferta de la producción de la CEE.

VI. LIMITACIONES FITOSANITARIAS

Un elemento muy importante que determina el acceso a los mercados lo constituyen las restricciones sanitarias que imponen los países importadores de productos hortifrutícolas.

A. En frutos frescos

Los frutos frescos son, en general, de importación restringida, tanto en los Estados Unidos como en los países europeos. Para su introducción se requiere de un Permiso de Importación (PI) y sólo se admiten embarques amparados en un Certificado Fitosanitario (CF) y que además demuestren, luego de su inspección en el lugar de origen y/o de ingreso, estar libres de problemas fitosanitarios, particularmente de aquellos clasificados como de importancia cuarentenaria, y que hayan cumplido con las condiciones establecidas en el correspondiente PI (ej. Certificado de Origen, Certificados de Inspección, plaquicidas utilizados y con los tratamientos cuarentenarios, exigidos (refrigeración, fumigación u otros).

En los Estados Unidos, el control y establecimiento de normas fitocuarentenarias están a cargo de la División de Cuarentena y Protección Vegetal (Plant Protection & Quarantine PPQ), del Servicio de Inspección de Salud Animal y Vegetal (Animal and Plant Health Inspection Service, APHIS), del Departamento de Agricultura (US Department of Agriculture), en tanto que los países europeos, en particular los de Europa Occidental y del Mediterráneo, se guían por las normas generales de la European and Mediterranean Plant Protection Organization (EPPO), pero en cada país, los Servicios Nacionales de Protección Vegetal pueden fijar limitaciones adicionales o conceder facilidades, según convenga a su particular situación fitosanitaria y riesgos potenciales para su agricultura (Ej. diferencias entre países productores y no productores de cítricos para la aceptación de frutas cítricas).

En el Cuadro 63 se indican los problemas fitosanitarios más importantes de los citrus, uva de mesa, manzana, pera, frutas de carozo y frutilla, cuya presencia en las áreas de producción y/o detección en los embarques pueden impedir y/o restringir las exportaciones y/o el ingreso de frutas frescas a los mercados de Estados Unidos y Europa.

Cuadro 62

PRINCIPALES PROBLEMAS FITOSANITARIOS DE IMPORTANCIA CUARENTENARIA QUE IMPIDEN O RESTRINGEN LA ACEPTACION DE FRUTAS CITRICAS, UVA DE MESA, MANZANA, PERA, FRUTAS DE CARDOZO Y FRUTILLA EN ESTADOS UNIDOS Y PAISES DE EUROPA OCCIDENTAL

Frutas	Plaga o enfermedad cuarentenaria Nombre vulgar	nombre científico	Requerimientos o impedimentos
1. CITRICAS	Moscas de la fruta	<u>Ceratitis capitata</u> (*) <u>Anastrepha</u> spp y <u>Dacus</u> spp.	EE.UU. Importaciones autorizadas de áreas libres, sujetas a control e inspección oficial y prácticas de control. Tratamiento cuarentenarios (según especificado en PI) <u>EUROPA</u> Varían entre países productores y no productores de cítricos. En general similares a las de EE.UU. pero condiciones y exigencias son facultativas, según país importador y época de ingreso.
	Tristeza	Virus de la tristeza de los cítricos	EE.UU. Importaciones autorizadas de áreas libres, sujetas a control e inspección oficial. Frutas deben estar libres de hojas y pedúnculos. <u>EUROPA</u> Idea. Se exige fumigación contra vectores.
	Cancro Cítrico	<u>Xanthomonas campestris</u> - pv. <u>citri</u>	EE.UU. Importaciones autorizadas de áreas libres, sujetas a control e inspección oficial. Frutas deben estar libres de hojas y pedúnculos. Puede exigirse tratamiento con hipoclorito de sodio o calcio. <u>EUROPA</u> Varían entre países productores y no productores de cítricos. En general similares a las de EE.UU. Ingreso permitido sin mayores restricciones, excepto PI y CF de Sept. 16 a Abril 10.
	Piojo o Escama	<u>Quadraspidotus perniciosus</u>	EE.UU. y <u>EUROPA</u> Libre de infestación. Fumigación exigida
	Pulgón pardo de los citrus	<u>Toxoptera citricida</u> (**)	EE.UU. y <u>EUROPA</u> Libre de infestación

(*) Excepto para C. limón - C. edulis

(**) Vector del Virus de la Tristeza de los Citrus

(Continuación Cuadro 62)

Frutas frescas	Plaga o enfermedad cuarentenaria		Requerimientos o Impedimentos
	Nombre vulgar	Nombre científico	
	Antracnosis	<u>Glomerella</u> <u>limetti-</u> <u>cola</u>	<u>EE.UU. y EUROPA</u> Libre de infección
	Mancha Negra	<u>Guignardia</u> <u>citricarpa</u>	<u>EE.UU. y EUROPA</u> Libre de infección
	Sarna	<u>Elsinoe</u> <u>fawcettii</u> y <u>E.australis</u> var. <u>viscosa</u>	<u>EE.UU. y EUROPA</u> Libre de infección
		<u>Diaporthe</u> <u>citri</u>	<u>EE.UU. y EUROPA</u> Libre de infección
		<u>Aleurocanthus</u> <u>woglusi</u>	<u>EE.UU.</u> Libre de infestación
			<u>EUROPA</u> Idem, Tolerancia en ad- misión de oct.15 a mar- zo 12.
2.UVA DE MESA(*)	Podredumbre Negra	<u>Guignardia</u> <u>bidwellii</u>	<u>EE.UU. y Europa</u> Libre de infección y hojas
	Falsa Podredumbre Negra	<u>Guignardia</u> <u>baeae</u>	<u>EE.UU. y EUROPA</u> Libre de infestación y de hojas. Ingreso por puertos autorizados.
	Piojo o Escama San José	<u>Quadraspiotus</u> <u>perniciosus</u>	<u>EE.UU.</u> Libre de infestación y hojas. Fumigación exigida
			<u>EUROPA</u> Idem. Algunos países admiten de Sept.16 a Abril 30 fruta que demuestre estar libre de estadios juveniles activos del insecto.
	Moscas de la fruta	<u>Ceratitis</u> <u>capitata</u> y <u>Anastrepha</u> spp.	<u>EE.UU.</u> Importaciones únicamente de áreas libres, sujetas a control e inspección oficial. Tratamientos post-cosecha previa concertación
			<u>EUROPA</u> Idem. Tratamientos y tolerancias son facultativos según país importador y época de ingreso.
	Antracnosis	<u>Glomerella</u> <u>cingulata</u> (<u>Colletotrichum</u> <u>gloeosporioides</u>)	<u>EE.UU. y EUROPA</u> Libre de infección
	Virosis	Varios	<u>EE.UU.</u> Fruta debe provenir de cultivos sanos
			<u>EUROPA</u> Idem

(*) Ingreso en EEUU únicamente por puertos autorizados.

Algunos países de Europa miembros de CEE admiten importaciones de uva, únicamente si provienen de otros países de la CEE.

(Continúa)

(Continuación Cuadro 62)

Frutas frescas	Plaga o enfermedad cuarentenaria		Requerimientos o Impedimentos
	Nombre vulgar	Nombre científico	
3. MANZANA Y PERA(s)	Tizón de Fuego	<u>Erwinia</u> <u>Amylovora</u>	<u>EE.UU.</u> Fruta debe provenir de huertos sanos y bajo control oficial. Ingreso por puertos autorizados <u>EUROPA</u> Idem. Importación prohibida de octubre 16 a abril 30. Permitida mayo 10. a octubre 15.
	Piojo o Escama San José	<u>Quadraspiotus</u> <u>perniciosus</u>	<u>EE.UU.</u> Libre de infestación, fumigación exigida. <u>EUROPA</u> Idem. Algunos países admiten de sept. 16 a abril 30 fruta que demuestre estar libre de estadios juveniles activos del insecto
	Perforador del brote	<u>Anacarsia</u> <u>lineatella</u>	<u>EE.UU.</u> Libre de infestación <u>EUROPA</u>
	Microplasma	Pear Decline Mycoplasma Apple Proliferation Mycoplasma	Idem. Excepto de sept. 16 a abril 30 <u>EE.UU. y EUROPA</u> Frutos deben provenir de cultivos sanos
	Pudrición Morena		<u>EE.UU. y EUROPA</u> Libre de infección. Inspección en lugar de origen.
	Piojo o Escama San José	<u>Quadraspiotus</u> <u>perniciosus</u>	<u>EE.UU.</u> Libre de infestación, fumigación exigida <u>EUROPA</u> Idem. Algunos Países admiten de sept. 16 a abril 30 fruta que demuestre estar libre de estadios juveniles activos del insecto
	Moscas de la fruta	<u>Ceratitidis</u> <u>capitata</u> y <u>Anastrepha</u> spp.	<u>EE.UU.</u> Importaciones autorizadas de áreas libres, sujetas a control e inspección oficial. Tratamientos postcosecha previa concertación <u>EUROPA</u> Idem. Tolerancias y tratamientos son facultativos según país importador y época de ingreso.

(1) Ingreso con EEUU únicamente por puertos autorizados

(Continuación Cuadro 62)

Frutas frescas	Plaga o enfermedad cuarentenaria Nombre vulgar	Nombre científico	Requerimientos o Impedimentos
		<u>Lasiopyresia poagnella</u>	<u>EE.UU. y EUROPA</u> Libre de infestación
		<u>Daktulosphaeria vitifoliae</u>	<u>EUROPA</u> Libre de hojas
4. FRUTAS DE CAROZO (*)	Virus, Micoplasmas y Rickettsias	Peach Yellow Mycoplasma Phony Peach Rickettsia Peach Mosaic Virus Peach Rosette Mycoplasma	<u>EE.UU. y EUROPA</u> Frutas deben provenir de cultivos sanos
	Podredumbre parda	<u>Monilinia fructicola</u>	<u>EE.UU. y EUROPA</u> Libre de infección. Inspección en lugar de origen.
5. FRUTILLA	Virosis y Micoplasmas	Arabis Mosaic Virus Strawberry Latent Ringspot Virus Strawberry Crinkle Virus Strawberry Yellow edge Virus Raspberry Ringspot Virus y otros	<u>EE.UU.</u> Libre de infección. Producto debe provenir de cultivos sanos prove- nientes de material de siembra cer- tificado, sujetos a inspección ofi- cial <u>EUROPA</u> Idea. Areas de producción deben demostrar estar sanas desde el comienzo del anterior ciclo de cultivo.

Fuente: Elaborado en base a información de US Department of Agriculture: 1986-1988. Export Summaries. Washington, D.C., Animal and Plant Health Inspection Service.

European and Mediterranean Plant Protection Organization, 1986. Specific Quarantine Requirements. Paris. EPPD Publications, Series B No. 88. pp. 56 - 107.

(*) Ingreso en EEUU únicamente por puertos autorizados

B. En almacenamiento y transporte

Este tipo de frutas también están expuestas durante el almacenamiento y transporte, al ataque de una serie de organismos criptogámicos que pueden provocar necrosamientos o pudriciones, cuya incidencia y severidad pueden ser causa para el rechazo de embarques enteros o lotes específicos, en los puertos de ingreso de los países importadores.

Estos organismos, que se presentan en el Cuadro 64, en su mayoría son saprófitos o patógenos débiles que atacan, de preferencia, productos vegetales suculentos o carnosos (como las frutas frescas), en presencia de heridas o en condiciones de mal almacenamiento y transporte (alta temperatura y humedad).

Los cuidados durante la cosecha y manipuleo de los productos cosechados, para evitar heridas o lesiones, la práctica de encerado y empaque individual con papel fino, así como la preservación a baja temperatura (refrigeración), durante el almacenamiento y transporte, usualmente son suficientes como medidas de control y sólo en casos muy específicos, pueden requerirse tratamientos (inmersión o aspersión) de antibióticos o fungicidas.

Cuadro 63
PRINCIPALES ENFERMEDADES DE FRUTAS CITRICAS Y UVA DE MESA
EN ALMACENAJE Y TRANSPORTE

Enfermedades	Patógeno		Temperatura Mínima de almacenaje
	Estado asexuado	Estado sexuado	
FRUTAS CITRICAS			
Moho azul	<u>Penicillium italicum</u>		0 C
Moho verde	<u>Penicillium digitatum</u>		+ 3 C
Pudrición parda		<u>Phytophthora spp</u>	
Pudrición pedúnculo	<u>Diplodia natalensis</u>	<u>Physalospora rhodina</u>	+ 2 C
Pudrición blanda	<u>Phomopsis citri</u>	<u>Diaporthe citri</u>	
Pudrición negra	<u>Alternaria citri</u>		- 2 C
Pudrición amarga	<u>Geotrichum candidum</u>		+ 2 C
Pudrición algodonosa	<u>Botrytis cinerea</u>	<u>Botryotinia fuckeliana</u>	2 C

(Continúa)

(Continuación Cuadro 63)

Enfermedad	Patógeno		Temperatura Mínima de almacenaje
	Estado asexuado	Estado sexuado	
UVA DE MESA			
Pudrición gris	<i>Botrytis cinerea</i>	<i>Botryotinia fuckeliana</i>	2 C
Pudrición negra	<i>Alternaria alternata</i>		
Pudrición acuosa	<i>A. tenuis</i>		3 C
	<i>Cladosporium herbarum</i>		5 C
Moho azul	<i>Penicillium expansum</i>		2 C
MANZANA Y PERA			
Moho gris	<i>Botrytis cinerea</i>	<i>Botryotinia fuckeliana</i>	- 2 C
Moho azul	<i>Penicillium expansum</i>		- 2 C
Pudrición circular concéntrica	<i>Cryptosporiopsis malicorticis</i>		
	<i>Gloeosporium perennans</i>	<i>Pezicula malicorticis</i>	- 4 C
Pudrición lenticelar	<i>Phlyctaena vagabunda</i>		
	<i>Gloeosporium album</i>	<i>Pezicula alba</i>	
Pudrición amarga	<i>Colletotrichum gloeosporioides</i>	<i>Glomerella cingulata</i>	+ 3 a 9 C
Pudrición negra	<i>Sphaeropsis malorum</i>	<i>Physalospora obtusa</i>	
	<i>S. cydoniae</i>	<i>Physalospora cydoniae</i>	+ 2 C
Pudrición blanca	<i>Dorhiorella gregaria</i>	<i>Botryosphaeria dothidea</i>	+ 2 C
		<i>Botryosphaeria ribis</i>	
Pudrición negra	<i>Alternaria alternata</i>		- 3 C
	<i>A. tenuis</i>		
Pudrición blanda	<i>Stemphylium botryosum</i>	<i>Pleospora herbarum</i>	- 3 C
Pudrición de <i>Cladosporium</i>	<i>Cladosporium herbarum</i>		- 5 C
Mancha calicinal	<i>Cylindrocarpum mali</i>	<i>Nectaria galligena</i>	- 2 C

(Continúa)

(Continuación Cuadro 63)

Enfermedad	Patógeno		Temperatura Mínima de almacenaje
	Estado asexual	Estado sexual	
FRUTALES DE CAROZO			
Durazno, Nectarino, Damasco, Ciruela y Cereza			
Pudrición morena	<u>Monilia fructigena</u>	<u>Monilinia fruticola</u> { <u>Sclerotinia fruticola</u>	0 C
Moho gris	<u>Botrytis cinerea</u>	<u>Botryotinia fuckeliana</u> <u>Rhizopus</u> sp	- 2 C + 2 C
Moho azul	<u>Penicillium expansum</u>		- 2 C
Pudrición blanda	<u>Cladosporium herbarum</u>		- 5C
Moho negro	<u>Alternaria alternata</u> <u>A. tenuis</u>		- 3 C
FRUTILLAS			
Moho gris	<u>Botrytis cinerea</u>	<u>Botryotinia fuckeliana</u>	- 2 C
Moho negro		<u>Rhizopus stolonifer</u>	+ 2 C
Pudrición cueruda		<u>Phytophthora cactorum</u>	+ 2 C
Mancha antracnosis	<u>Colletotrichum gloeosporioides</u> <u>Gloeosporium fragariae</u>	<u>Glomerella cingulata</u>	+ 3 a 9 C

Fuente: Elaborado en base a Informaciones sobre la perspectiva internacional para la colocación de productos hortifrutícolas, IICA, Argentina, 1987

C. En ajos y cebolla

En el Cuadro 64 se señalan los problemas fitosanitarios más importantes que podrían causar impedimentos o restricciones para el ingreso de ajos y cebollas en los mercados de Europa y Estados Unidos.

Cuadro 64

PRINCIPALES PROBLEMAS FITOSANITARIOS DE IMPORTANCIA CUARENTENARIA
QUE IMPIDEN O RESTRINGEN LA ACEPTACION DE AJOS Y CEBOLLAS EN
PAISES DE EUROPA OCCIDENTAL

Plaga o Enfermedad Cuarentenaria Nombre Vulgar	Nombre Científico	Requerimientos o impedimentos
Nematodo del bulbo y de la podredumbre de la	<u>Ditylenchus dipsaci</u> <u>D. destructor</u> *	EEUU y Europa Provenir de áreas con suelo no infestado bajo control oficial. Inspección y tratamiento cuarentenario al ingreso (fumigación + refrigeración)
Nematodo del quiste	<u>Globodera pallida</u> *	EEUU y Europa
Nematodo dorado	<u>G. rostochiensis</u> *	Idem
Podredumbre millada	<u>Corynebacterium</u> <u>Sepidonicum</u> *	EEUU y Europa Idem
Sarna de la papa	<u>Synchytrium</u> <u>endobioticum</u> * <u>Sclerotium</u> spp <u>Sclerotinia</u> spp	EEUU y Europa Idem EEUU y Europa Idem EEUU y Europa Idem
Die-back	<u>Mycosphaerella</u> <u>Schoenoprasii</u>	EEUU y Europa Fibras de infección Tratam. cuarentenario
Carbón	<u>Ustilago allii</u>	EEUU y Europa Libre de infección Tratam. cuarentenario
Acaros	Varias especies	EEUU y Europa Libre de infestación Tratam. cuarentenario
Mosca del bulbo	<u>Merodon equestris</u>	EEUU y Europa Libre de infestación Tratam. cuarentenario

* Patógenos de la papa posibles de ser transportados en residuos de suelo.

D. Tratamientos cuarentenarios contra mosca de la fruta

Como información adicional, en el Cuadro 65 se indican algunos de los tratamientos cuarentenarios, particularmente de fumigación y refrigeración aprobados y exigidos por el USDA/APHIS/PPQ, para frutas cítricas, uva de mesa, manzanas, peras, duraznos y nectarinos y otras frutas y hortalizas, así como para ajos y cebollas.

Cuadro 65

**TRATAMIENTOS CUARENTENARIOS CONTRA MOSCAS DE LAS FRUTAS
APROBADOS POR EL USDA/APHIS/PPQ ***

1. Tratamientos de Refrigeración

1.1 Para frutas cítricas

Tiempo (días)	Temperatura (F)/Especie			
	Mosca Med.	Anastrepha spp.	A.Hideus	Otras
10	32	-	-	-
11	33	32	-	-
12	34	-	-	-
13	-	33	-	32
14	35	-	-	33
15	-	34	-	-
16	36	-	-	-
17	-	35	-	-
18	-	-	33	-
20	-	-	34	-
22	-	-	35	-

2. Tratamientos combinados de fumigación y refrigeración

2.1 Para Uva de Mesa

Temperatura (F)	Dosis (lg/1000 p ³)	Tiempo (horas)
70 - 79	2	2 1/2
60 - 69	2 1/2	2 1/2
50 - 59	3	2 1/2
40 - 49	3 1/2	2 1/2

(Continuación Cuadro 65)

2.2 Para manzanas, peras, duraznos y nectarinos

Temperatura (F)	Dosis (lb/1000 p ³)	Tiempo (horas)	
		Cámara	Carpa
80 - 89	1 1/2	2	2 1/2
70 - 79	2	2	2 1/2
60 - 69	2 1/2	2	2 1/2
50 - 59	3	2	2 1/2
40 - 49	4	2	2 1/2

2.3 Para otras frutas y hortalizas

Fumigación (a 70 F) Bromuro de Metilo (lb/1000 p ³)	Tiempo de exposición (horas)	Tiempo de refrigeración (días)			
		33-37 F	34-40 F	43-47 F	50-56 F
2	2	4		11	
2	2 1/2		4	6	10
2	3			3	6

2.4 Tratamientos cuarentenarios para ajo y cebolla aprobados por el USDA/ADHIS/PPQ

Refrigeración temperatura (F)	Fumigación (a) Bromuro de Metilo (lb/1000 p ³)	Tiempo Exposición (horas)
90 - 96	2	1 1/2
80 - 89	2	2
70 - 79	2 1/2	2
60 - 69	3	2
50 - 59	3	3
40 - 49	3	4

(a) Al vacío (15 pulgadas)

Fuente: Elaborado en base a Fruits and Vegetables Quarantine
USDA/APHIS/PPQ

VII. Desagregación de los costos de exportación de algunos productos

Con el objeto de ilustrar los costos en que se incurre en la exportación de algunos productos que Uruguay exporta o que tiene posibilidades, se tomaron valores de venta en mercados de destino (CEE) para cada producto seleccionado, como promedios de máximos y mínimos, al comienzo y fin de la temporada.

Para la elaboración de esta estructura de costos, se utilizaron diferentes fuentes tales como publicaciones de Comercio Exterior de Argentina, Brasil, Chile y Uruguay; además informaciones del Servicio de Información de Mercado de Reuter's. En los diversos cuadros adjuntos a los diferentes capítulos de este análisis se indican precios por diferentes mercados y rubros que fundamentan la descomposición presentada a continuación. Sin embargo, hay que puntualizar que los diferentes precios indicados resultan de distintos periodos de observación, categorías de productos y origen del mercado, si es interno o externo. Por supuesto, todas estas diferencias fueron tomadas en cuenta utilizándose promedios, lo más actualizados posible.

Se entiende como temporada, al período que se puede ingresar desde el Hemisferio Sur a Europa y sus mercados de Europa, en la contraestación que varía para cada producto. Los precios de venta en destino son el resultado de precios obtenidos por países abastecedores, en similares condiciones (distancia, transporte, variedades) a las que puede acceder Uruguay.

Las tarifas de fletes externos (marítimos, terrestres y aéreos) e internos (predio-planta de empaque-puerto) se obtuvieron consultando distintas firmas de plaza como asimismo los precios de envases para cada producto.

Los gastos de comercialización en mercados de destino, que incluyen arancel de ingreso, comisión del importador, gastos de manipuleo (carga, descarga, acopio) denominada "manipuleo" se calcularon con base a la información brindada por empresas exportadoras de plaza y la modalidad de ventas en los mercados de destino analizados. Los costos de exportación con tarifas a junio de 1988, desde la finca v/o fábrica hasta el puerto o aeropuerto, incluyen gastos con:

- ANP (Administración Nacional de Puertos)
- Dirección de Sanidad Vegetal (certificados sanitarios y normas de calidad)
- BROU (Bco. de la República Oriental del Uruguay)
- Banco Interviniente
- Corredores de cambio y despachantes de aduana

Por lo tanto, se utilizó la siguiente metodología de cálculo:

- Para empaque se calculó con base a los costos elaborados para frutas cítricas
- Para frío, se estimó con base al arrendamiento de frío por las principales cámaras frigoríficas de plaza

- Los costos de envases se calcularon teniendo en cuenta los más frecuentemente utilizados en las exportaciones a los mercados de destino (CEE) como asimismo los contenedores y bodegas refrigeradas.
- Para los productos que requieren transporte aéreo (frutilla, morrón) se tomó el precio de lista y además un precio de flete negociado que es posible conseguir, para volúmenes significativos, incluyendo la alternativa de vuelos "charter", en caso de alcanzar volúmenes que lo justifiquen.
- Cabe agregar que en el caso de las demás tarifas (contenedores, bodega refrigerada, etc.) es posible en cada caso, disminuir los costos negociando volúmenes significativos.

La desagregación de los costos se realizó a dos niveles: a) para el mercado de la CEE y para los siguientes productos: manzanas, peras, duraznos, ciruelas, uva de mesa, frutilla, ajo, cebolla, espárrago y pimienta; y b) para el mercado de Brasil, para los siguientes productos: peras (Williams) y ciruelas, tomándose el mercado de San Pablo como destino, y utilizando transporte terrestre, en camión refrigerado. En los Cuadros 75 a 81 se presenta la desagregación de precios para frutas y en los Cuadros 82 a 87 para hortalizas (incluida frutilla).

Cabe agregar que los rubros analizados no pagan arancel de ingreso a Brasil, por estar negociados en el PEC (Protocolo de Expansión Comercial), con desgravación a cero por un determinado cupo, en volumen (toneladas) o en valor (dólares).

Las estructuras de costos que se presentan a continuación en los Cuadros 66 al 79 solo tiene por objetivo ilustrar de qué forma ellas se van conformando y cuál es el remanente que le quedaría al productor al nivel de predio, una vez que descuenta los gastos en que incurre por la exportación.

Cuadro 66
ESTRUCTURA DE COSTOS POR LA EXPORTACION DE DURAZNO (caja de 5 kgs)
(En Dólares/kilogramo)

Concepto	A	B
Precio Venta de Mercado Mayorista		
(En destino)CEE	2,50	2,50
Arancel (22%/precio venta)	0,50	0,50
Comisión importador (8%/precio venta)	0,18	0,18
Handling (2,36%/precio venta)	0,05	0,05
Seguro (1%/precio venta)	0,02	0,02
Flete aéreo		
Flete Marítimo (contenedor)	0,40	0,35
PRECIO FOB	1,35	1,40
ANP		
Sanidad Vegetal		
Bancos(BROU e Interviniente) 5% FOB	0,07	0,07
Corredor de Cambio y Despachante de Aduana		
Otros Gastos Comercialización		
Envases y Materiales	0,15	0,15
Frio	0,05	0,05
Costo Packing	0,06	0,06
Flete(Predio-Packing-Puerto)	0,02	0,02
PRECIO EN FINCA	1,00	1,05
A - FLETE: Tarifa de Lista		
B - FLETE: Tarifa Marítima Negociada		

Cuadro 67

ESTRUCTURA DE COSTOS POR LA EXPORTACION DE MANZANA GRANNY SMITH (caja 20 kgs)
(En dólares/kilogramos)

Concepto	A
Precio Venta de Mercado Mayorista	
(En destino) CEE	0,75
Arancel (8%/precio venta)	0,06
Comisión importador (8%/precio venta)	0,06
Handling (2,36%/precio venta)	0,02
Seguro (1%/precio venta)	0,01
Flete aéreo	
Flete Marítimo (bodega refrigerada)	0,12
PRECIO FOB	0,48
ANP	
Sanidad Vegetal	
Bancos(BROU e Interviniente) 5% FOB	0,02
Corr.de Cambio y Desp.Aduana	
Otros Gastos Comercialización	
Envases y Materiales	0,05
Frío	0,01
Costo Packing	0,06
Flete(Predio-Packing-Puerto)	0,02
PRECIO EN FINCA	0,32
A - Flete: Tarifa de Lista	

Cuadro 68
ESTRUCTURA DE COSTOS POR LA EXPORTACION DE PERA PACKAM'S (caja 20 kgs)
(En dólares/kilogramo)

Concepto	A
Precio Venta de Mercado Mayorista	
(En destino) CEE	0,85
Arancel (10%/precio venta)	0,09
Comisión importador (8%/precio venta)	0,07
Handling (2,36%/precio venta)	0,02
Seguro (1%/precio venta)	0,01
Flete aéreo	
Flete Marítimo (bodega refrigerada)	0,12
PRECIO FOB	0,54
ANP	
Sanidad Vegetal	
Bancos (BROU e Interviniente) 5% FOB	0,03
Corr. de Cambio v Desp. Aduana	
Otros Gastos Comercialización	
Envases y Materiales	0,05
Frio	0,01
Costo Packing	0,06
Flete (Predio-Packing-Puerto)	0,02
PRECIO EN FINCA	0,37

A - Flete: Tarifa de Lista	

Cuadro 69
ESTRUCTURA DE COSTOS POR LA EXPORTACION DE CIRUELA (Caja 5 kgs.)
(En dólares/kilogramo)

Concepto	A
Precio Venta de Mercado Mayorista	
(En destino) CEE	1,40
Arancel (22%/precio venta)	0,31
Comisión importador (8%/precio venta)	0,11
Handling (2,36%/precio venta)	0,03
Seguro (1%/precio venta)	0,01
Flete aéreo	-
Flete Marítimo (contenedor)	0,40
Flete Terrestre (refrigerado)	-
PRECIO FOB	0,54
ANP	
Sanidad Vegetal	
Bancos (BROU e Interviniente) 5% FOB	0,03
Corr. de Cambio y Desp. Aduana	
Otros Gastos Comercialización	
Envases y Materiales	0,15
Frio	0,05
Costo Packing	0,06
Flete (Predio-Packing-Puerto)	0,02
PRECIO EN FINCA	0,23

A - Flete: Tarifa de Lista

Cuadro 70
ESTRUCTURA DE COSTOS POR LA EXPORTACION DE CIRUELA (caja 5 kgs.)
(Dólares/kilogramo)

Concepto	A
Precio Venta de Mercado Mayorista (En destino) Brasil	0,92
Arancel (o)	-
Comisión importador (8%/precio venta)	0,07
Handlino (2,36%/precio venta)	0,02
Seguro (1%/precio venta)	0,01
Flete aéreo	-
Flete Marítimo (contenedor)	-
Flete Terrestre Refrigerado	0,12
PRECIO FOB	0,70
ANP	
Sanidad Vegetal	
Bancos (BROU e Interviniente) 5% FOB	0,04
Corr. de Cambio y Desp. Aduana	
Otros Gastos Comercialización	
Envases y Materiales	0,15
Frio	0,05
Costo Packing	0,06
Flete (Predio-Packing-Puerto)	0,02
PRECIO EN FINCA	0,38

A - Flete: Tarifa de Lista	

Cuadro 7)
ESTRUCTURA DE COSTOS POR LA EXPORTACION DE PERA WILLIAM'S (caja 20 kgs.)
(En dólares/kilogramos)

Concepto	A
Precio Venta de Mercado Mayorista	
(En destino) Brasil	0,60
Arancel (0)	
Comisión importador (8%/precio venta)	0,05
Handling (2,4%/precio venta)	0,01
Seguro (1%/precio venta)	0,01
Flete aéreo	
Flete Marítimo	
Flete Terrestre (Refrigerado)	0,12
PRECIO FOB	0,41
ANP	
Sanidad Vegetal	
Bancos (BROU e Interviniente) 5% FOB	0,02
Corr. de Cambio y Desp. Aduana	
Otros Gastos Comercialización	
Envases y Materiales	0,05
Frio	0,01
Costo Packing	0,06
Flete (Predio-Packing-Puerto)	0,02
PRECIO EN FINCA	0,25

A - Flete: Tarifa de Lista	

Cuadro 22
ESTRUCTURA DE COSTOS POR LA EXPORTACION DE UVA DE MESA (caja 5 kgs.)
 (En dólares/kilogramo)

Concepto	A	B	C	D	E
Precio Venta de Mercado Mayorista					
(En destino) CEE	2,50	2,50	2,90	1,80	1,20
Arancel (18%/precio venta)	0,45	0,45	0,52	0,32	0,22
Comision importador (8%/precio venta)	0,20	0,20	0,23	0,14	0,10
Handling (2,36%/precio venta)	0,06	0,06	0,07	0,04	0,03
Seguro (1%/precio venta)	0,03	0,03	0,03	0,02	0,03
Flete aéreo					
Flete Marítimo (contenedor)	0,40	0,35	0,40	0,40	0,40
PRECIO FOB	1,36	1,41	1,65	0,88	0,42
ANP					
Sanidad Vegetal					
Bancos(BROU e Interviniente) 5% FOB	0,07	0,07	0,08	0,04	0,02
Corr.de Cambio y Desp.Aduana					
Otros Gastos Comercialización					
Envases y Materiales	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23
Frio	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05
Costo Packing	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10
Flete(Predio-Packing-Puerto)	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
PRECIO EN FINCA	0,89	0,94	1,17	0,44	0

A - Flete: Tarifa de lista; B - Flete: Tarifa Marítima Negociada
 C - * Inicio de Temporada; D - * Temporada Media; E - * Fin de Temporada
 *: Precio de Venta de Mercado Mayorista (en destino) CEE

Cuadro 73
ESTRUCTURA DE COSTOS POR LA EXPORTACION DE POROTO (bolsa de 50 kgs)
 (En dólares/kilogramos)

Concepto	A	
	Colorado	Negro
Precio Venta de Mercado Mayorista		
(En destino) Brasil	0,68	0,50
Arancel (se asume arancel 0)	-	-
Comisión importador (8%/precio venta)	0,05	0,04
Handling (2,40%/precio venta)	0,02	0,01
Seguro (1%/precio venta)	0,01	0,01
Flete aéreo	-	-
Flete Marítimo	-	-
Flete Terrestre	0,12	0,12
PRECIO FOB	0,48	0,32
ANP		
Sanidad Vegetal		
Bancos (BROU e Interviniente) 5% FOB	0,02	0,02
Corr. de Cambio y Desp. Aduana		
Otros Gastos Comercialización		
Envases y Materiales	0,01	0,01
Frio	-	-
Costo Packing	0,03	0,03
Flete (Predio-Packing-Puerto)	0,02	0,02
PRECIO EN FINCA	0,40	0,24

A - Flete: Tarifa de Lista

Cuadro 74
ESTRUCTURA DE COSTOS POR LA EXPORTACION DE TOMATE (Lata 5 kgs)
(En Dólares/kilogramo)

Concepto	A
Precio Venta de Mercado Mayorista	
(En destino) CEE	1,14
Arancel (16% s/precio venta)	0,18
Comisión importador (8%/precio venta)	0,09
Handling (2,4%/precio venta)	0,03
Seguro (1%/precio venta)	0,01
Flete aéreo	-
Flete Marítimo (Bodega refrigerada)	0,12
PRECIO FOB	0,71
ANP	
Sanidad Vegetal	
Bancos (BROU e Interviniente) 5% FOB	0,04
Corr. de Cambio y Desp. Aduana	
Otros Gastos Comercialización	
Envases y Materiales	0,17
Frio	0,02
Costo Packing	
Flete (Fábrica-Puerto)	0,01
PRECIO EN FABRICA	0,47
- Costo Industrial	0,367
Precio en Finca (por Kg. de concentrado)	0,103
Precio en Finca (por Kg. de tomate fresco)	0,015

A - Flete: Tarifa de Lista	

Cuadro 75
ESTRUCTURA DE COSTOS POR LA EXPORTACION DE ESPARRAGOS (caja 5 kgs)
 (En Dólares/kilogramo)

Concepto	A	B
Precio Venta de Mercado Mayorista		
(En destino)CEE	3,30	3,30
Arancel (16%/precio venta)	0,53	0,53
Comisión importador (8%/precio venta)	0,26	0,26
Handling (2,36%/precio venta)	0,08	0,08
Seguro (1%/precio venta)	0,03	0,03
Flete aéreo		
Flete Marítimo (contenedor)	0,40	0,35
PRECIO FOB	2,00	2,05
ANP		
Sanidad Vegetal		
Bancos(BROU e Interviniente) 5% FOB	0,10	0,10
Corr.de Cambio y Desp.Aduana		
Otros Gastos Comercialización		
Envases y Materiales	0,25	0,25
Frio	0,05	0,05
Costo Packing	0,10	0,10
Flete(Predio-Packing-Puerto)	0,02	0,02
PRECIO EN FIHCA	1,48	1,53

A - Flete: Tarifa de Lista; B - Flete: Tarifa Maritima Negociada

Cuadro 76
ESTRUCTURA DE COSTOS POR LA EXPORTACION DE FRUTILLA (caja 3 kgs.)
 (En dólares/kilogramos)

Concepto	A	B	C
Precio Venta de Mercado Mayorista			
(En destino) CEE	4,00	4,00	4,00
Arancel (10%/precio venta)	0,40	0,40	0,40
Comisión importador (8%/precio venta)	0,32	0,32	0,32
Handling (2,36%/precio venta)	0,09	0,09	0,09
Seguro (1%/precio venta)	0,04	0,04	0,04
Flete aéreo(contenedor)	1,40	1,15	1,07
Flete Marítimo			
PRECIO FOB	1,75	2,00	2,08
ANP			
Sanidad Vegetal			
Bancos(BROU e Interviniente) 5% FOB	0,09	0,10	0,10
Corr.de Cambio y Desp.Aduana			
Otros Gastos Comercialización			
Envases y Materiales(similar a uva)	0,23	0,23	0,23
Frio(similar a uva)	0,05	0,05	0,05
Costo Packing(similar a uva)	0,10	0,10	0,10
Flete(Predio-Packing-Puerto)	0,02	0,02	0,02
PRECIO EN FINCA	1,26	1,50	1,58

A - Flete: Tarifa de Lista; B - Flete: Tarifa Aérea Negociada

C - Flete: Tarifa Aerea Charter

Cuadro 77
ESTRUCTURA DE COSTOS POR LA EXPORTACION DE AJO (bolsa 25 kgs)
(En dólares/kilogramos)

Concepto	A
Precio Venta de Mercado Mayorista (En destino) CEE	1,50
Arancel (12%/precio venta)	0,18
Comisión importador (8%/precio venta)	0,12
Handling (2,36%/precio venta)	0,04
Seguro (1%/precio venta)	0,02
Flete aéreo	
Flete Marítimo (Bodega refrigerada)	0,12
PRECIO FOB	1,02
ANP	
Sanidad Vegetal	
Bancos (BROU e Interviniente) 5% FOB	0,05
Corr. de Cambio y Desp. Aduana	
Otros Gastos Comercialización	
Envases y Materiales	0,01
Frio	0,01
Costo Packing	0,04
Flete (Predio-Packing-Puerto)	0,02
PRECIO EN FINCA	0,89

A - Flete: Tarifa de Lista

Cuadro 28
ESTRUCTURA DE COSTOS POR LA EXPORTACION DE CEBOLLA (bolsa de 25 kgs)
 (En dólares/kilogramos)

Concepto	A
Precio Venta de Mercado Mayorista	
(En destino) CEE	0,40
Arancel (10%/precio venta)	0,04
Comisión importador (8%/precio venta)	0,03
Handling (2,36%/precio venta)	0,009
Seguro (1%/precio venta)	
Flete aéreo	
Flete Marítimo (Bodega refrigerada)	0,12
PRECIO FOB	0,20
ANP	
Sanidad Vegetal	
Bancos(BROU e Interviniente) 5% FOB	0,01
Corr.de Cambio y Desp.Aduana	
Otros Gastos Comercialización	
Envases y Materiales	0,01
Frio	0,01
Costo Packing	0,026
Flete(Preodio-Packing-Puerto)	0,02
PRECIO EN FINCA	0,125
A - Flete: Tarifa de Lista	

Cuadro 79
ESTRUCTURA DE COSTOS POR LA EXPORTACION DE MORRON (caja 8 kgs.)
 (En dólares/kilogramos)

Concepto	A	B	C
Precio Venta de Mercado Mayorista			
(En destino) CEE	2,50	2,50	2,50
Arancel (11%/precio venta)	0,28	0,28	0,28
Comisión importador (8%/precio venta)	0,20	0,20	0,20
Handling (2,36%/precio venta)	0,06	0,06	0,06
Seguro (1%/precio venta)	0,03	0,03	0,03
Flete aéreo(contenedor)	1,40	1,15	1,07
Flete Marítimo			
PRECIO FOB	0,53	0,78	0,86
ANP			
Sanidad Vegetal			
Bancos(BROU e Interviniente) 5% FOB	0,03	0,04	0,04
Corredor de Cambio y Despachante de Aduana			
Otros Gastos Comercialización			
Envases y Materiales	0,10	0,10	0,10
Frio	0,01	0,01	0,01
Costo Packing	0,06	0,06	0,06
Flete(Predio-Packing-Puerto)	0,02	0,02	0,02
PRECIO EN FINCA	0,31	0,55	0,63

A - Flete: Tarifa de Lista; B - Flete: Tarifa Aérea Negociada
 C - Flete: Tarifa Aérea Charter

A N E X O

**NORMAS DE CALIDAD QUE RIGEN
LA EXPORTACION DE PRODUCTOS DE URUGUAY**

NORMAS DE CALIDAD DE URUGUAY

De conformidad a las normas internacionales de comercio, se analiza el caso de algunas hortalizas y frutas de Uruguay.

A. Normas que rigen la exportación de Ajos

1. Características de calidad

1.1 Requisitos mínimos

Los bulbos habrán de ser: sanos, consistentes, limpios y, en particular, exentos de tierra y de todo vestigio; visible de abono o de cualquier otro producto químico; exentos de daños causados por las heladas o el sol; exentos de vestigios de hongos; sin brotes visibles desde el exterior; exentos de olor o sabor extraños; exentos de humedad anormal. El producto habrá de hallarse en un estado que le permita resistir el transporte y la manipulación y llenar los requisitos comerciales exigibles en el lugar de destino.

1.2 Clasificación

Categoría "Extra". Ajos de calidad superior, y de color típico de la variedad comercial. Los bulbos deben ser: completos; de forma regular; limpios; exentos de manchas. Los dientes han de ser compactos. Las raíces de los ajos secos se han de cortar a ras con el bulbo.

Categoría I - Ajos de buena calidad. Los bulbos han de ser: completos; de forma regular, aunque podrán tener ligeras deformaciones; de color típico de la variedad comercial a la que pertenezcan y pequeñas rajaduras en la piel exterior del bulbo. Los dientes han de ser compactos.

Categoría II. - Ajos de calidad comercial. Habrán de llenar los requisitos mínimos, pero podrán tener los defectos siguientes: rajaduras en la piel externa del bulbo; cortes de origen mecánico cicatrizados y ligeras magulladuras que no menoscaben las posibilidades de conservación, a condición de que estén dañados como máximo dos dientes por bulbo. Los bulbos podrán ser además: de forma irregular o haber perdido tres dientes como máximo

2. Determinación de tamaño

Para categoría Extra se admite como tamaño mínimo 45 mm. Para categoría I y II se admite como tamaño mínimo 30 mm.

La diferencia en diámetro entre el bulbo más pequeño y el más grande en cada envase no será superior a: para categoría Extra 20 mm.; para categoría I y II 15 mm.

3. Tolerancias

3.1 Tolerancias en materia de calidad

En materia de calidad y de tamaño, se consentirán tolerancias con respecto a un producto que no llene los requisitos fijados para su clase.

Categoría "Extra" - Un 5% del peso de los bulbos contenidos en cada envase podrá no llenar los requisitos fijados para la categoría "Extra", pero llenará los fijados para la categoría I.

Categoría I - Un 10% del peso de los bulbos contenidos en cada envase, podrá no llenar los requisitos fijados para la categoría "I", pero llenará los fijados para la categoría II.

Categoría II - Un 5% como máximo del peso de los bulbos contenidos en cada envase, podrá tener brotes visibles desde el exterior, esta tolerancia no se tomará en consideración en el cómputo de las tolerancias acumuladas. Un 10% del peso de los bulbos contenidos en cada envase podrá no llenar los requisitos fijados para la categoría "II", pero serán apropiados para el consumo. En particular, se excluyen los ajos dañados por heladas o por el sol.

3.2 Tolerancias en materia de tamaño

Un 10% del peso de los bulbos contenidos en cada envase podrá ser de un tamaño mayor o menor que el indicado en la rotulación; de tal cantidad, un 3% como máximo de los bulbos podrá tener un diámetro menor que el mínimo prescrito, pero superior a 25 mm.

Tolerancias acumuladas: En ningún caso podrán las tolerancias en materia de calidad y tamaño sobrepasar conjuntamente las proporciones de: 10% en el caso de la categoría "Extra" y 15% en el caso de las categorías I y II

4. Empaque y Presentación

4.1 Uniformidad

Cada envase ha de contener ajos del mismo tipo comercial, categoría de calidad y tamaño, en caso de exigirse este último requisito.

4.2 Modos de Presentación

Se aceptan los tres modos siguientes de presentación de ajos: i. Suelos, con los tallos cortados, la longitud del tallo no podrá ser superior a 3 cms.; ii. En atados de doce bulbos como mínimo. Para liar los atados se habrá de utilizar cordel, rafia o cualquier otro material adecuado. Los tallos se habrán de cortar niveladamente por encima del último nudo; iii. En ristras de 24 bulbos como mínimo. Los ajos en ristras

habrán de pender de los tallos de las plantas y se habrán de atar con cordel, rafia o cualquier otro material adecuado. Sea cual fuere el modo de presentación, los tallos se han de cortar netamente, y lo mismo se aplica a las raíces en el caso de los ajos de categoría "Extra".

4.3 Preparación

Los ajos se han de empaquetar, salvo los ajos en ristras, que se pueden expedir a granel (cargados directamente en el medio de transporte). Todo material que se utilice en la empaquetadora, habrá de ser nuevo e inocuo para un alimento de consumo humano. En caso de utilizarse un material impreso, la inscripción habrá de figurar en la faz externa únicamente, de modo que no entre en contacto con el producto. Una vez empaquetado, el producto estará libre de todo cuerpo extraño.

5. Rotulación

Si el producto se expide empaquetado, cada uno de los envases ha de llevar las indicaciones siguientes, inscriptas legible e indeleblemente en el exterior. 1. Producción de Uruguay; 2. Especie y sólo para categoría Extra, variedad; 3. Peso neto, calibre y categoría; 4. Nombre y/o marca del Exportador

B. Normas que rigen la exportación de Espárragos

1. Definición del producto

La presente norma se refiere a turiones de la especie *Asparagus officinalis* L. destinados al consumo en fresco. Los turiones de espárragos se clasifican en tres tipos según su coloración:

- a. Espárragos blancos
- b. Espárragos violetas, la punta debe estar revestida de una coloración rosada o violeta o púrpura.
- v. Espárragos verdes, la punta y una parte del turión debe esta revestida de una coloración verde.

Esta clasificación no se aplica a los espárragos de un diámetro inferior a 10 mm., acondicionados en lotes homogéneos.

2. Características de calidad

2.1 Generalidades

La norma tiene por objeto definir las características que deben presentar los espárragos después de acondicionados y empacados.

2.2 Características mínimas

Las puntas deben ser: enteras; de aspecto y olor fresco; sanas; exentas de ataques de roedores o insectos; prácticamente exentas de magulladuras; limpias; sin humedad exterior excesiva, es decir

suficientemente secos luego de un eventual lavado, (es decir que los turiones se pueden lavar pero no deben quedar mojados) y desprovisto de olor o sabor extraño

El corte que se practica en la base debe ser claro y lo más perpendicular posible al eje longitudinal.

A los efectos de preservar su aspecto fresco el único tratamiento post-cosecha admitido es el frío.

Además los turiones no deben ser: huecos, pelados, hundidos u quebrados. Sin embargo, se admiten las pequeñas grietas que se forman después de la cosecha, siempre que no sobrepasen los límites previstos en el capítulo de "Tolerancias". El estado del producto debe ser tal que puede soportar el transporte y la conservación en respuesta a las exigencias comerciales del país de destino.

2.3 Clasificación

Categoría Extra: Los turiones clasificados en esta categoría deben ser bien formados y derechos. Teniendo en cuenta las características normales de la variedad a que pertenecen las puntas deben ser muy apretados. Se admiten muy leves trazas de herrumbramiento siempre y cuando se eliminen por el pelado.

En el grupo de espárragos blancos, las puntas y los turiones deben ser blancos, admitiéndose sólo un leve tinte rosado después de la cosecha.

En los espárragos blancos o violetas no se admiten partes fibrosas. En los verdes se admite un pequeño comienzo de lignificaciones.

Cuando los espárragos se acondicionan en atados y a los efectos de mejorar la presentación, los de la periferia se pueden cortar en bisel cuya altura no sobrepasará 1 cm.

Categoría "I"

Los turiones clasificados en esta categoría deben ser bien formados, admitiéndose que sean ligeramente curvados. Teniendo en cuenta las características normales de la variedad a que pertenecen, sus puntas deben ser bien apretadas. Se admiten sólo leves trazas de herrumbramiento siempre que se eliminen por el pelado.

En el grupo de los espárragos blancos se admiten turiones cuyas puntas estén levemente coloreadas después de la cosecha, así como turiones con un tinte rosado aparecido luego de la misma, con tal que éstas coloraciones desaparezcan después de la cocción.

No se admiten parte fibrosas en los blancos, mientras que los verdes o violetas pueden presentar algo de lignificación.

Categoría "II"

Por comparación con la categoría anterior, los turiones pueden ser más deformados, curvos, y con las puntas menos apretadas. Se admiten trazas de herrumbramiento. Los turiones pueden ser levemente fibrosos. Las puntas de los espárragos blancos pueden ser coloreados excepto de verde.

3. Calibración

El tamaño se determina en función de la longitud y del diámetro.

3.1 En función de la longitud

El largo de los turiones debe estar:

- comprendido entre 17 y 22 cms. si se trata de espárragos largos
- comprendido entre 12 y 17 cms. si se trata de espárragos cortos
- comprendido entre 12 y 22 cms. si para los espárragos de la Cat. "II" presentados en hileras y no es atados.
- inferior a 12 cms. para las puntas de espárragos; sin embargo, los turiones de espárragos verdes pueden tener una longitud máxima de 27 cms. a condición de estar revestidos de color verde, sobre al menos, una tercera parte de su longitud.

3.2 En función del diámetro

Se toma el de la sección ubicada a mitad de la longitud. El diámetro mínimo y el calibre se presentan en el Cuadro 1:

Cuadro 1
Diámetro mínimo y calibre

<u>Categoría</u>	<u>Diámetro</u>	<u>Calibre</u>	
Extra	12 mm	12-16 mm	16 mm y más con una variación máxima de 8 mm. en una misma caja o atado
"I"	10 mm	10-16 mm	16 mm y más con una variación máxima de 10 mm en una misma caja o atado
"II"	10 mm		No se exige homogeneidad

4. Tolerancias

4.1 Tolerancias de calidad

Categoría Extra

5% en peso o en número de turiones que no respondan a las características de la categoría, pero conformes con aquellas de la categoría inmediata inferior o que presenten pequeñas heridas sin cicatrizar, aparecidas luego de la cosecha.

Categoría "I"

10% en peso o en número de turiones que no reúnan las características de la categoría, pero conforme con las de la categoría inmediatamente inferior o que presenten pequeñas heridas sin cicatrizar aparecidas luego de la cosecha.

Categoría "II"

10% en peso o en número de turiones que no reúnan las características de la categoría pero que sean aptos para el consumo.

4.2 Tolerancias de calibre

10% en peso o en número de turiones que se excedan de los límites fijados, pero la variación máxima no puede ser mayor de 1 cm. para la longitud y 2 mm. para el diámetro.

5. Embalaje y presentación

5.1 Homogeneidad

El contenido de cada caja o atado debe ser homogéneo, estando formado por turiones de la misma categoría de calidad, del mismo color y calibre, en la medida que se exija un determinado calibre.

No obstante, se admiten turiones de otro color dentro de los límites siguientes: espárragos blancos: 10% de espárragos violeta y espárragos violetas y verdes: 10% de espárragos de color diferente

5.2 Acondicionamiento

El acondicionamiento debe ser tal que asegure una protección conveniente al producto. Los papeles u otros materiales utilizados en el interior de las cajas deben ser nuevos y no nocivos para la alimentación humana. En el caso de que lleven menciones impresas estas deben figurar solo sobre la cara externa para que no entren en contacto con el producto. El producto debe estar exento de todo cuerpo extraño. Los turiones se deben presentar en una de las formas siguientes:

En atados (sólidamente mantenidos) de 0,5 kgs. 1 o 2 kgs. Los turiones ubicados en el exterior de cada atado deben corresponder por

su aspecto y dimensiones a la medida de los que lo constituyen. Los turiones deben de ser de longitud uniforme. Los atados deben estar hilerados regularmente en la caja y cada uno protegido por el papel. A su vez dentro de cada caja, los atados deben ser del mismo peso y longitud.

Hilerados en la caja (sin atado).

6. Rotulación

Cada caja debe llevar en su exterior en caracteres visibles las siguientes menciones:

6.1 Identificación

Empacador/exportador - nombre y dirección o identificación simbólica.

6.2 Nombre del producto

"Espárragos" seguida de la indicación "Blancos" o "violetas" o "verdes" cuando el contenido del embalaje no esté a la vista.

6.3 Origen del Producto

País de origen.

6.4 Características comerciales

- Categoría de calidad
- Calibre: diámetro máximo y mínimo de turiones o la mención "sin calibrar"
- Número de atados y peso unitario para el acondicionamiento en atados.

C. Normas que rigen la exportación de Cebollas

1. Características de calidad

1.1 Generalidades

La norma tiene por objeto definir las cualidades que deben presentar las cebollas en estado de expedición después de su acondicionamiento y embalaje.

1.2 Características Mínimas

Los bulbos deben ser: enteros, sanos, exentos en particular de alteración susceptibles de deteriorar su conservación y su consumo; limpios (sin residuos de fertilizantes o de productos de tratamiento; libre de daños causados por heladas; las dos primeras películas así como el tallo deben estar completamente secos; desprovistos de humedad exterior anormal; el tallo debe estar torcido o presentar un corte neto que no pase de 4 cms. de largo

1.3 Clasificación

a. Categoría I: Las cebollas admitidas en esta categoría deben ser de buena calidad, debiendo presentar la forma y la coloración típica de la variedad. Los bulbos deben ser: firmes y consistentes; no brotados; desprovistos de tallo huevo o fibroso; exentos de retoños provocados por un desarrollo vegetativo anormal; prácticamente desprovistos del manejo radicular

b. Categoría II: Las cebollas admitidas en esta categoría deben responder a las características mínimas definidas anteriormente, pero pueden presentar, refiriéndose a la Categoría I las diferencias siguientes: bulbos firmes. Se admitirá: forma y coloración no típica de la variedad; principio de rebrotación con un límite de 10% para un lote; trazas de rozaduras; ligeras señales resultantes del ataque de parásitos o de enfermedades; pequeñas grietas cicatrizadas; ligeras lesiones cicatrizadas, no susceptibles de atentar a la buena conservación

3. Calibraje

Las cebollas deben ser calibradas por el diámetro máximo de la sección ecuatorial. Diámetro mínimo = 50 mm con una tolerancia máxima de 20 mm. entre los bulbos de un mismo envase con contenido de un solo calibre.

4. Tolerancias

Las tolerancias de calidad y calibre son admitidas en cada envase.

4.1 Tolerancias de calidad

a. Categoría I: 10% en peso del producto no conforme a esta categoría pero presentando las características de la Categoría II.

b. Categoría II: 10% en peso de productos no conformes a la característica mínima, pero adecuadas al consumo.

4.2 Tolerancias de calibre

Para las cebollas destinadas al consumo fresco se admite en cada envase hasta 10% en peso de bulbos de calibre superior o inferior, con tolerancia del 20% - respecto a diámetros - en más o en menos.

4.3 Acumulación de tolerancias

En todos los casos, las tolerancias de calidad y calibre no pueden en conjunto exceder del 15%.

5. Embalaje y presentación

5.1 Homogeneidad

El contenido de cada envase debe ser homogéneo, es decir cebollas de la misma variedad, calidad y calibre.

5.2 Acondicionamiento

Las cebollas pueden ser presentadas: ordenadas en el embalaje o a granel en el embalaje.

En el acondicionamiento las cebollas deben estar exentas de todo cuerpo extraño. Podrán utilizarse envases rígidos y bolsas de arpillera o material similar de capacidad de hasta 50 kilogramos con suficientes aberturas para facilitar la ventilación del producto. La etiqueta de identificación podrá ser adherida al envase o ir en su interior en forma visible.

6. Rotulación

Los envases llevarán colocada una etiqueta en la que consten los siguientes datos: 1. Producción del Uruguay; 2. Especie y variedad; 3. Peso neto, calibre y categoría, indicando el calibrage, el diámetro mínimo y el máximo. Ejemplo: 50/60 y 4. Nombre y/o marca del exportador

D. Normas que rigen la exportación de Ciruela

Identificación: La presente norma se refiere a las ciruelas de las variedades procedentes de "Prunus domestica" (ciruelas europeas) y de "Prunus salicina" (ciruelas japonesas) destinadas a la exportación y a ser entregadas al consumidor en estado fresco o a la industria de transformación.

Características mínimas de calidad: Todas las ciruelas destinadas a la exportación - en el momento de ser expedidas - deben estar exentas de toda mutilación o golpe provocado por cosecha, transporte, selección, calibración o embalajes inadecuados.

Los frutos deben estar limpios, libres de ramas y hojas, desprovistos de restos de tierra y de residuos de tratamientos sanitarios y exentos de enfermedades o defectos que afecten su conservación o su valor comercial. No pueden tener sabores u olores extraños; la única humedad admitida es la que proviene de la condensación producida en la superficie de los frutos por el contacto con el medio ambiente toda vez que hayan sido depositados en cámaras frigoríficas. Las ciruelas deben ser cuidadosamente cosechadas evitándose el más mínimo golpe dada la extrema fragilidad de los frutos. Estas mismas precauciones deben guardarse en todo el proceso de transporte a las plantas de empaque y en las operaciones de selección, calibración, embalaje, depósito y transporte al lugar de destino.

Las ciruelas de las variedades de piel amarilla deben cosecharse y procesarse en el momento en que el color verde de su piel comienza a tomar un muy ligero tono amarillento. Las variedades de piel roja o azul, cuando dicha tonalidad cubre un tercio hasta la mitad de la superficie.

Rechazos: No son aptos para la exportación: a) los frutos demasiado coloreados o que han comenzado a sufrir el mas mínimo proceso de ablandamiento de su pulpa; b) los frutos verdes que no han adquirido su total desarrollo; c) las ciruelas de carozo partido.

Tratamiento post-cosecha: Los frutos deben ser procesados inmediatamente después de ser cosechados y expedidos rapidamente o conservados en depósitos refrigerados para mantener la calidad mínima exigible. Cuando el traslado al lugar de destino exige un lapso prolongado se hace necesario el uso de transporte refrigerado para mantener un adecuado estado de madurez. Los envases utilizados deben posibilitar una buena circulación de aire entre si y entre fruta y fruta y ser lo suficientemente consistentes para impedir el deterioro de las frutas por estibas altas y poder así mantener las características mínimas de calidad.

Control: Los inspectores de COTEPRO inspeccionarán los locales de empaque, autorizando al responsable de las mismas para sellar los envases y expidiendo un certificado de control, con vigencia de 1 a 8 días, de acuerdo al destino y al medio de transporte.

Una vez otorgado el certificado podrán efectuarse nuevas inspecciones para controlar la debida identificación de las partidas o determinar si la mercadería se mantiene en condiciones de llegar en forma satisfactoria a su correspondiente destino.

El certificado de control deberá acompañar la partida exportable hasta su destino definitivo.

Clasificación

Categoría Extra (Superior)

Características mínimas de calidad:

Las ciruelas de esta categoría deben ser de calidad superior, embaladas y presentadas muy cuidadosamente.

Se excluyen los frutos mal formados o deformados; la coloración, desarrollo y forma deben ser uniformes y típicos de la variedad. No se admiten en esta categoría ningún tipo de defecto de formación y color; tampoco se admiten machucones, rozaduras, rameadas o heridas cicatrizadas, provenientes de lesiones por granizo, insectos, enfermedades u otras causas.

Empaque

Los envases deben de ser de primera calidad, si son de madera, ésta deberá cepillarse interior y exteriormente; las etiquetas o impresiones deberán estar impecablemente presentadas, de acuerdo al respectivo reglamento. Las frutas deben calibrarse y empapelarse individualmente en una sola camada.

Tolerancia de calidad

No se admite más de un 5%, en número o peso de frutas correspondientes a las características de la Categoría I.

Tolerancias de calibre

Por envase, no puede superar en un 10% el número de frutas inadecuadamente calibradas, con el límite de 8 (ocho) gramos en más o en menos con relación al promedio que se obtiene al dividir el peso neto por el número de unidades especificadas en el envase.

Acumulación de tolerancias

La suma de las dos tolerancias no pueden exceder el 10%.

Categoría I (Elegido)

Las ciruelas correspondientes a esta categoría deben de ser de buena calidad y estar cuidadosamente presentadas.

Se diferencia de la Categoría Extra en que admite pequeñas deformaciones, diferencias de color, ligeras rozaduras y señales de granizo o enfermedades perfectamente cicatrizadas.

Estos defectos se admiten si no superan la longitud de 7 mm. si son de forma alargada, y de 0,3 cm² si se miden en superficie.

Empaque

Pueden ser empacadas en cajas de una o más camadas. Las cajas deben ser nuevas, uniformes de buena presentación y construidas con plástico, cartón o madera cepillada exteriormente. Las frutas deben calibrarse, no siendo obligatoria el uso de envoltura individual, bandeja de plástico o celulosa, pero deben tomarse todas las precauciones con el fin de evitar las lesiones o machucamientos de las frutas al desplazarse unas contra las otras.

Tolerancias de calidad

No se admite más de 10% en número o en peso de frutas correspondiente a la Categoría II.

Tolerancia de madurez

Se admite hasta un 4% de unidades que excedan la madurez apropiada.

Tolerancia de calibre

Las mismas que para la Categoría Extra.

Acumulación de tolerancias

En esta categoría la suma de tolerancias no puede exceder el 15%.

Categoría II (Comercial)

Se incluyen en esta Categoría ciruelas de calidad corriente pero que por sus defectos de forma, color y desarrollo deben excluirse de las Categorías anteriores. Se admite una mayor tolerancia en lo referente a dimensiones de rozaduras, rameados o cicatrices de lesiones provocadas por granizo o enfermedades perfectamente cicatrizadas. La longitud de la misma no debe ser superior a 1 cm. si son de forma alargada y si se miden en superficie ésta no debe ser superior a 0,8 cm².

Empaque

Las ciruelas deben calibrarse y pueden empacarse en una o varias camadas. Las cajas deben ser nuevas, uniformes y construidas con cartón, plástico o madera. No es obligatorio el uso de la envoltura individual o de bandejas de plástico o celulosa; pero deben tomarse todas las precauciones con el fin de evitar las lesiones o machucamientos de las frutas al desplazarse unas contra las otras.

Tolerancias de calidad

No se admite más de un 10% en número de frutas que no reúnan las características mínimas exigibles.

Tolerancias de madurez

Se admite hasta un 8% de unidades que excedan la madurez apropiada (pulpa algo blanda).

Tolerancias de calibre

Igual que para la Categoría Extra.

Tolerancias acumuladas

En esta categoría la suma de tolerancias no pueden exceder el 20%.

Categoría Industria

En esta Categoría se incluyen aquellas ciruelas destinadas a los procesos de transformación. En lo referente a calidad las frutas deben reunir las mismas condiciones que las especificadas para la Categoría II.

Empaque

Las ciruelas no deben obligatoriamente calibrarse y pueden embalarse a granel en cajas nuevas, o usadas, pero limpias y convenientemente desinfectadas.

En el embalaje deben tomarse las mismas precauciones, para evitar lesiones o machucamientos, a que se hace referencia en la Categoría II.

Rotulación

Además de la identificación a que se hace referencia en el Artículo 8 de este reglamento, en uno de los cabecales del cajón debe colocarse la etiqueta o sello dispuesta por el Art. 4o. para esta Categoría.

Tolerancia de calidad

Se admite hasta un 10% de unidades que excedan la madurez apropiada (pulpa algo blanda).

Tolerancia de calibre

Por envase no puede superar en un 5% el número de frutas que pesen menos de 35 gramos.

Acumulación de tolerancias

En esta Categoría la suma de las tolerancias no puede exceder el 20%.

E. Normas que rigen la exportación de Uvas

Definición del Producto: La presente norma se refiere a las uvas de mesa de las variedades procedentes de "Vitis vinifera L" destinadas a la exportación en estado fresco.

Características mínimas de calidad: Las uvas destinadas a la exportación - en el momento de ser embarcadas - deben estar exentas de cualquier defecto de conformación o de deterioros provocados por cosecha, transporte, selección o embalajes inadecuados.

Los racimos deben estar limpios, libres de restos de sarmientos y hojas, desprovistos de residuos de tratamientos sanitarios y exentos de enfermedades o defectos que afecten su conservación o valor comercial.

No pueden tener sabores u olores extraños, la única humedad admitida es la que proviene de la condensación producida en la superficie de las uvas por el contacto con el medio ambiente toda vez que hayan sido depositadas en cámaras frigoríficas.

Las uvas deben ser cuidadosamente cosechadas evitándose el más mínimo golpe dada su extrema fragilidad. Estas mismas precauciones deben guardarse en todo el proceso de transporte a las plantas de empaque y en las operaciones de selección, embalaje, depósito y transporte al lugar de destino.

Las uvas deberán cosecharse en las primeras horas de la mañana, luego de levantado el rocío, y en la madurez apropiada para su cosecha y empaque en un punto tal que no experimente deterioros durante su transporte y almacenaje, asegurando la normal terminación del proceso de maduración. Se considera madurez apropiada como equivalente a "madurez comercial".

Deben presentar color típico de la variedad, estar plenamente desarrollada, sana, presentando racimos enteros, con los granos turgentes, de tamaño uniforme y sin granos sueltos, ni raquis seco.

Rechazos: No son aptos para la exportación:

- a) las uvas que han comenzado a sufrir el más mínimo proceso de ablandamiento de su pulpa
- b) las uvas verdes que no han adquirido su total desarrollo.

Clasificación

Categoría Extra

Las uvas de mesa de esta categoría deben ser de calidad superior. Los granos deben ser enteros, bien adheridos, distribuidos uniformemente en el raquis y prácticamente recubiertos de su "Pruina".

Empaque: los envases deben ser de primera calidad, si son de madera, ésta debe cepillarse interior y exteriormente. Las etiquetas o impresiones deberán estar impecablemente presentadas.

Tolerancia de calidad: Se aceptarán en este grado las siguientes tolerancias:

- a) hasta un 5% en peso de racimos que presenten más del 10% de granos por racimo con manchas y/o desuniformidad de tamaño de los granos.
- b) hasta un máximo de 3% en peso de racimos que presenten más del 5% de granos con lesiones de distinto origen y/o con enfermedades siempre que no afecten la conservación de la fruta.

Las tolerancias admitidas en a) y b) no podrán exceder en conjunto del 5% en peso de los racimos. Se tolerará además hasta el 10% en peso de racimos cortados y/o con raquis seco.

Categoría I

Las uvas de esta categoría deben ser de buena calidad. Los racimos deben presentar la forma y la coloración típica de la variedad. Los granos deben ser enteros y en una proporción bastante grande recubiertos con su "Pruina"; pueden presentar menos uniformidad de distribución que en categoría "Extra". Se admiten ligeros defectos de coloración y muy leves quemaduras de sol que no afecten la epidermis.

Tolerancias: Se aceptaron para este grado las siguientes tolerancias:

- a) Hasta el 15% en peso de racimos que presenten más del 15% de granos por racimo con manchas y/o desuniformidad de tamaño de los granos.
- b) Hasta un máximo del 8% en peso de racimos que presenten más del 5% de granos con lesiones de distinto origen y/o con enfermedades siempre que el total o cualquiera de ellas no afecten la conservación de la fruta.

Las tolerancias admitidas en a) y b) no podrán exceder en conjunto del 15% en peso de racimos que presenten un mayor número de granos afectados del que acuerdan los respectivos porcentajes en cada uno de dichos grupos de defectos. Además se tolerará hasta el 10% en peso de

racimos cortados y/o con raquis seco. La uva deberá empacarse en el más breve plazo luego de cosechada e ingresada en cámaras frigoríficas al término de realizada dicha operación. Si el transporte insume un periodo largo de tiempo podrá aplicarse el tratamiento con anhídrido sulfuroso.

Envases

Los envases de madera serán forrados con papel impermeable, debiendo llevar una capa de viruta debajo de la tapa y en el fondo y una hoja de papel impermeable entre la fruta y la viruta. Para transporte por vía aérea los envases serán de cartón corrugado, con un contenido mínimo de 4 (cuatro) kilogramos y no más de 5 (cinco) kilogramos.

Identificación: Los envases llevarán colocada una etiqueta en la que consten los siguientes datos: 1. Producción del Uruguay; 2. Especie y variedad; 3. Peso neto y categoría; 4. Nombre y/o marca del exportador.

COMISION DEL PAPEL - Edición Amparada al Art. 79 de la Ley 13.340
Deposito Legal 232.025



