

CONETEC SOCIEDAD CIVIL

23705

I N D I C E

CATALOGADO

SEGUNDO INFORME PARCIAL : MERCADO

<u>CAPITULO 1 - MERCADO DE UVA PARA CONSUMO,</u>		Número de hoja
PASAS Y VINOS		
1.1.	<u>Uvas para consumo</u>	1
1.1.1.	<u>La oferta</u>	1
1.1.1.1.	La producción nacional	
1.1.1.2.	La evolución de la oferta en el tiempo	2
1.1.1.3.	La producción de La Rioja	4
1.1.1.4.	Análisis según variedades y calendario de la oferta	5
1.1.2.	<u>La demanda</u>	8
1.1.2.1.	El consumo aparente per cápita	8
1.1.2.2.	Estacionalidad del consumo	8
1.1.2.3.	Análisis parcial de la demanda	9
1.1.2.4.	Exportaciones de uvas en fresco	11
1.1.2.5.	Proyección de la demanda	13
1.1.3.	<u>Precios</u>	14
1.1.3.1.	Estructura de precios	14
1.1.3.2.	Evolución histórica	15
1.1.3.3.	Estacionalidad de los precios	16
1.1.4.	<u>Análisis de equilibrios y conclusiones</u>	17
1.2.	<u>Pasas de uvas</u>	18
1.2.1.1.	La producción nacional	18
1.2.1.2.	La producción de La Rioja	19

0
H. 121
C 26
V

CONETEC SOCIEDAD CIVIL

1.2.1.2.1.	Análisis retrospectivo	19
1.2.1.2.2.	Potencial productivo	21
1.2.1.3.	Importaciones de pasas	22
1.2.2.	La demanda	24
1.2.2.1.	La demanda interna	24
1.2.2.2.	La demanda de exportaciones	25
1.2.3.	Comercio exterior	26
1.2.3.1.	Características	26
1.2.3.2.	Exportaciones	27
1.2.3.3.	Importaciones	28
1.2.3.4.	Exportaciones argentinas	28
1.2.4.	Proyecciones de la demanda y la oferta	29
1.2.5.	Estructura de precios	30
1.3.	<u>Vinos</u>	31
1.3.1.	<u>La oferta nacional</u>	31
1.3.1.1.	Expansión de la producción	32
1.3.1.2.	La producción riojana. Aná lisis retrospectivo	34
1.3.1.3.	Proyección de la producción	35
1.3.2.	Tipos de vinos elaborados y preferencias del consumo	36
1.3.3.	Demanda de vinos	38
1.3.3.1.	Comportamiento histórico	38
1.3.3.2.	Relación precio-consumo	39
1.3.3.3.	Relación consumo-ingreso	40
1.3.3.4.	Estacionalidad de la demanda	42
1.3.4.	<u>Comercio internacional</u>	44
1.3.4.1.	Producción	44
1.3.4.2.	Consumo	44
1.3.4.3.	Exportaciones	44
1.3.4.4.	Perspectivas	46
1.3.4.5.	Importación de vinos	48
1.3.5.	<u>Precios</u>	50
1.3.6.	<u>Análisis del equilibrio y conclusiones</u>	51
1.3.6.1.	Proyección de la oferta de vinos	51
1.3.6.2.	Proyección de la demanda	52

CONETEC SOCIEDAD CIVIL

1.3.6.3.	Conclusiones	53
	ANEXOS	55

CAPITULO 2 - MERCADO DE LOS PRODUCTOS OLIVICOLAS

2.1.	<u>Aceitunas en conserva</u>	97
2.1.1.	<u>Mercado interno</u>	97
2.1.1.1.	Características de la demanda	97
2.1.1.2.	Importancia y localización de la demanda	99
2.1.1.3.	Causas de la disminución de la demanda	101
2.1.1.4.	Origen de la oferta	106
2.1.1.5.	Tipificación del producto ofrecido	107
2.1.1.6.	La producción riojana en el consumo interno	108
2.1.1.7.	Demanda prevista de aceitunas riojanas en el país	109
2.1.2.	<u>Exportaciones</u>	112
2.1.2.1.	Generalidades sobre el mercado y su evolución	112
2.1.2.2.	Características de la demanda	113
2.1.2.3.	Tipo de embalaje empleado en las exportaciones	115
2.1.2.4.	Las exportaciones argentinas	115
2.2.	<u>Aceite de oliva</u>	123
2.2.1.	<u>Mercado interno</u>	123
2.2.1.1.	Evolución de la demanda	123
2.2.1.2.	Características de la demanda	124
2.2.1.3.	Características de la oferta en el mercado	125
2.2.1.4.	Localización de la demanda	126
2.2.1.5.	Posible demanda futura	126
2.2.1.6.	Perspectivas para la producción riojana de aceite de oliva	127
2.2.2.	<u>Exportaciones</u>	130
2.2.2.1.	Generalidades sobre el mercado de importación y su evolución	130
2.2.2.2.	Características de la demanda	130

CONETEC SOCIEDAD CIVIL

2.2.2.3.	Intercambio entre países y distribución al consumidor	132
2.2.2.4.	Las exportaciones argentinas	133
2.2.2.5.	Tipos de aceite de oliva exportados	134
2.2.2.6.	Calidad de la demanda por el consumidor	135
2.2.2.7.	Distribución de las exportaciones argentinas por origen	136
2.2.2.8.	Distribución de las exportaciones por tipos comerciales	137
2.2.2.9.	Costo del producto exportado. Formación del valor FOB	138
2.2.2.10.	Régimen de exportaciones	140
2.2.2.11.	Algunas características del mercado brasileño de aceite de oliva	141
	ANEXOS	145

CAPITULO 3 - MERCADO DE LA NUEZ

3.1.	<u>El producto. Usos y aplicaciones</u>	151
3.2.	<u>La oferta</u>	151
3.2.1.	Producción nacional	151
3.2.2.	La producción riojana	152
3.2.3.	Características de la producción riojana	153
3.2.4.	La importación	155
3.2.5.	Precios	156
3.3.	<u>La demanda</u>	158
3.3.1.	Localización	158
3.3.2.	Consumo aparente	158
3.3.3.	Consumo per cápita	158
3.3.4.	Segmentación del mercado	159
3.3.5.	Competencia en el mercado	160
3.4.	<u>Análisis del sistema de comercialización</u>	160

CONETEC SOCIEDAD CIVIL

3.4.1.	Comercio minorista	162
3.4.2.	Transporte	162
3.5.	<u>El mercado internacional</u>	163
3.5.1.	Introducción	163
3.5.2.	Legislación arancelaria	164
3.5.3.	Factibilidad de colocación de la producción nacional y riojana	164
	ANEXOS	166

CAPITULO 4 - MERCADO DE LAS ESPECIES AROMATICAS

4.1.	<u>Los productos bajo estudio</u>	172
4.1.2.	<u>Usos y aplicaciones</u>	172
4.1.2.1.	Anís	172
4.1.2.2.	Comino	172
4.1.2.3.	Azafrán	173
4.1.2.4.	Orégano	173
4.2.	<u>La oferta</u>	173
4.2.1.	<u>La producción nacional</u>	173
4.2.2.	<u>La producción riojana</u>	174
4.2.3.	<u>La importación</u>	175
4.2.4.	<u>Características de la producción nacional</u>	175
4.2.4.1.	Calidad y fraccionamiento	175
4.2.4.2.	Embalaje y presentación	176
4.2.5.	<u>Comparación con el producto importado</u>	176
4.2.6.	<u>Los precios</u>	177
4.3.	<u>La demanda</u>	178
4.3.1.	<u>El consumo aparente</u>	178
4.3.2.	<u>Segmentación del mercado consumidor</u>	179
4.3.3.	<u>Incidencia del precio y el ingreso en la demanda de especias</u>	179
4.3.3.1.	Anís	181

CONETEC SOCIEDAD CIVIL

4.3.3.2.	Comino	181
4.3.3.3.	Orégano	182
4.3.3.4.	Azafrán	182
4.3.4.	<u>Estimación del consumo per cápita</u>	182
4.3.4.1.	Las encuestas de consumo	182
4.3.4.2.	El consumo aparente	183
4.3.4.3.	Selección del consumo per cápita actual	183
	a. anís	
	b. comino	
	c. orégano	
	d. azafrán	
4.3.5.	<u>Proyección de la demanda</u>	183
4.3.5.1.	Las hipótesis de crecimiento	184
4.3.5.2.	Estimación de la demanda	185
4.3.5.3.	El crecimiento del ingreso y su relación con el crecimiento de la demanda de los productos	186
4.3.6.	<u>El mercado nacional. Capacidad de absorción de una mayor producción</u>	187
4.3.6.1.	Anís	187
4.3.6.2.	Comino	188
4.3.6.3.	Orégano	188
4.3.6.4.	Azafrán	188
4.4.	<u>El mercado internacional</u>	189
4.4.1.	<u>Introducción</u>	189
4.4.2.	<u>Principales productores y exportadores</u>	190
4.4.3.	<u>Las exportaciones argentinas</u>	190
4.4.4.	<u>Los precios internacionales</u>	191
4.4.5.	<u>Legislación arancelaria y tributaria. Medidas de promoción</u>	193
4.4.6.	<u>Factibilidad de colocación de la producción riojana</u>	193
4.4.6.1.	Anís	193
4.4.6.2.	Comino	194
4.4.6.3.	Orégano	194
4.4.6.4.	Azafrán	194
4.4.6.5.	Conclusión	194

CONETEC SOCIEDAD CIVIL

4.5.	<u>Informaciones útiles</u>	195
4.5.1.	<u>Direcciones de mayoristas y exportadores argentinos</u>	195
4.5.2.	<u>Cámaras e instituciones vinculadas a las especias</u>	195
4.5.3.	<u>Importadores y mayoristas de Estados Unidos y Canadá</u>	195
	ANEXOS	196

CAPITULO 1 - MERCADOS DE UVA PARA CONSUMO EN FRESCO, PASAS Y VINOS1.1. Uvas para consumo en fresco1.1.1. La oferta

1.1.1.1. La producción nacional.

La producción nacional de uvas para consumo ha tenido en los últimos quince años un comportamiento errático pero definitivamente decreciente. Considerando las variables que influyen sobre ese comportamiento se pueden aislar, por suponerse más relevantes, las siguientes:

- . Precio de la uva en fresco en cada período.
- . Precio de la uva para vinificar en cada período.
- . Precio del vino de traslado en cada período.

Se puede esperar una relación directa entre la variable dependiente (oferta de uva para consumo), y su propio precio, e inversa con las otras dos variables.

Es lógico suponer que el productor esté dispuesto a destinar la uva al consumo cuanto mayor sea el precio que espera recibir por la misma y a la inversa, menos dispuesto estará a hacerlo cuanto mayor sean los precios ofrecidos por las bodegas y los de los vinos de traslado (que funcionan como un indicador anticipado de los precios de la uva antes de la cosecha).

Además, otras variables pueden determinar el comportamiento de la oferta de uvas para consumo, tales como la magnitud de la cosecha y las existencias de vinos viejos.

Sin embargo, al relacionar las variaciones de las cantidades ofrecidas con los precios al consumidor en la Capital Federal (\$constantes de marzo de 1977), no se encuentra correlación alguna entre ambas variables. Tampoco es relevante la correlación entre la cantidad ofrecida y la relación de precios uva para consumo/uva para vinificar. Con similar resultado se analizó la relación funcional entre cantidad ofrecida/precios de uva para vinificar.(1)

(1) El coeficiente de correlación para una función del tipo $Q_{uf} = A + B \cdot P_{cons.}$, fue $r=0,01$ - $A=695,36$ - $B=0,07$; para $Q_{uf}=A+B \cdot \frac{PUF_{cons}}{PUV.}$ fue $r= -0,17$ - $A=895,47$ y $B=-101,92$.

Todo ello permite inferir que, dado el carácter marginal de la uva para consumo (recordemos que en los últimos 15 años nunca superó el 4% de la producción total de uva) ^{*} en la actividad vitivinícola, la ausencia de una política clara por parte de las autoridades en materia de precios al productor y de sistemas de comercialización e información al mismo de precios y mercados, este se ha comportado en forma errática, y , en consecuencia, la actividad, desalentada por el riesgo propio de la misma, ha ido decayendo (a pesar de algunas recuperaciones esporádicas). El resultado de las últimas campañas es demostrativo. La oferta de uva para consumo representa aproximadamente la misma cantidad del promedio anual del quinquenio 1943/57, el 50% del promedio 1953/57 y algo más de un tercio del promedio 1963/67. (Cuadro A.1.1.)

L.1.1.2. La evolución de la oferta en el tiempo

En el período considerado (15 años) se pueden separar nítidamente dos etapas en la producción nacional de uvas para mesa. La primer etapa cubre el período 1963/67, el que denota una tendencia creciente hasta el máximo de la serie en 1967 al 14,2% acumulativo anual. El ajuste por mínimos cuadrados con un $r=0,78$ se realizó para una función lineal que resultó $Q = 578,17 + 140,93 t$. Sin embargo a partir de 1967 se inicia la segunda fase del ciclo productivo que es nítidamente decreciente y la producción cae a una tasa anual acumulativa del -8,9%. La función de ajuste resultó $Q = 1.143,41 - 67,05 t$ con un $r=-0,71$. Esta segunda etapa resulta la más relevante para el análisis y da la pauta de las dificultades que encuentra el productor de uvas de mesa para destinar al consumo. (Ver gráfico A.1.9.).

Estimamos que la tendencia determinada no puede ser válida para proyectar la oferta nacional en el mediano plazo ya que es probable una inflexión en la misma. Si se considera que en el quinquenio 73/77 la producción se ha mantenido relativamente estable con una media de 584,32 miles de quintales y una desviación stan

* Ver cuadro A.1.1.

dard de 75,7, frente a una producción media del período de 737,4 miles de quintales con una $\sigma = 337,29$, se puede inferir que nos encontramos en el "valle" del ciclo productivo.

La probabilidad de un cambio en la tendencia de la producción de uvas para consumo se puede fundamentar en la siguiente circunstancia:

. Las campañas de los años 1975, 1976 y 1977 han producido la menor cantidad de uvas para consumo en los últimos quince años, coincidiendo en 1976 y 1977 con los menores precios al consumidor en términos reales desde por lo menos 1968. Si bien no se ha determinado una relación directa entre el precio de la uva con la cantidad ofrecida utilizando los datos disponibles, es probable una recuperación de la producción.

Pero para que la producción se recupere es necesario que el productor encuentre una serie de condiciones que lo estimulen a recuperar su mercado y a mantener una presencia continua en el mismo. Algunas de ellas pueden encontrarse en la actualidad, como la sobreoferta crónica de vinos, lo que podría determinar una caída en los precios de la uva para vinificar y consiguientemente inclinar la balanza a favor de la producción de uvas para consumo. La modificación de las condiciones de comercialización en los grandes mercados consumidores, a partir de la habilitación del Mercado Central de Buenos Aires en la localidad de Ezeiza, les podría permitir a los productores introducir sus productos en condiciones más favorables que las actuales.

Pero para que la oferta se recupere es condición "sine qua non" el establecimiento de una política estable por parte de las autoridades que incentive la integración de la producción y ofrezca garantías en cuanto a precios e infraestructura comercial.

1.1.1.3. La producción de La Rioja

La información estadística disponible para la producción de uvas para consumo en la provincia, data de 1971, y tampoco resulta significativa cuantitativamente si consideramos que nunca representó más del 3,5% de la producción nacional. Además, no es posible determinar para la producción riojana, un patrón de comportamiento estable, puesto que la producción media de 1972/77 fue de 14.121,3 quintales ($G = 5.552,28$) con oscilaciones importantes. (A.1.2 y 3)

Sin embargo, es posible estimar la capacidad potencial de producción de uvas para consumo en la provincia considerando:

- Las hectáreas implantadas con variedades aptas para el consumo en fresco, según el I.N.V.
- En el caso de variedades de doble propósito, como cereza y moscatel de Alejandría, supondremos en forma conservadora, que solamente el 3% de la producción se destina a consumo (media histórica de la producción total de uvas para mesa en La Rioja)
- Un rendimiento promedio de 150 quintales por ha.

De esta manera computando las hectáreas implantadas hasta 1974 (última información disponible por variedad implantada), podemos realizar la estimación, la que nos daría una hipótesis de producción mínima, si consideramos que el viñedo provincial pasó de 4.955 ha en 1974 a 7.679 ha en 1977 (55% de incremento).

<u>Variedades para consumo</u>	<u>Ha implantadas</u> (1974)	<u>Producción teórica</u>
Dattier de Beyrouth	4,3	645
Cardinal	81,2	12.180
Alfonso Lavalleé	8,7	1.305
Moscatel de Alejandría	8,4 *	1.245
Cereza	31,1 *	4.665
Moscatel Rosada	7,9	1.185
Almería	<u>6,7</u>	<u>1.005</u>
SUB TOTAL (1)		<u>22.230</u>
* 3% de las implantadas.		

(1) Corresponde a las variedades más apreciadas por el consumidor, según el estudio de mercado citado en el capítulo 13 del 1er. in-

Moscatel de Hamburgo	41,6	6.240
Italia	25,5	3.825
Perla de Czaba	2,0	300
Angelina	0,9	135
Prounne de Cazouls	0,1	<u>15</u>
TOTAL		<u>32.745 qq.</u>

La producción teórica potencial, supera holgadamente la producción realmente obtenida desde 1972, la que nunca superó el 60% de aquella, lo que denota las dificultades e inconvenientes del productor riojano para colocar la fruta.

La estimación realizada permite concluir que, tanto para la oferta nacional como para la provincial en particular, existen dificultades serias para su colocación, ya que el potencial productivo excede la producción real obtenida.

1.1.1.4. Análisis según variedades y calendario de oferta.

A pesar de las dificultades y la pesadez del mercado que denota el análisis de la oferta en general, al analizar el comportamiento de la producción teniendo en consideración el calendario de cosecha por variedad, las posibilidades del mercado aparecen menos restrictivas. (Ver cuadro A.1.4. y A.1.5.).

Fundamentalmente las variedades tardías y de primicia en condiciones de empaque y conservación adecuados, presentan posibilidades de precios superiores a las variedades que ingresan al mercado a partir de fines de enero y principios de febrero.

De la información recabada en el mercado de Dorrego*, de la ciudad de Buenos Aires (que representa aproximadamente el 15% del ingreso de frutas a la Capital Federal y Gran Buenos Aires), se puede construir el siguiente cuadro:

* Ver cuadro A.1.6.

CANTIDAD DE UVA VENDIDA EN EL MERCADO DE DORREGO MENSUALMENTE.

(en %).

	<u>DIC</u>	<u>ENE</u>	<u>FEB</u>	<u>MAR</u>	<u>ABR</u>	<u>MAYO</u>	<u>TOTAL</u>
1974		8,54	20,32	32,55	28,37	10,22	2.973.615 kg
1975		10,08	27,61	36,16	22,07	4,08	3.551.445 kg
1976	1,10	13,63	28,32	30,91	19,51	6,53	3.497.495 kg
1977		11,14	23,50	32,48	22,87	10,02	4.085.261 kg
1978		13,63	30,04	36,86	18,70	0,78	4.916.900 kg
\bar{X}	0,22	11,40	31,97	33,79	22,30	6,33	

Fuente: CONETEC, en base a estadísticas del Mercado Municipal de Dorrego.

De donde resultan los meses de menor acumulación de oferta y, por consiguiente, aquellos en los que es probable la obtención de mejores precios. Para el período considerado son:

1° Diciembre

2° Mayo

3° Enero

A los fines de determinar las posibilidades de ingresar a los mercados en las fechas indicadas, se construyó el siguiente esquema, en el que se han estimado para 5 departamentos de la provincia las fechas probables de cosecha para distintas variedades. Sobre esta base, y teniendo en cuenta la superficie implantada por variedad y departamento, se puede cuantificar la oferta teórica potencial de la provincia clasificada por época de cosecha y departamento. Así, es posible determinar la localización más aconsejable para galpones de empaque de uva para consumo.

	<u>Has.</u>	<u>(1974)</u>
<u>Mes de Diciembre</u>	-	<u>6.061.5</u>
a) Arauco		<u>5.049</u>
Cardinal		-
Cereza	33.16	4.974.-
Dattier de Beyrouth	0.5	75.-

	<u>Has. (1974)</u>	
b) Ocampo		<u>1.012.5</u>
Cardinal	6.75	1.012.5
Dattier de Beyrouth	-	-
<u>Mes de Enero</u>		<u>26.188.5</u>
a) Arauco	-	358.5
Alfonso Lavalleé	1.-	150
Moscatel Rosado	0,25	37.5
Moscatel de Hamburgo	0,55	82.5
Moscatel de Alejandría	0,59	88.5
Torrontés	-	-
b) Ocampo	<u>93.9</u>	<u>14.085.-</u>
Moscatel de Hamburgo	-	-
Alfonso Lavalleé	-	-
Moscatel Rosado	-	-
Torrontés	-	-
Cereza	93,9	14.085.-
c) Chilecito	78,3	<u>11.745.-</u>
Cardinal	74,5	11.175.-
Dattier de Beyrouth	3,8	570
d) San Blas de Los Sauces	-	-
Cardinal	-	-
Dattier de Beyrouth	-	-
<u>Mes de Abril</u>	-	<u>945.-</u>
a) Gral. Lavalle	<u>6.3</u>	<u>945.-</u>
Alfonso Lavalleé	4,3	645.-
Almería	0,1	15.-
Italia	1,9	285.-

Fuente: CONETEC, en base al INV. Estadísticas Vitivinícolas, 1974.

1.1.2. La demanda

1.1.2.1. El consumo aparente per cápita

Para determinar el consumo aparente per cápita ($\frac{Ca}{N}$) se dedujeron de las cifras de producción total las exportaciones, con lo que queda determinado el consumo aparente (Ca). Al dividir estas cifras por la población estimada al 30/6 de cada año, resulta el $\frac{Ca}{N}$.

$$Ca = Qt - X$$

Ca= consumo aparente

Qt= producción total

X= exportaciones

Durante el período seleccionado para el análisis, se observa un comportamiento errático del $\frac{Ca}{N}$, que osciló entre 6,310 kg en 1967 y 1.502 kg en 1970. La $\frac{Ca}{N}$ influencia de la producción total del país en la determinación del (Ca), le otorgó sus altibajos característicos.

Por otra parte las exportaciones de uvas para consumo no han tenido en el período una magnitud significativa y también han oscilado en forma importante. (Entre el 12,7%, del total producido en 1970 y el 1,2% en 1973). De esta forma, la influencia del comportamiento de la producción nacional es notoria en la determinación del $\frac{Ca}{N}$.

De todas formas el (Ca) de uvas resulta sin duda bajo, si lo comparamos con el de otros frutos producidos en el país, a pesar de lo cual se encuentra en efectiva declinación.

El consumo medio del período alcanza 2,934 kgr con un $G_n = 0.384$ kg y disminuyó a una tasa acumulativa anual del 5,72%.

El comportamiento en el tiempo del $\frac{Ca}{N}$ se ajustó a una función del tipo $\ln \frac{C}{N}$, $\ln = a + b t$, con un coeficiente de correlación $r = -0.697$ y los parámetros resultaron $a = 4.701$, $b = -0.059$. (Gráfico A.1.10. y cuadro A.1.7.).

1.1.2.2. Estacionalidad del consumo

Una característica del consumo de productos agrícolas es la marca-

da estacionalidad del mismo. El consumo de las uvas en fresco no escapa a la norma general y de acuerdo con la encuesta del INDEC para construir la canasta del índice de precios al consumidor en Capital Federal, (1960) el consumo de uvas se localiza exclusivamente en los meses de enero, febrero, marzo y abril, correspondiendo a una familia tipo el siguiente:

Enero: 2,9 kg

Febrero: 7,4 kg

Marzo: 8,4 kg

Abril: 6,3 kg

Adicionalmente al comportamiento estacional de la demanda, la encuesta citada ratifica la disminución del consumo, al comparar el nivel del mismo en 1960= 6.25 kg con el promedio del quinquenio 73/77= 2.234 kg .

1.1.2.3. Análisis parcial de la demanda

De acuerdo con la teoría se puede esperar que la demanda de un determinado bien dependa fundamentalmente por su propio precio, el ingreso del consumidor, los precios de bienes sustitutivos y complementarios y otras variables de tipo cultural, institucional o religioso.

El comportamiento de la demanda en función del precio no demuestra una correlación significativa, resultando un $r = -0,1864$. La mejor función de ajuste resultó lineal del tipo $Q_d = 1.080,88 - 2,4319 P$, con una cantidad demandada media de 718,64 mil quintales que implica un (C) medio para la población de 1977 de 2,734kg (1966/76). El precio medio al consumidor en \$ de marzo de 1977 resultó: \$ 148,95. (Ver gráfico A.1.11.)

Sin embargo el análisis de las cantidades consumidas resulta con una desviación standard de 290,65 m qq., lo que denota la importante variabilidad de la cantidad efectivamente demandada.

El análisis de elasticidad precio de la demanda demuestra que la misma es relativamente inelástica, pero lógicamente la elasticidad es mayor a medida que los precios son más altos.

P	Q	E	Ingreso total
200	594.5		\$ 11.890.000
		-0.649	
150	716.1		\$ 10.741.500
		-0.3913	
100	837.7		\$ 8.377.000

Las elasticidades de arco calculadas resultan -0.649 para el arco \$ 150/\$ 200, y -0,3913 para el arco \$ 100/\$ 150. En ambos, los cambios en los precios producen cambios menos que proporcionales en las cantidades, el ingreso total aumentará ante aumentos en los precios. Pero nuevos incrementos en P determinarán mayores disminuciones en la cantidad demandada y, por consiguiente, reducciones en el ingreso total.

P	Q	E	T
200	544.5		\$ 11.890.000
		-1.025	
250	472.9		\$ 11.822.500

Es decir, al incrementarse el precio se ingresa en el tramo elástico de la función de demanda, donde un cambio en el precio produce un cambio más proporcional en la cantidad demandada.

En conclusión, resultará conveniente para el productor procurar que en \$ de marzo de 1977, el precio de la uva al consumidor se ubique en el arco comprendido entre \$ 150 y \$ 200, para lo cual la cantidad ofrecida total no debería superar los 610.000 quintales.

Suponiendo, de acuerdo con nuestras estimaciones, que los márgenes de comercialización entre el precio al productor y los precios al consumidor son aproximadamente del orden del 180%, el productor debería esperar un precio por kg que oscilaría en \$ 53,57 y \$ 71,43, siempre en \$ de marzo de 1977.

Sin embargo, y de acuerdo con los precios obtenidos por las producciones de 1976 y 1977, y ante la posibilidad de que los hábitos de consumo cambien trasladando la función de demanda hacia la izquierda (posibilidad también analizada por M.D. Rodriguez en su trabajo

ya citado) resultaría conveniente que la oferta al mercado interno de uvas en fresco fuera todavía menor, es decir, que rondara los 450.000 qq. Esta alternativa aseguraría aún más un nivel de ingreso razonable al productor.

El análisis de la demanda en función del ingreso se basa en el ajuste mediante el método de mínimos cuadrados de las cantidades observadas a una función del tipo $Q_d = a \left(\frac{Y}{N} \right)^b$, donde $\frac{Y}{N}$ es el ingreso per cápita y $Q_d = \frac{C}{N}$. (Ver cuadro A.1.12)

Resultó un coeficiente de correlación $r = 0.663$, $a = 6.685,12$ y $b = -1,865$. Esta función se puede expresar en forma lineal aplicando logaritmos de donde en $\ln \frac{C}{N} = \ln a + b \ln \left(\frac{Y}{N} \right)$, en la cual b es la elasticidad-ingreso de la demanda. El signo negativo de b implica que ante cambios en el ingreso la cantidad demandada cambia en sentido inverso, es decir que un aumento en el ingreso produce disminuciones en la cantidad demandada y viceversa.

Este comportamiento, típico de los denominados bienes inferiores y característico en los de primera necesidad, confirma la presunción de rotaciones en la función de demanda hacia la izquierda, lo que implica que cuando se producen aumentos en el ingreso, los consumidores, a los mismos precios que antes del incremento en su ingreso, solo estarán dispuestos a comprar una menor cantidad del bien. Este resultado también fue determinado por M.D. Rodríguez, que para el período 1949/69 determinó una elasticidad ingreso de -2,49.

1.1.2.4. Exportaciones de uvas en fresco

El comercio de exportación de uvas para consumo fue históricamente de un volumen relativamente importante, con una etapa de sostenido crecimiento desde la iniciación del comercio internacional en 1924 hasta fines de la década del 30. El conflicto bélico internacional introdujo una interrupción en el crecimiento de las exportaciones, que si bien se recuperaron en parte inmediatamente después de la finalización de la guerra, nunca volvieron a los niveles prebélicos. (Ver cuadro A.1.8.).

La década del 50, muestra un promedio de alrededor de 55.000 qq. relativamente estable hasta 1970, a partir del cual las exportaciones caen abruptamente.

CONETEC SOCIEDAD CIVIL

Mercados tradicionales como Alemania Federal, Noruega, Finlandia, Italia se pierden y recién en 1977 reaparecen en el listado de importadores.

Alemania Federal, que representaba poco menos del 10% de nuestras exportaciones, no importó uvas desde 1973 hasta 1976, reapareciendo en 1977 con un 8,3%.

Noruega, que absorbía aproximadamente entre el 3 y el 5%, tuvo un comportamiento similar.

Finlandia, que entre 1969 y 1970, osciló en un 13%, prácticamente no importó hasta 1975 (5% en 1975 y 1,6% en 1977).

Italia, solamente importó nuestras uvas en 1974 y 1975.

Los países americanos también redujeron sus demandas, principalmente Estados Unidos y Venezuela. El primero no importa desde 1969 y Venezuela que había importado 181.000 kg en 1968, importó 5.400 kg en 1977.

En los últimos 15 años la exportación decreció a una tasa anual acumulativa del 3,3% y de persistir la tendencia apuntada, en 1981 ya no habrá exportaciones.

La regresión lineal para la serie 1963/77 resultó: $y = 73.38 - 40T$, con $r = -0,835$; las exportaciones medias del período fueron 41.380 qq. con un $G = 21.420$. (Ver gráfico A.1.13.)

En la actualidad el principal mercado importador para la producción nacional continúa siendo Brasil, que absorbe alrededor del 50% de nuestras exportaciones. Sin embargo, en los últimos años ha expandido su viticultura y puede iniciar rápidamente un proceso de sustitución de importaciones. Suecia es el segundo importador, con una absorción fluctuante pero representativa, que ha oscilado entre los 13.820 qq y los 3.890 qq.

Si se analizan las series de cantidades exportadas se verifica una relación inversa entre éstas y el precio promedio de las exportaciones. Es decir, cuanto mayores han sido los precios medidos en dólares constantes, menores han sido las cantidades exportadas. Este último implica una demanda de exportaciones altamente elástica, un

pequeño cambio en los precios medidos en dólares constantes produce grandes cambios en la cantidad demandada.

Al realizar el ajuste a una función del tipo $\ln y = bx - \ln a$, donde y = cantidad exportadora, x = precio en US\$ y b = elasticidad precio de la demanda de exportaciones, se obtuvieron los siguientes coeficientes de ajuste:

$$a = 75,06 \quad b = -0,00008 \quad r = 0,94$$

Años	Precio Medio x qq. en u\$s corrientes	Precio medio US\$ constantes de 1977	Exportaciones qq
1968	25,97	45,19	60.184
1969	28,66	47,29	63.337
1970	30,98	48,33	51.744
1971	38,03	57,05	34.190
1972	40,34	60,51	32.037
1973	59,43	80,82	8.297
1974	51,46	63,30	12.054
1975	58,56	66,17	10.367
1976	56,66	62,07	17.142
1977	57,33	57,33	33.523

Esto demuestra el alto grado de competencia del mercado internacional y se puede concluir que la caída de las exportaciones tienen su causa fundamental en un incremento de los precios internos de la uva frente a los precios de comercio internacional, lo que ha descolocado al productor argentino ante la competencia de otros países del hemisferio sur como por ejemplo Chile y Sud Africa.

1.1.2.5. Proyección de la demanda

Utilizando el método de mínimos cuadrados se determinaron las siguientes funciones para proyectar el consumo interno (C_a) y las exportaciones (x)

$$C_a = a t^b$$

$$\ln C_a = \ln a + b \ln t$$

$$\ln C_a = \ln 984,0865 - 0,0438 t$$

$$r = -0,5455$$

$$\Delta\% = -4,28$$

$$X = a - b t$$

$$x = 73,38 - Y t$$

$$r = 0,8351$$

$$\Delta\% = -3,32$$

De las que resultan los siguientes valores para el consumo interno, exportaciones y demanda total proyectados:

Años	Consumo interno miles de qq	Exportaciones miles qq	Demanda total miles de qq
1978	483,32	9,38	492,70
1979	467,39	5,38	477,77
1980	447,36	1,38	448,74
1981	428,19	-	428,19
1982	409,84	-	409,84
1983	392,28	-	392,28
1984	375,47	-	375,47
1985	359,38	-	359,38
1990	288,70	-	288,70
2000	186,31	-	186,31

Fuente: Elaboración CONETEC S.C.

1.1.3. Precios

1.1.3.1. Estructura de los precios

De acuerdo con la información recopilada se puede construir una estructura teórica de precios de la uva para consumo partiendo de la remuneración al productor. Esta estructura está condicionada por los diferentes procesos y tratamientos que se deben efectuar para preparar la uva para el consumo, la variedad y calidad de la misma, los diversos materiales y envases utilizados para el

empaque, el tipo de transporte e inclusive la distancia al mercado consumidor. Sin embargo, y teniendo presente estos elementos condicionantes, la misma puede brindar una idea aproximada de la distribución del ingreso en el proceso de comercialización.

Precio al productor	100	35.7	35.7
Gastos de cosecha y selección	107	38.2	2.5
Envases, materiales de empaque y otros	117.7	42	3.8
Transporte	127	45.4	3.4
Precio de venta al minorista	180	64.3	18.9
Precio de venta al consumidor	280	100	35.7

Fuente: Entrevista a productores, empaques y consignatarios. Precios al por mayor Mercado de Dorrego e INDEC.

1.1.3.2. Evolución histórica

Del análisis de las series de precios al consumidor hasta marzo de 1977, se observa que el precio relativo de la uva para consumo relacionado con el índice de precios de alimentación y bebidas se ha rezagado en una magnitud aproximada al 10%. Sin embargo, si la comparamos con otras frutas frescas de la estación, tomando como base 1960 = 1, la relación de precios se presenta desfavorable solamente con respecto a las bananas y peras, encareciéndose relativamente las ciruelas, duraznos y manzanas. La relación de los índices de precios es la siguiente:

Uvas ./.	bananas	=	0.722
Uvas ./.	ciruelas	=	1.244
Uvas ./.	duraznos	=	1.367
Uvas ./.	peras	=	0.824
Uvas ./.	manzanas	=	1.384

Si consideramos que las frutas comparadas son productos directamente sustitutivos de la uva, se infiere que esta ha perdido competitividad frente a las mismas, y fundamentalmente con relación a aquellos

que aparecen en el mercado en la misma época. (ciruelas y duraznos).

La tendencia apuntada puede explicar en parte la retracción de la demanda debido a la probable sustitución de la uva por frutas más baratas por parte del consumidor.

1.1.3.3. Estacionalidad de los precios

Es característico que los primeros envíos al mercado para cada vendimia gocen de los mejores precios. Esa ventaja relativa se ha mantenido en promedio para los años 1974/77 en el orden del 29,3%; pero ésta diferencia porcentual es variable en función de la evolución de los cultivos y resulta mayor cuanto más tarde se realice la cosecha general. Para el período considerado el precio en \$ constantes fue siempre mayor en el mes de enero, en dos oportunidades el 2º mejor precio se obtuvo en marzo y en una, en febrero y abril.

De donde resulta que es más importante y rentable para el productor la obtención de cosechas anticipadas que de tardías, las que por la competencia de otras frutas como manzanas y cítricos no podrían obtener tan buenos precios como las primeras. Parecería aconsejable entonces, implantar variedades de primicia para el mercado interno, dejando las tardías para el comercio exterior.

Precio kg. de uva al consumidor:

		<u>Precios corrientes</u>	<u>Precios constantes (*)</u>	<u>Precio Promedio</u>
1974	E	4,8685	584,12	505,9
	F	3,8854	458,90	
	M	4,2495	495,96	
	A	4,2700	484,60	
	M	-	-	
	D	-	-	
1975	E	8,5409	669,61	505,67
	F	5,7271	429,19	
	M	6,0120	416,99	
	A	8,0182	506,91	
	M	-	-	
	D	-	-	

		<u>Precios corrientes</u>	<u>Precios constantes (*)</u>	<u>Precio Promedio</u>
1977	E	142,94	548,89	
	F	117,85	417,19	465,96
	M	130,85	431,81	
	A	-	-	
	M	-	-	
	D	-	-	

(*) Pesos argentinos en Mayo de 1978.

Fuente: INDEC.

1.1.4. Análisis del equilibrio y conclusiones

Si se establece una esquema comparativo entre las proyecciones tendenciales de la demanda y la oferta, resulta evidente que, de mantenerse aquellas, la demanda excederá la oferta rápidamente.

	<u>Proyección de la demanda (miles qq.)</u>	<u>Proyección de la oferta (miles qq.)</u>
1978	492,70	338,64
79	472,77	271,58
80	448,74	204,51
81	428,19	137,45
82	409,84	70,38
83	392,28	3,32

Sin embargo, se ha señalado que el comportamiento de la oferta no era de esperar que se mantuviera ya que se encontraría en el punto más bajo del ciclo productivo. Inclusive se determinó una oferta total aconsejable en el orden de los 450.000 qq. De persistir la declinación de la oferta nacional o de mantenerse en los niveles aconsejados, sería posible que la producción de La Rioja se incrementara e introdujera en el mercado sin mayores dificultades. Aún así, dada la pesadez de la demanda y las dificultades de comercialización de la uva en fresco, se considera que en el único sector del mercado que resultaría interesante incursionar sería en el

de uvas de primicia y, eventualmente, en tardías. Pero para que los intentos no resulten frustrados es condición previa el establecimiento de galpones de empaque fijos con utilización de frío y técnicas de fumigación adecuadas, envases desechables de no más de 10 kg netos, (preferiblemente cartón coarrugado) y transporte refrigerado o frigorífico.

También se deberá prever una cadena de introductores o consignatarios de estrecha vinculación con los empacadores locales.

Obviamente, la preparación del producto en el viñedo de acuerdo con las técnicas específicas es condición previa e indispensable.

En resumen, las posibilidades de mercado tanto interno como externo existen, pero condicionadas a la preparación de uvas de variedades aptas, con cuidadosa presentación y preparación en envases adecuados y condiciones de transporte especiales.

1.2. Pasas de uvas

1.2.1. Oferta

1.2.1.1. La producción nacional de pasas de uva

La producción nacional de pasas de uva resulta poca significativa en relación a la producción de otros productos vitivinícolas. Desde 1963 hasta 1977 nunca ha alcanzado el 1% del total de uvas producidas, y desde 1967 hasta 1977 solamente superó el 0,5% en el último año. (Ver gráfico A.1.24.)

Su evolución en el tiempo está aparentemente determinada por el volumen de existencias con que cuentan los exportadores y por la demanda de exportación del período, lo cual indica un comportamiento muy errático de la oferta. A pesar de las grandes oscilaciones de la producción total ($\bar{G} = 16.430$ qq; $\bar{Q} = 36.030$), se puede afirmar que la misma denota una leve tendencia decreciente si consideramos la totalidad del período analizado. Las fluctuaciones de la producción de pasas de uva permiten subdividir el período de 15 años en tres fases diferentes. La primera cubre los años 63/66 e

incluye el año de máxima producción (1964: 67,6 mil.q.q.) y el de mínima producción (1966: 17 mil q.q.). Durante estos años se puede percibir la influencia de las existencias acumuladas en el primer bienio del subperíodo sobre la producción del segundo bienio. A pesar de no obtenerse información estadística en cuanto a precios internos se puede inferir la influencia de los stocks sobre la producción ante una demanda decreciente (ver exportaciones).

El segundo período corresponde a los años 67/73 en el que se visualiza una clara tendencia decreciente de la producción. Si bien la producción de 1967 fue relativamente importante, se puede afirmar que la importancia de la cosecha de ese año indujo el desecado de la fruta. A partir de 1967 se inicia una tendencia prácticamente ininterrumpida de disminución en la producción acompañada por una tendencia también decreciente de las exportaciones.

El tercer período en el que se produce una recuperación, corresponde a 1974/1977. Este último año es el de máxima y prácticamente iguala la producción record de 1954. También las exportaciones se recuperan rápidamente, alcanzando el más alto nivel de la postguerra sucesivamente en 1976 y 1977.

En resumen, en virtud del análisis retrospectivo se puede afirmar que en términos generales la producción de pasas de uva se ve influenciada positivamente por el nivel de exportaciones y negativamente por las existencias acumuladas.

Ambas variables con su errático comportamiento determinan similar actitud de la producción. la que además está influenciada por la magnitud de la cosecha en forma directa.

De todas formas se observa una leve tendencia decreciente en el tiempo que podría verse quebrada de persistir la dinámica de las exportaciones observada en 1976 y 1977.

1.2.1.2. La producción de La Rioja

1.2.1.2.1. Análisis retrospectivo

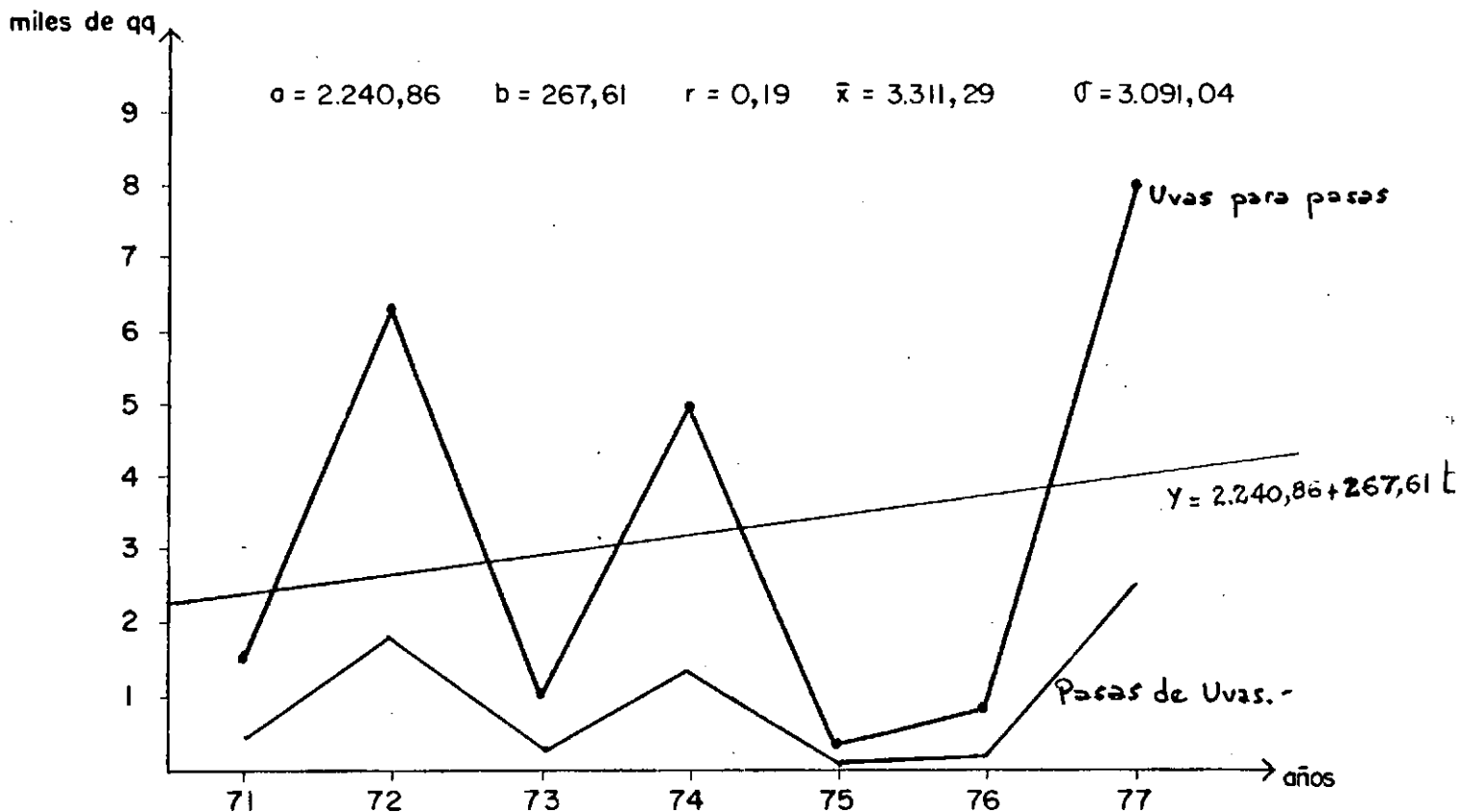
La información estadística disponible data de 1971 y demuestra que la provincia ha aportado un porcentaje poco significativo de la o

ferta nacional. Sin embargo en 1972 los 6.360 qq destinados a la producción de pasas en la provincia, representaron el 9,2% del total nacional.

Tampoco se denota una tendencia definida en la producción provincial de pasas de uva y la dispersión observada es mucho mayor que la de la producción nacional ($\sigma = 3091$). En promedio la provincia produjo unos 3.300 qq de uvas para pasas, lo que representa en forma aproximada unos 1.000 qq de pasas de uva.

Producción de La Rioja en quintales*

AÑOS	UVAS PARA PASAS	PASAS DE UVA
1971	1608	459,4
1972	6360	1817,1
1973	1029	294,0
1974	4983	1423,7
1975	354	101,1
1976	823	235,1
1977	8022	2292,0



* Para estimar la producción de pasas dividir por 3,5.

Si bien de la observación de las cantidades elaboradas en 1975 y 1976, que representan un 4% y un 10% de la producción de 1977, se puede inferir que esta última ha resultado anormal, la radicación y puesta en marcha de nuevos establecimientos de preparación y empaque de pasas en la ciudad de Chilecito hacen pensar que alrededor de esta última cifra debería mantenerse la producción futura.

1.2.1.2.2. El potencial productivo

Si se consideran las preferencias del mercado, que se pueden circunscribir a las variedades sultanina, moscatel rosado y torrontés, éstas últimas muy apreciadas por el consumidor brasileño, la provincia estaría en condiciones de incrementar rápidamente su producción de pasas.

En 1974, según el INV, existían en la provincia 118,3 ha de variedades aptas para pasas (sultanina, corinto y otras). Adicionalmente las ya implantadas con moscatel rosado y torrontés (7,9 y 1602 ha respectivamente), se obtienen 1729,1 ha de vides utilizables para pasas de uva. Suponiendo un rendimiento de 150 qq por ha se podrían obtener casi 260.000 qq de uvas para pasas, lo que supera la oferta nacional de este producto en 1977.

Esto da una idea clara de que la capacidad potencial de producción de pasas de la provincia no está limitada por la oferta de materia prima y dependerá exclusivamente de la absorción que el mercado esté en condiciones de ejercer y de la capacidad de manufactura y empaque de la provincia.

Lógicamente no se puede pretender que la actividad de desecado de la fruta esté en condiciones de desplazar a la industria vitivinícola del mercado de uvas, pero ante cualquier incremento significativo de la demanda a precios acordes con la razonable rentabilidad del productor, la oferta está en condiciones de incrementar rápidamente y abastecer adecuadamente los requerimientos del mercado.

1.2.1.3. Importaciones de pasas.

A pesar de que las exportaciones argentinas de pasas absorben un significativo porcentaje de la producción, se realizan usualmente importaciones que complementan en magnitudes variables los requerimientos del mercado interno. Las mismas están destinadas casi con exclusividad a abastecer la industria alimentaria nacional, ya que la producción local se dedica preferentemente a pasas de variedades más adecuadas para el consumo directo. Aparentemente la producción nacional de pasas sultanas y de corinto, que por sus características son más adecuadas para la industria (ausencia de semillas), no alcanza a satisfacer la demanda interna. Un indicador de esta circunstancia son los precios pagados a los empacadores en La Rioja que según encuestas realizadas por los Consultores eran, en noviembre/78 los siguientes:

Caja de 10 kg	variedad sultanina	\$ 17.000.-
Caja de 10 kg	variedad torrontés	\$ 6.000.-
Caja de 10 kg	variedad moscatel	\$ 5.000.-

Los proveedores habituales de la Argentina son Grecia y Turquía, principalmente Grecia. También algunos países latinoamericanos han provisto con relativa frecuencia, tales como México, Chile e inclusive Brasil. (Ver cuadro A.1.15).

Las importaciones que realiza la Argentina son complementarias de la producción nacional que no alcanza a abastecer al mercado interno con variedades adecuadas a los requerimientos de una porción de la demanda.

Los valores promedio de las importaciones realizadas en 1977, oscilan entre US\$ 1,15 y US\$ 1,316 el kg de pasas importadas desde Turquía Asiática y Grecia. Las pasas chilenas se importaron a US\$ 1,23 en promedio. A estos valores hay que adicionarles otros gastos como impuestos sobre fletes (12% sobre valor del flete), 3% de estadísticas, 5% derecho de importación más gastos financieros (IVA 16% s/Cif, por 60 días al 8,5% mensual), de servicios como apertura de pagos al exterior (5% s/FOB), despachantes (2% Cif) y portua

rios (1% Cif). Lo que determina en forma aproximada un 45% de incremento sobre el precio FOB.

Suponiendo que los precios del mercado internacional se mantuvieran, 1 kg. de pasas importadas costarían US\$ 1,67/1,90, lo que para el tipo de cambio del mes de noviembre (promedio \$930) resulta \$ 1.555/1.767.- el kg, es decir el precio aproximado de venta al distribuidor en La Fioja.

En conclusión, los precios del producto importado se ubican en un tramo efectivamente competitivo a la producción nacional. En forma apriorística se puede inferir que una reducción arancelaria por debajo de la vigente podría perjudicar los intereses de la producción la que necesitaría de una mayor tasa de protección hasta tanto se consiga una posición más sólida y eficiente.

1.2.2. La demanda

1.2.2.1. La demanda interna

Para la determinación de la magnitud y comportamiento del mercado interno se suele utilizar como estimador el consumo aparente: el resultado de corregir la producción nacional por el saldo de operaciones comerciales con el exterior.

En el caso de las pasas de uva, por ser un bien de fácil almacenamiento, el proceso de formación y liquidación de existencias juega un rol fundamental; en adición el volumen de las exportaciones es importante y altamente fluctuante. Ambos factores hacen que el C_a tenga un comportamiento errático y en consecuencia su bondad como indicador de la demanda no es significativa (ver cuadro A.1.16.).

Tampoco existen encuestas de consumo que puedan solucionar esta falencia. consiguientemente para cuantificar la demanda interna se utilizó la alternativa de determinar el $\frac{C_a}{N}$ medio del período, que resultó 89,6 gr. Este nivel equivale a la diferencia entre la producción y las exportaciones medias del período.

Suponiendo que dicho $\frac{C_a}{N}$ se mantenga constante en el tiempo, la demanda total debería incrementarse a la misma tasa de crecimiento que la población, con lo que se pueden proyectar los requerimientos futuros.

El supuesto de la constancia del $\frac{C_a}{N}$ está condicionado por que la demanda de pasas de uva para consumo directo es inelástica respecto del ingreso. Es decir que a medida que aumenta el ingreso disminuye la cantidad demandada de éstas. Esta observación se ha efectuado en países de la C.E.E. de alto grado de desarrollo e importantes consumidores * donde el $\frac{C_a}{N}$ ha disminuído en los últimos años. Sin embargo, la utilización de pasas en la industria alimentaria en nuestro país es creciente y de esta forma se compensaría aquel efecto. Por lo cual la constancia del $\frac{C_a}{N}$ puede considerarse razonable y por consiguiente resulta válido su utilización para construir un indi-

* Ver FAO Documento CCP: ad hoc WI 68/2 "Producción y comercio mundial de uvas secas" FAO.

"La Economía vitivinícola mundial" N°43 Serie de productos de la FAO

cador de la demanda interna.

Al no existir series de precios para este producto no es posible analizar la respuesta de la demanda con relación a las variaciones de aquellos, pero se puede afirmar que existe cierta inelasticidad precio de la misma *. Esto último implica que incrementos en la producción sólo podrían colocarse en el mercado a precios sustancialmente inferiores.

Las importantes fluctuaciones del Ca tampoco permiten analizar su relación con el ingreso, aunque lo afirmado previamente parece indicar que la demanda de pasas para el consumo directo tiende a disminuir con los incrementos de aquel. La posibilidad de un incremento en el uso industrial no es descartable, pero para este destino solamente parecen tener aceptación las pasas de variedades sin semilla que representan una pequeña proporción de la oferta nacional. (Ver cuadro A.1.18).

1.2.2.2. La demanda de exportaciones

La importancia de las exportaciones de pasas en la demanda global, justifican un detenido análisis de su comportamiento. Para ello se ajustó una función logarítmica del tipo $\ln y = \ln a + b(\ln x)$, donde y = exportaciones y x = precio promedio en dólares constantes (inflacionados a 1977 con el índice de precios al consumidor de USA) de las exportaciones argentinas.

El ajuste resultó $y = 14.34 - 0,59 (\ln x)$ con $r = -0,52$. Donde la elasticidad precio de la demanda es $b. = -0,59$.

La relativa inelasticidad de la demanda puede explicarse por la importante proporción de nuestras exportaciones que es destinada a países latinoamericanos y en especial Brasil. Las ventajas arancelarias que otorga la ALALC permiten introducir nuestros productos con relativa ventaja frente a otros países productores. Además el volumen fundamental del comercio exterior es de pasas de uvas temprontés y moscatel variedades destinadas generalmente al consumo directo que tienen precios competitivos con relación a pasas sulta

* Idem página anterior

ninas o de corinto (sin semilla) de precio bastante mayor. Con excepción de los países latinoamericanos existe marcada preferencia por estas últimas variedades en las cuales los países tradicionalmente exportadores cuentan con amplias ventajas comparativas.

Si bien la tendencia de nuestras exportaciones es creciente con un importante aumento en los últimos dos años, las perspectivas en el corto plazo son francamente desfavorables. El importante desequilibrio producido en el último año entre el precio de la uva y el tipo de cambio, torna prácticamente ilusorias las posibilidades de exportaciones de pasas. Estimando en \$350 a \$400 el precio de la uva para la campaña 1979, el costo de 1 kg de pasas para empacar sería de \$1.225 a \$1.400, considerando que el precio promedio de las operaciones de 1978 fué de US\$1,029 el kg y un tipo de cambio de \$1.050 pesos/dólar, la diferencia entre el costo interno de producción y los precios internacionales resultan notorios.

En consecuencia, el riesgo implícito en la producción de pasas, marcha paralelo con los ciclos del mercado de uvas. Esto explica las importantes fluctuaciones de nuestras exportaciones de pasas y el desaliento a las inversiones y expansión en el sector empacador.

A mediano plazo el ciclo de recuperación de las exportaciones podría presentarse en función del comportamiento del mercado interno de uvas para vinificar, continuando posteriormente con los altibajos que caracterizan al mismo pero dentro de una tendencia y nivel nuevamente creciente.

1.2.3. Comercio exterior

1.2.3.1. Características del comercio de pasas

Los países europeos son los principales importadores de pasas de uva del mundo. Entre 1970 y 1973 importaron un promedio de 2.823.500 quintales anuales de uvas secas.

El Reino Unido, la U.R.S.S. y Alemania Federal en ese orden, son los mayores demandantes y en conjunto representan el 62,25% de las importaciones europeas que absorben el 74% del total mundial. América requirió durante aquel período casi el 11% de las importaciones mundiales, correspondiéndole a Canadá casi el 65% del total. Asia y Ocea

nía (fundamentalmente Nueva Zelandia), absorbieron el 12,5% y el 2% respectivamente, destacándose Japón como importante importador.

En general el comercio mundial de pasas se efectúa restringido por la existencia de aranceles de importación, franquicias para países del mismo bloque y acuerdos bilaterales. Los aranceles aplicados suelen ser mayores en los países en vías de desarrollo que los utilizados por los países desarrollados. Estos últimos no son superiores a un 10% ad valorem en términos generales.

Sin embargo, los mayores países importadores, que a la vez son los más desarrollados, orientan sus importaciones mediante franquicias o acuerdos bilaterales. El Reino Unido, Canadá y Nueva Zelandia otorgan franquicias aduaneras a los países del Commonwealth y Sudáfrica, mientras que la C.E.E. lo hace con las importaciones procedentes de Grecia y Turquía. Afganistán e Irán tienen acuerdo de comercio con la U.R.S.S..

1.2.3.2. Exportaciones

Aproximadamente el 60% de la producción mundial registrada se comercializa internacionalmente. Los principales exportadores mundiales, Grecia (34%), Turquía, Austria (15%), Irán (12%), Afganistán (5%) y E.E.U.U. (13%), aportan más del 95% del total mundial. (Cuadro A.1.17).

La mayoría de los principales exportadores disfrutan de preferencias en ciertos mercados, a pesar de que Grecia, principal exportador de pasas de Corinto a Gran Bretaña, no goza de preferencias en ese mercado. Australia ha sido el principal beneficiario del Commonwealth, y es importante proveedor del Reino Unido y de Canadá.

Los principales abastecedores de la C.E.E. son Grecia, Turquía e Irán. El primero de estos estados exporta a la C.E.E. en las condiciones de estado miembro y por consiguiente goza de un margen preferencial igual al arancel común que se aplica a terceros países.

La U.R.S.S. es abastecida fundamentalmente desde aquellos tres países y además, Afganistán. Este último e Irán poseen acuerdos comerciales con la U.R.S.S..

1.2.3.3. Importaciones

Los países desarrollados de occidente adquieren alrededor del 75% del total de las importaciones mundiales y los países socialistas de Europa oriental, el 18% aproximadamente. (Ver cuadro A.1.18).

En Europa occidental se viene mostrando una tendencia decreciente de las importaciones que se corresponde con una disminución del consumo per cápita. La U.R.S.S. y Japón, donde el consumo per cápita sigue siendo considerablemente bajo, han incrementado su importaciones. El consumo per cápita estimado en 1967 para los principales países importadores fue el siguiente:

Reino Unido	2,0 kg
C.E.E. y Escandinavia	0,5 kg
U.S.A.	0,9 kg
URSS. y Japón	0,2 kg

1.2.3.4. Exportaciones argentinas

Las exportaciones de pasas de uva han representado un volumen considerable de la producción nacional. Las cifras, que registran un promedio para los últimos quince años de 16.847 kg, demuestran que absorben el 46,7% de la producción media del período. Sin embargo en ocasiones han superado holgadamente esa cifra, como por ejemplo en 1968, que representaron el 69,1%; 1970 el 66,4% y 1976 que prácticamente igualaron la producción del mismo año. Por oposición a la tendencia de la producción, denotan una tendencia levemente creciente. La misma está determinada por el auge producido en 1976 y 1977, ya que hasta 1974 habían demostrado un comportamiento decreciente (ver cuadro A.1.19 y A.1.20).

Nuestro principal cliente y casi exclusivo importador, ha sido tradicionalmente Brasil. Sus requerimientos han rondando el 90% del total de exportaciones, alcanzando en 1973 el 98% del total. Perú, que hasta 1970 había participado en forma relativamente importante, no ha realizado importaciones entre 1972 y 1977. En general los países latinoamericanos fueron hasta 1976 nuestros únicos importadores pero a partir de dicho año se incluyen en el listado nuevos mercados como Canadá, USA. y Holanda.

1.2.4. Proyección de la demanda y la oferta global

Considerando el comportamiento tendencial de la producción nacional, de las exportaciones y suponiendo un C_a constante se puede construir el siguiente cuadro que muestra las ^Nproyecciones de la demanda y oferta global de pasas de uvas argentinas.

AÑOS	PRODUCCION	PASAS DE UVAS		
		DEMANDA INTERNA	EXPORTACIONES	DEMANDA GLOBAL
1978	31,11	23,76	20,60	44,38
1979	30,49	24,05	21,06	45,11
1980	29,88	24,35	21,54	45,89
1981	29,25	24,65	22,00	46,69
1982	28,65	24,95	22,47	47,42
1983	28,03	25,25	22,94	48,19
1984	27,42	25,54	22,41	48,99
1985	26,80	25,24	23,88	49,72
1990	23,60	27,33	26,22	53,55
2000	17,40	30,31	30,91	61,22

Si se analizan las estimaciones efectuadas se puede ver claramente un déficit importante de la oferta a largo plazo. Dicho desequilibrio podría ser menor en el corto plazo si la disminución de las exportaciones fuera más brusca que la prevista (en 1979 serán un 28,4% inferiores a las de 1977) pero aún en este supuesto y para mantener los mercados externos será necesario evitar la caída tendencial de la producción, la que debería oscilar en los 40/50 miles de q.q..

Para evitar las profundas oscilaciones detectadas con sus consecuentes costos económicos y sociales será necesario inducir políticas que permitan al productor atender los mercados exteriores, alejado de los riesgos de precios y costos fluctuantes, estos últimos son evidentemente los que desestimulan la producción al provocar períodos de excesiva bonanza o de pérdidas significativas. En este sentido sería necesario un mecanismo compensatorio similar al utilizado para este producto en Australia(1), hasta tanto la actividad deje de comportarse en forma errática guiada por una demanda más estable y consecuentemente un mercado menos riesgoso.

(1) Ver documento de la FAO CCP: ad hoc WI 68/2. Producción y comercio mundiales de uvas secas.

1.2.5. Estructura de precios

De acuerdo con las informaciones relevadas, se ha construido una estructura de precios que pretende aproximar la participación de los distintos sectores, producción, elaboración y distribución, en el ingreso generado en el proceso de las pasas de uva.

MATERIA PRIMA	PRECIO FAS EMPAQUE	PRECIO AL PUBLICO	% DE PARTICIP.
3,5 kg. de uva fresca			
1 kg. de pasas	32 %	<u>12 %</u>	<u>12 %</u>
Mano de obra	21 %	9 %	
Material de empaque	6,4%	2,5%	
Otros gastos(fletes, seguros, bancarios)	13,6%	5 %	
Gastos de administración	10 %	4 %	
Gastos de comercialización	5 %	2 %	
Utilidad	<u>12 %</u>	<u>4,5%</u>	<u>27 %</u>
Precio FAS empacador	<u>100 %</u>		<u>39 %</u>
Margen distribuidor	15 %	6 %	<u>6 %</u>
Margen mayorista (microfraccionador)	50 %	22 %	<u>22 %</u>
Margen minorista	<u>50 %</u>	<u>33 %</u>	<u>33 %</u>
Precio al público		100 %	100 %

Del análisis de la misma se observa que la participación del sector primario que viene dada por el precio de la uva fresca es el 12% del precio que abona el consumidor, el sector empacador participa con un 27% del precio final, la distribución un 6%, el mayorista que suele fraccionar el producto en envases más pequeños un 22% y el comerciante minorista un 33%.

De la observación de la estructura de precios del proceso de manufactura y empaque, surge que más del 50% del precio FAS está representado por la materia prima y la mano de obra. Si consideramos que los

materiales de empaque son (por lo general) de origen extra provincial se puede estimar que el valor agregado * de origen provincial es a proximadamente un 93% del precio de salida de fábrica.

En definitiva, los factores provinciales aportan algo más de 1/3 del precio final del bien. Participación que podría incrementarse en forma sustancial, de producirse la integración del sector empacador con el fraccionador. Los argumentos recogidos en las entrevistas con los empaques locales para fundamentar la inexistencia de fraccionadoras, se basan en la pequeña dimensión de la producción provincial, pero de mantenerse la misma en los niveles de 1977 podría ser factible el establecimiento de líneas de microfraccionamiento en la provincia e inclusive la posibilidad de exportaciones directas sobre vendrían a un proceso de integración o fusión de las unidades de empaque.

1.3 Vinos

1.3.1. La oferta nacional

La elaboración de vinos en nuestro país está relacionada con la producción vitícola. A pesar de que la uva tiene posibilidades técnicas y económicas para ser utilizada en otros destinos, la industria vitivinícola parece ser el destino exclusivo de la misma. Los intentos de inducir una diversificación en el uso de la uva no solamente han naufragado sino que en los últimos años la vinificación se ha incrementado a expensas de la preparación para consumo, el secado u otros usos de la vid.

En efecto, la proporción de uva vinificada como porcentaje de la producida ha pasado de un 95,4% en el quinquenio 63/67, a un 96,3% para 1968/72 y en el último quinquenio el promedio ha sido 97,7% (73/77). Cuadro A.1.21.

Esta circunstancia demuestra que la elaboración de vinos depende directamente de la producción vitícola y en consecuencia el comportamiento de la oferta nacional es una función de la expansión de los viñedos y del incremento de la productividad.

* Esto supone que la uva fue producida en la provincia, aunque también suelen proceder de pasas originarias de Catamarca.

Por esta última razón, las cifras de elaboración vónica demuestran un comportamiento variable con picos y caídas sustanciales que devienen de las circunstancias climáticas que afectan a la producción de la vid. De esta manera el potencial de elaboración de vinos debe relacionarse con las posibilidades tecnológicas de la producción y el ritmo de expansión de los viñedos. Ambos determinan la cantidad de uvas producidas. El crecimiento de la producción no solamente está relacionada con nuevas plantaciones, sino que la aplicación de nuevas técnicas de cultivo, fertilizaciones y variedades de mayor productividad incrementan aún más el potencial de elaboración.

1.3.1.1. La expansión de la producción (Cuadro A.1.22.)

El viñedo nacional se ha expandido entre 1963 y 1977 a una tasa del 2,11% anual, con años de marcada expansión y otros de evidente estancamiento. Los años de mayor crecimiento fueron 1970/71; 1971/72 y 1974/75 con tasas que oscilaron entre 4 y 5%. Pero ya a partir de 1976 se demuestra un estancamiento en las tasas de expansión que no superan el 1% anual. La limitación por parte del INV de las variedades autorizadas a implantar, ha operado como freno y en consecuencia las tasas de crecimiento se redujeron significativamente.

La producción de uvas no tiene, como es de esperar por los riesgos climáticos que la afectan*, un comportamiento relacionado con la expansión de los viñedos. Pero aún así denota una tendencia creciente 1,35% anual, tendencia ésta que no refleja un incremento en los rendimientos medios por ha..

Si analizamos éstos vemos que en el quinquenio 1963/67 el promedio del período fue aproximadamente de 100 q.q. por ha., para caer en el quinquenio 68/72 a 84 q.q. y recuperarse a partir de 1973/77 llegando a 95 q.q.. La influencia de las buenas cosechas de 1963 y

* Además del clima otros factores la afectan sustancialmente, como por ejemplo, las expectativas de bajos precios inducen al productor a no realizar podas, curaciones y fertilizaciones y en consecuencia baja notoriamente a la productividad.

1967 es evidente. La variable que mejor explica el incremento en la producción es la expansión de los viñedos. (Cuadro A.1.23).

En la elaboración de vinos la tasa de crecimiento de los viñedos no se ha reflejado plenamente, ya que la primera es superior a la segunda (2,11% vs. 1,75%) esta diferencia puede explicarse por el incremento observado en la relación uva/vinos y por el crecimiento en la producción de mostos, jugos de uva, mistela y otros productos. (Cuadro A.1.24).

Pero una variable que puede determinar las decisiones de elaboración de las bodegas es la existencia de vinos viejos previa a la vendimia de cada año. El stock, no sólo influye sobre las decisiones de elaboración, también presiona a la baja los precios de la uva y desalienta la cosecha. (El análisis parcial de correlación entre stock de vinos y uva cosechada da un $r = -0,05$ que si bien no es significativo denota la correlación inversa entre ambas variables. Para precios de uva de vinificar en valores constantes y stocks de vinos el coeficiente de correlación es de $r = -0,40$).

Las existencias de vinos, si bien han oscilado bruscamente, (6= 5033,5) han crecido en forma tendencial a una tasa del 3,5% anual, lo que demuestra que la elaboración de vinos ha superado sistemáticamente la capacidad de absorción del mercado. El promedio de stock para la serie construída es de 19.900 Htls. lo que equivale prácticamente al consumo de un año. (Cuadro A.1.25).

Sin embargo, es el potencial productivo más demostrativo del exceso de oferta que eventualmente podría producirse. Si estimamos la producción potencial aplicando el rendimiento medio de la cosecha de 1967 a las hectáreas implantadas en 1977, la producción sería 44.897.560 millones de quintales, equivalentes a 33.757.564 hectolitros. Si estimamos un consumo en 23.000.000 de hectolitros, el excedente más las existencias serían aproximadamente 32.000.000 de hectolitros.

Resulta obvio deducir una violenta crisis de superproducción con sus consecuencias sobre el precio del vino, uva y viñedos, y las consecuentes pérdidas económicas. (Cuadro A.1.26).

1.3.1.2. La producción riojana. Análisis retrospectivo.

La vitivinicultura provincial carece de significación cuantitativa si se la compara con la nacional, e inclusive con la de las provincias tradicionalmente productoras. Aún así, su rápido y sostenido crecimiento que la ha llevado a ocupar el tercer lugar en el país, le otorga relevancia en el contexto nacional. En especial, si se tienen presentes las dificultades para desarrollarse en un sector económico caracterizado por signos de saturación y crisis periódicas que revierten sobre las posibilidades de expansión y propensión a invertir de los productores.

El viñedo ha evolucionado rápidamente a tasas superiores a las del total nacional (7% anual para el período 1963/77). En su desarrollo se pueden diferenciar dos fases con claridad. La primera corresponde a los años 1963/71, período en el cual creció al 5% anual, ritmo interesante y también superior al total nacional. Pero es la segunda fase, en la que se verifica un desarrollo prácticamente explosivo, en la cual se puede considerar consolidada la vitivinicultura riojana. (Cuadro A.1.27).

Entre 1974 y 1977 el viñedo provincial creció al 16.2% anual, lo que determinó un incremento del 55% en la superficie implantada.

La producción de uvas ha evolucionado paralelamente, pero aún no ha alcanzado el pleno potencial productivo debido a que la vid alcanza su productividad normal recién al 4º año de implantada. Los rendimientos por ha. calculados también son superiores en la provincia a los obtenidos en el resto del país. Considerando las hectáreas en producción (25% del rendimiento normal al 2º año, 50% al 3º y 100% al cuarto) hemos estimado un promedio para el período 1970/78 de casi 120 q q por hectárea que es un 25% superior al promedio del país.

La elaboración de vinos de la provincia, si bien ha crecido sostenidamente (6% anual) no demuestra la misma tasa de crecimiento que los viñedos, debido al rezago entre la implantación y la plena producción de uvas que se verificará a partir de 1979/80. Si se supone que en 1979 habrá en plena producción alrededor de 6.800 hectá

reas; que el rendimiento medio será el promedio verificado entre 1970 y 1977 120 q q por ha ; que se vinificará un 95% de la producción y que la relación uva/vino será 1,3; la elaboración de vinos provincial podrá alcanzar 600.000 hts. aproximadamente. Esta cifra representa un aumento en la elaboración de más del 400% con relación a la elaboración de 1969. La participación de La Rioja en la producción nacional de vinos alcanzaría el 2,5%. (Cuadros A.1.28 y 29).

1.3.1.3. Proyección de la producción

Considerando la evolución histórica de la implantación de viñedos en la provincia, se ajustó mediante el método de mínimos cuadrados una función del tipo $\ln y = bx + \ln a$, donde $y =$ ha implantadas, $x =$ tiempo.

Los parámetros resultaron: $a = 2465,83$ y $b = 0.07$ y el coeficiente de correlación altamente significativo: $r = 0.98$. Esta función demuestra un crecimiento por período del 7.04%.

El mismo criterio se utilizó para proyectar el viñedo nacional y la función ajustada resultó $y = 259.058 + 0.02 x$ con una tasa de crecimiento anual del 2,11% y $r = 0.99$.

Proyección de la superficie implantada (gráfico A.1.34).

AÑO	I	II	I/II x 100
	LA RIOJA (ha)	PAIS (ha)	
1979	7.836.1	389.634.3	2.12
1980	8.387.6	377.444.5	2.22
1981	8.977.9	385.419.8	2.33
1982	9.609.8	393.563.6	2.44
1983	10.286.1	401.879.5	2.56
1985	11.784.9	419.042.1	2.81
1988	14.452.3	446.169.9	3.24
2000	32.688.1	573.417.5	5.70

De mantenerse las tendencias previstas se nota un aumento de la participación porcentual de la provincia en el viñedo nacional que

representará en 1980 el 2,22%, en 1985 el 2,81% y en el año 2000 sería del 5.7%.

Sin embargo, de mantenerse el ritmo observado entre 1974 y 1977 el incremento en la participación de la provincia será mayor. Pero parece más razonable para proyectar la expansión de los viñedos, considerar el comportamiento observado entre 1963 y 1977, entendiendo que razones de tipo legal restringen la implantación y que la existencia de excedentes de elaboración vínica desalientan nuevas plantaciones. Además razones técnicas como la extensión del período, inducen la adopción de la totalidad del mismo para realizar la proyección.

Con el antecedente de la proyección de la expansión de los viñedos se puede estimar la evolución futura de la industria vitivinícola provincial. Para ello se realizaron los siguientes supuestos:

- 1.- Las nuevas implantaciones producen el 25% del rendimiento normal al 2º año de implantadas, el 50% al 3º y el 100% al 4º.
- 2.- El rendimiento por ha. se calcula por promedios móviles de los 5 años previos.
- 3.- Se considera que se vinifica el 95% de la producción.
- 4.- Se supone una relación uva/vino de 1,3 kgr= 1 litro.
- 5.- En 1978 se habrían implantado 78,5 ha.

Dados estos supuestos la producción de vinos de la provincia alcanzaría en 1985 los 800.000 htls, superaría en 1988 el millón y en el año 2000 rondaría los 2 millones de htls. (Cuadro A.1.30).

1.3.2. Tipos de vinos elaborados y preferencias del consumidor

En 1972 los vinos blancos fraccionados en la Argentina representaron el 17,5% del total de vinos de mesa, mientras que en 1977 representaron el 40,8% del total. Esta evolución se produjo en detrimento de los vinos tintos y rosados, que en 1972 absorbían el 47,8% y el 34,7% del total fraccionado respectivamente, cayendo su participación al 37,1% y 22,1% en 1977. (ver cuadro A.1.31.).

Este cambio en la estructura de fraccionamiento de vinos se expli-

ca más claramente al analizar las tasas medias de crecimiento anual de cada tipo de vinos. En La Rioja entre 1972 y 1977 el fraccionamiento de vinos blancos creció a una tasa del 25,9% mientras que el de vinos tintos lo hizo al 11,7%. El fraccionamiento de vinos claretes y rosados disminuyó a una tasa del 1,8% (Ver cuadro A.1.32.).

El total de vinos fraccionados en el país analizados por tipo de vinos presenta todavía más claramente la tendencia apuntada, ya que solamente se incrementa el fraccionamiento de vinos blancos (23,7% anual) mientras que tanto los vinos tintos como los rosados y claretes fueron fraccionados en una magnitud inferior a la de 1972.

Por otra parte la preferencia de la demanda por los vinos blancos se denota también en el análisis de la evolución de los precios de uvas para vinificar. Si se analiza la relación de precios entre uvas blancas y tintas (categoría B) pagados en la provincia de Mendoza, se ve que la misma fue en 1974 de 0,76; en 1975 de 0,833; en 1976 de 1,004 y en 1977 de 1,016.(Cuadro A.1.33.).

En San Juan la misma relación evolucionó de la siguiente manera:

1974	0,760
1975	0,833
1976	0,900
1977	0,885

También el proceso de elaboración demuestra la situación descripta, ya que en los últimos años se ha hecho usual la decoloración de vinos criollos mediante la utilización de carbón, para ser fraccionados y vendidos como vinos blancos.

Finalmente, la memoria y balance de "SOCIEDAD NACARI Cooperativa Agrícola e Industrial Regional de Nonogasta Limitada" afirma textualmente lo siguiente: "La venta de los vinos cosecha 1977 se inició a principios de septiembre de ese año, y al cierre de este ejercicio (30/6/78) teníamos sin vender alrededor de 1.000.000 de litros, todo tinto y rosado. Ello se debió a que el público consumidor se inclinó toalmente por el vino blanco. Esto ocurre en todo el país y para todas las marcas."

1.3.3. La demanda de vinos

1.3.3.1. Comportamiento histórico

El consumo per cápita promedio de vinos nacionales (se descarta el consumo de vinos importados por ser prácticamente nulo) ha sido en el período 1963/78 de 83,9 litros con un máximo de 90,6 litros en 1969 y un mínimo de 71,8 en 1963. Estos niveles de consumo ubican a la República Argentina entre los países de mayor consumo per cápita del mundo, superada sólo por Francia e Italia y en un orden similar a España y Portugal. Cuadro A.1.35..

Históricamente se observa una tendencia creciente en el consumo per cápita nacional, si se analizan las cifras correspondientes desde 1930 en adelante. El promedio de la década del 30 fué de 45 litros por habitante, incrementándose hasta los años 70 cuyo promedio es el máximo histórico con 82,8 litros per cápita.

EVOLUCION DEL CONSUMO PER CAPITA DE VINOS

Años	Consumo Promedio
1930/49	45,1
1940/49	55,9
1950/59	60,2
1960/69	76,3
1970/78	82,8

FUENTE: I.N.V.

Estos incrementos observados podrían hacer pensar en una tendencia sostenidamente creciente del $\frac{C}{N}$; sin embargo, el análisis marginal arroja luz sobre el comportamiento esperado del $\frac{C}{N}$.

De la observación de la serie de $\frac{C}{N}$ construída por el INV desde 1930 hasta 1978, surge que el $\frac{C}{N}$ marginal es decreciente y de poca significación. Para comprobarlo se ajustó dicha serie a una función del tipo $y = a + b(\ln x)$ donde $y = \frac{C}{N}$ y $x =$ tiempo. Los pa-

râmetros resultaron $a = 19,78$; $b = 15,27$ con un $r = 0,82$ suficientemente significativo. De mantenerse la tendencia ajustada de $\frac{C}{N}$ estimada sería:

	litros
1980	79,8
1985	81,2
1990	82,5
1995	83,7
2000	84,9

valores éstos próximos al promedio de 1970/78 que, además, denotan un crecimiento irrelevante, ya que entre 1980 y 2000 el $\frac{C}{N}$ sólo se incrementa en 5,1 litro per cápita.

Aún más revelador es el análisis de la serie 1963/78 en la que el $\frac{C}{N}$ medio es de 83,9 l. con una desviación standart de 5,18, y una tendencia decreciente. Desagregando el análisis se pueden diferenciar tres fases en el comportamiento del $\frac{C}{N}$. La primera cubre el período 1963/70 en la cual el $\frac{C}{N}$ aumenta hasta alcanzar en 1969 y 1970 lo que es posiblemente el máximo histórico. A partir de 1970 comienza a caer rápidamente y en 1973 el $\frac{C}{N}$ es el mínimo observado en los últimos años, luego repunta sostenidamente pero sin alcanzar los niveles de 1969/70.

Todas estas observaciones permiten inferir que en la Argentina difícilmente se puedan superar los niveles de consumo de la última década y que probablemente se haya alcanzado el techo del $\frac{C}{N}$. Si bien en otros países se has superado los 100 l, per cápita dado el grado alcohólico del vino producido en ellos, que es inferior al usual en la Argentina, se puede afirmar que el $\frac{C}{N}$ en nuestro país ha alcanzado el máximo posible en las actuales condiciones de elaboración.

1.3.3.2. La relación precio-consumo

Analizando las series de consumo aparente y precios del vino entre 1963 y 1978 se verifica una relación inversa entre ambas variables. Una función lineal del tipo $C_A = a - bP$, donde C_A = consumo aparente y P = precios promedio de 1978, ajusta la serie citada

con $r = -0,58$, $a = 23.788,6$ y $b = -8,93$. Para dicha función se calcularon las elasticidades precio de la demanda, denotando los valores obtenidos una cierta inelasticidad. Teniendo en cuenta el precio promedio de 1978 (aproximadamente \$430), la elasticidad entre \$410 y \$440 es de $-0,19$, es decir en el tramo citado, un cambio del 7% en el precio produce una modificación en la cantidad demandada del orden del 1,34%. Los valores determinados de muestran que incrementos ulteriores del precio, si bien producen valores superiores de ϵ , la misma continúa siendo relativamente baja. El vino continúa comportándose como un bien de primera necesidad. (Cuadro A.1.36).

Lucio Recca en "La industria vitivinícola en la Argentina" Económica, UNLP-1971, determinó para el período 1950/71 una elasticidad precio de $-0,52$, pero para 1960/70 la elasticidad obtenida fué de $-0,22$, próxima a la ~~calculada~~^{*} que toma el período 1963/78. De ello se puede concluir que la elasticidad precio de la demanda del vino se reduce con el tiempo, posiblemente por un mayor arraigo en los hábitos de consumo y gustos de los consumidores.

1.3.3.3. Análisis de la relación consumo-ingreso

El análisis de la relación entre el consumo aparente de vinos y el ingreso per cápita a precios de mercado, conduce a resultados y conclusiones de gran interés para la industria vitivinícola. Es de esperar que exista una relación directa entre el PBI y la demanda de vinos, es decir un coeficiente de correlación positivo entre ambas variables. En un trabajo realizado en 1974 en el BCRA por el Cr. Elías Salama en el que se utilizaron regresiones de diversas formas funcionales se obtuvieron, para el período 1950/73, las elasticidades ingreso de la demanda de vinos que oscilaron para las distintas regresiones efectuadas, entre 0,437 y 0,579; todas con signo positivo. También Lucio Recca entre 1950/70 calculó en el trabajo citado la elasticidad con respecto al ingreso de la demanda de vino y obtuvo para el período 1950/70 una de 0,57 y para 1960/70 de 0,39.

* En el presente trabajo.

Salama considerando subperíodos de ocho años cada uno: 1950/57; 1958/65 y 1966/73, obtuvo estimaciones de ϵ_y rápidamente decrecientes, también, al analizar las propensiones marginales al consumo para siete de las nueve formas funcionales utilizadas, obtuvo valores declinantes de la propensión a través de los subperíodos (1).

Al calcular las derivadas de la ϵ_y respecto del ingreso, siete de los nueve casos fueron negativos, resultado que se puede esperar para bienes como alimentos y bebidas comunes. En 1 caso se obtuvo una propensión al consumo negativa y por consiguiente el vino se transformaría en un bien inferior.

Al efectuar el análisis parcial de la relación consumo-ingreso para el período 1963/78, se ajustaron los datos a una función del tipo $\ln y = bx + \ln a$, los parámetros resultaron $a = 103,54$; $b = -0,0033$ con un $r = -0,43$. Es significativo el signo del coeficiente de correlación, que denota una relación inversa entre el ingreso y la demanda de vinos con lo cual el vino se convierte en un bien inferior, cuya elasticidad ingreso es $\epsilon_y = -0,0033$ constante, lo que significa que incrementos en el ingreso devienen en reducciones en la cantidad demandada de vinos. Para verificar este resultado dividimos el análisis de la serie en dos subperíodos de ocho años: 1963/70 y 1971/78. Para el primer subperíodo se ajustó la misma forma funcional y resultó $a = 67,17$; $b = 0,0045$ con $r = 0,62$, es decir hasta 1970 la ϵ_y del vino era muy inelástica pero positiva ($\epsilon = 0,0045$). El período 1971/78 también se ajustó a la notación utilizada previamente y resultó $a = 115,55$; $b = -0,005$ con $r = -0,225$.

Si bien el coeficiente de correlación puede resultar no significativo, se debe pensar que la influencia de otras variables como el precio es más notoria sobre la demanda y en este análisis parcial no están incluidas. El valor de ϵ_y es insignificante pero su signo es negativo.

(1) Una regresión de las utilizadas por Salama indicó que para un nivel de ingreso de \$670 de 1960, equivalentes al ingreso de 1971, "el consumo de vino alcanzó su punto máximo respecto del ingreso".

CONETEC SOCIEDAD CIVIL

Este resultado corrobora el hecho de la proximidad del techo de C de vinos, ya que nuevos incrementos en el ingreso per cápita N no inducirían aumentos en la demanda. Estos incrementos solamente podrían conseguirse, a nivel de industrias, mediante reducciones del precio relativo del vino y a nivel de empresas una mayor penetración en el mercado para conseguir desarrollarse y crecer, debería procurarse mediante el mejoramiento de la calidad y una diferenciación del producto que lo aleje de la competencia de los vinos comunes. En el caso particular de los vinos riojanos, este resultado valoriza enormemente el régimen de vinos regionales, sin el cual el desarrollo de la industria provincial y la valorización de la producción de uvas de la provincia resultará harto dificultoso con el riesgo candente de que las dificultades de la vitivinicultura nacional incidan sobre este importante sector productivo provincial.

1.3.3.4. Estacionalidad de la demanda

Para determinar el comportamiento de la demanda en el corto plazo, se analizó una serie que cubre el período 1967/78 de los despachos mensuales de vino al consumo. Se calculó el porcentaje de vino librado al consumo en cada mes del año, y el promedio del mismo.

El mes de máximo consumo de la serie estudiada fué diciembre de 1977, con 2.246,5 miles de hlts, y también diciembre es el mes de más alto consumo. El promedio de vinos despachado en diciembre durante los últimos doce años fué de 1.939,7 miles de hlts.

El mes de enero es el segundo mes de máximo consumo con un promedio de 1.884,2 hlts.

El mes de consumo mínimo de toda la serie fue junio de 1973 con apenas 1.001,7 hlts. También junio es el mes del año en que se consume menos vino, con un promedio para los doce años de 1.402,1 hlts.

Ordenando los meses de mayor a menor, y considerando el promedio de diciembre igual a 100 hlts. tenemos:

CONETEC SOCIEDAD CIVIL

Meses	%	Promedio (miles hlts.)
Diciembre	100,0	1.939,7
Enero	97,1	1.884,2
Octubre	45,3	1.848,9
Marzo	92,0	1.784,2
Noviembre	91,6	1.776,6
Abril	87,0	1.688,0
Agosto	86,7	1.681,4
Setiembre	86,5	1.678,9
Febrero	85,6	1.659,7
Mayo	83,5	1.620,4
Julio	82,3	1.681,4
Junio	72,3	1.402,1

Lo que denota claramente la influencia de la temperatura ambiente sobre la demanda de vinos, que está correlacionada positivamente con ella; son evidentemente los meses más calurosos aquellos en los que se consume mayor cantidad de vino.

Si se tiene en consideración el consumo diario, se ve aún más claramente la correlación hallada.

CONSUMO DIARIO DE VINO

Meses	Miles de hlts.
Diciembre	62,6
Enero	60,8
Octubre	54,6
Febrero	59,3
Noviembre	59,2
Marzo	57,5
Setiembre	55,9
Abril	56,3
Agosto	54,2
Mayo	52,3
Julio	51,5
Junio	46,7

1.3.4. Vinos - Comercio internacional

1.3.4.1 Producción

Internacionalmente los principales productores de vinos son Italia, Francia y España; estos países en conjunto representan el 43% de la superficie implantada mundial, el 48% de la producción de uvas, y el 52% de la elaboración de vinos.

Rusia secunda a este grupo en producción; la misma representa un 10% de la producción mundial, en tanto su área plantada que es de 1200.000 ha., representa un 12% del total.

Argentina con una superficie de 353.000 ha, tiene una producción de uvas de 32 millones de quintales, y una elaboración de vinos de 23 millones de hectolitros, lo que representa un 8% y un 9% de la producción mundial respectivamente. Ocupando de esta manera el quinto lugar en el mundo.

1.3.4.2. Consumo per cápita (Cuadro A.1.37)

Los países de mayor consumo son Italia (107,5 l/hab.), Francia (101 l/hab.) y Portugal (97,8 l/hab.). La Argentina, con un consumo de alrededor de 85 litros, ocupa el quinto lugar entre los países de mayor consumo.

En los últimos cinco años se nota un aumento en el consumo per cápita por parte de países que no tienen importantes producciones, tales como Bélgica, Checoslovaquia y Túnez; en tanto un retraimiento en el consumo por parte de los países de grandes producciones como Francia, Italia y España.

1.3.4.3. Exportaciones (Cuadro A.1.38)

Los principales exportadores son Italia, que participa con un 28% del comercio mundial, Francia con un 15% y España con un 14%. En conjunto poseen un 57% del comercio.



Estos países al comienzo de la década del 70 tenían un 32% de participación en el total.

Las exportaciones de vinos realizadas por la Argentina representan un 1% del comercio mundial. Sin embargo, estadísticas de los últimos años muestran un gran incremento en los envíos de vinos al exterior. En el año 1972 se exportaron 3,1 millones de litros de vinos, en tanto que en 1977 las exportaciones fueron 49 millones de litros, o sea que en ese período de tiempo nuestras exportaciones aumentaron más de 15 veces. (Cuadro A.1.39 y 40).

La composición de nuestros envíos no ha tenido mayores cambios*. En 1972 el 80% de los envíos eran vinos de mesa y el resto finos y reservas, en tanto en 1977 el 87% eran vinos de mesa y el resto vinos finos y reservas. Existen varias razones que explican este incremento en las exportaciones; en primer lugar un aumento importante en la elaboración que en ese período llegó a un 23% y además importantes excedentes acumulados.

Por otra parte, los convenios de intercambio realizados por el gobierno con países del área socialista, han significado que Rusia se haya convertido en el principal comprador de vinos de mesa, con volúmenes que representan cerca del 50% del total de envíos de vinos al exterior. Sus adquisiciones son exclusivamente de vino blanco y a granel y especialmente vinos de escurrido.

Otra característica del último lustro es la apertura de nuevos mercados, países como Alemania R.F., Bélgica y Yugoslavia que no eran compradores tradicionales, importan volúmenes que representan un 29% de nuestros envíos de vinos.

La exportación de vinos finos y reservas en el período 1972/77 ha aumentado poco más de 10 veces, el 56% se envía a granel, principalmente a Japón, Bélgica y Checoslovaquia. El resto se envía embotellado a Paraguay, U.S.A., Brasil y Venezuela.

* A pesar de que se nota un incremento en la participación de los vinos de mesa

1.3.4.4. Perspectivas

Las estadísticas de 1978 muestran las dificultades que existen en la colocación de vinos argentinos. Se podría decir que para estas dificultades coadyugan problemas internos y externos.

Los problemas internos, que se han agravado, están dados por los al tos costos que han tenido un aumento constante a lo largo del año. En el cuadro que se detalla a continuación, se muestra la evolución que tuvieron durante los meses de mayo, julio y noviembre de 1978, considerando sólo los principales: envase, etiqueta, tapa y vino elaborado (en el caso de vino a granel no se han tomado en cuenta los tres primeros componentes). Se ha considerado el precio del vino embotellado puesto en planchada. Por otro lado se muestra la evolución del tipo de cambio del dólar estadounidense y el sis tema de reembolsos vigente en dichos meses.

	T I N T O				B L A N C O				TIPO DE CAMBIO		SIST. REEMR.
	Embotell. \$	Granel \$	Δ%	Δ%	Embotell. \$	Granel \$	Δ%	Δ%	US \$	\$ley \$	%
Marzo	93	55	-	-	147	110	-	-	826	-	15
Julio	202	145	+117	+163	278	220	+89	+100	914	+10,6	14
Noviem bre	333	280	+67	+93	338	280	+21	+27	1068	+17	12
			+184	+256			+110	+127		+27,6	

El cuadro demuestra importantes aumentos que llegan a superar el 200%, en tanto el tipo de cambio sólo ha aumentado un 30%. Por lo tanto en moneda de intercambio los vinos argentinos casi han duplicado sus precios (dólares). Con relación a los beneficios a la exportación han sido disminuidos a lo largo de todo el año, a pesar de una presión tributaria creciente. Por ambas razones, incremento de costos y disminución de reembolsos, la colocación de vinos en el exterior aparece sumamente dificultosa.

En tanto, los problemas externos se los podría enumerar de la siguiente manera:

1. La entrada en producción de nuevas áreas implantadas en países tradicionalmente productores y en países no productores.
2. El uso de riego intensivo por parte de estos países, elevando de esta manera sus producciones.
3. El mayor grado de proteccionismo existente en el mercado internacional ante las dificultades petroleras.
4. La prohibición del Mercado Común de mezclar vinos de terceros con los de la Comunidad.
5. El próximo ingreso en la C.E.E. de países como Grecia, España y Portugal, productores tradicionales, que incrementarán la oferta interna de vinos de la Comunidad dificultando aún más la entrada de vinos extra-regionales.

1.3.4.5. Importación de vinos

Hasta el año 1960 Argentina, país tradicionalmente productor de vinos, importaba vinos finos y reserva; estas importaciones se debían principalmente a la alta calidad de vinos extranjeros que provenían de Francia, Italia y España, para atender un segmento particular del mercado.

En la década posterior, la situación se revierte, disminuyendo las importaciones hasta llegar a ser nulas. Las razones que explican esta situación son las siguientes:

- . Producción nacional suficiente que atiende satisfactoriamente los requerimientos de la demanda.
- . Mejoramiento constante de la calidad de vinos finos y reservas.
- . Un relativo proteccionismo a la industria vitivinícola nacional.

El cuadro que a continuación se detalla, muestra cifras comparativas de producción nacional e importaciones.

Año	<u>IMPORTACION DE VINOS</u>	
	(Hlts.) Prod. nac.	Import.
1970	19.286.419	1.360,48
1971	22.052.950	743,87
1972	19.906.485	0,72
1973	22.566.629	-
1974	27.183.210	-
1975	22.099.093	80,14
1976	28.197.470	29,79
1977	24.811.602	1.627,15
1978		2.462,65

FUENTE: Conetec S.C. en base a I.N.V.

En los últimos dos años se nota un incremento de las importaciones bastante significativo. Las causas que originaron el mismo son las siguientes:

- . Reducción progresiva de los aranceles
- . Aumento constante de los precios internos
- . Rezago en el tipo de cambio

Con respecto a la reducción de aranceles, se puede decir que la actual conducción económica persiguiendo una mayor apertura comercial, ha ido reduciendo paulatinamente los aranceles. En el año 1977 el arancel para la importación de vinos finos y reserva embotellado (que es la forma con que generalmente se lo importa), era de un 60% sobre el valor del producto. En diciembre de 1978 el mismo arancel fué bajado al 25% y desde febrero de 1979 no existe derecho de importación para vinos finos y reservas.

A todo esto se suma el tipo de cambio actual, que al estar subvaluado, alienta las importaciones.

En 1977 llegaron a 162.715 lts., o sea aumentaron 54 veces con respecto al año anterior. En 1978 se importaron 246.265 lts., por lo tanto tuvo un incremento del 51%, dicho año se elevaron declaraciones juradas para importación por US\$ 1.060.000.

Para el año en curso, teniendo en cuenta lo recién mencionado, se espera que la entrada de vino será muy superior a la de 1978, con lo que además de los problemas internos, los vinos argentinos tendrán que competir con vinos extranjeros de alta calidad, que en muchos casos ingresarán en condiciones verdaderamente competitivas.

1.3.5. Estructura de precios

La estructura de precios de la industria vitivinícola riojana difiere del perfil característico del sector, debido a el sistema de fraccionamiento en bodega adoptado por la casi totalidad de la industria provincial. También la falta de integración con el sector distribuidor le da una tonalidad propia al sistema, al igual que la importancia de las cooperativas entre las bodegas riojanas, que aportan otro razgo diferencial. En consecuencia el análisis de la conformación del precio de venta al consumidor demuestra un sistema particular y característico, tanto de elaboración como de distribución.

De las informaciones recopiladas y de breves encuestas realizadas, su puede estimar la participación en el precio final de cada etapa en el proceso de elaboración, fraccionamiento y distribución. Para ello se elaboró una estructura porcentual que pretende aproximar la realidad del sistema utilizado y la participación de cada etapa en el precio al consumidor, para la industria provincial.

LA RIOJA

<u>Costo de elaboración</u>	<u>38,5</u>
Valor uva	36
Elaboración	2,5
<u>Fraccionamiento</u>	<u>7,5</u>
Material de envase	1,9
Otros	2,4
Salarios y costos sociales	3,2
<u>Administración y Comercialización</u>	<u>9</u>
Sueldos y cargas sociales	2,9
Impuestos	5
Otros (gastos financ.)	1,1
<u>Distribución</u>	<u>25</u>
<u>Minorista</u>	<u>20</u>
<u>Precio al consumidor</u>	<u>100</u>

FUENTE: Estructuras de costos de empresas de la prov. y estimaciones

Comparativamente con la estructura tipo de la industria nacional, se observa una mayor participación de la materia prima en el precio final, lo mismo que una gran importancia de los gastos de administración y comercialización. La participación de la uva en el precio final se explica por la influencia del sistema cooperativo en la industria y la distribución de las utilidades de la elaboración mediante el precio de la uva pagado a los socios.

Los gastos de administración y comercialización aparecen algo exagerados, teniendo en cuenta que al no existir estructuras de distribución al minorista, el peso de los gastos administrativos y comerciales debería ser menos relevante. Si sumamos la participación de ellos con la del distribuidor independiente, el 34% del precio final corresponde al sistema de distribución. Pensamos que posiblemente podría disminuirse esta ineficiencia relativa con un sistema de comercialización alternativa y de esta forma incrementar la participación del sector de transformación y producción.

En este punto hay que considerar que el 25% de participación de la distribución es un promedio, y por consiguiente hay bodegas que tienen sistemas aún más caros (el margen bruto del distribuidor independiente puede llegar al 60% sobre el precio de planchada). A ellas les corresponde corregir esta posible distorsión.

1.3.6. Análisis del equilibrio y conclusiones

Mediante las estimaciones del comportamiento futuro de la oferta y la demanda de vinos, es posible verificar el grado de equilibrio entre ambas e inferir de ello las correcciones necesarias para lograr el mejor ajuste a las necesidades de la industria como las del consumidor. Todo ello, para inducir al mercado hacia el equilibrio y evitar los ciclos característicos de sobreproducción, exceso de oferta, caídas de precios y quebrantos económicos, mediante medidas de gobierno e instrumentos legales que tiendan al logro del objetivo citado.

1.3.6.1. Proyección de la oferta de vinos

Para la proyección de la oferta nacional de vinos se utilizaron los

siguientes resultados:

- a. Se descarta el aporte a la oferta de las importaciones de vinos, que si bien se han incrementado sustancialmente, continúan siendo irrelevantes y en especial de vinos muy finos destinados a un mercado de altos ingresos y muy sofisticado.
- b. Se tendrán en cuenta dos hipótesis de crecimiento de la oferta:
 1. Considerando el ritmo de crecimiento del viñedo nacional mediante el método de regresión de cuadros mínimos se ajustó una función del tipo $y = aQ^{bx}$ que se puede linealizar aplicando logaritmos: $\ln y = \ln a + bx$ donde $y = \text{ha. implantadas}$ y $x = \text{tiempo}$.

El ajuste resultó:

$$\ln y = 12,46 + 0,0209 x$$
$$\text{con } r = 0,99$$

Al número proyectado de ha. implantadas se le aplicó un rendimiento promedio de 95 q.q. por ha. y se obtuvo así la estimación de uvas producidas. Se supuso que se vinifica el 97% de la uva producida de acuerdo con el promedio observado en los últimos años y además una relación uva-vino de 1,3 con lo que se obtuvo la elaboración de vinos estimada para cada año.

2. Mediante el método de mínimos cuadrados se efectuó la proyección lineal de la elaboración nacional de vinos, ajustando una función lineal, que resultó:

$$y = 19.600,3 + 221 x$$

donde $y = \text{elaboración de vinos}$ y $x = \text{tiempo}$.

La primera hipótesis puede ser considerada de máxima y la segunda de mínima, teniendo en cuenta que la tasa de crecimiento anual de los viñedos es de 2,11% y la de elaboración de vinos de 1,75% anual.

1.3.6.2. Proyección de la demanda

Para proyectar la demanda de vinos no se consideraron las exportaciones debido a su pequeña significación (las exporta-

ciones de 1978 equivale al consumo nacional de 7 días aproximadamente) y tampoco se consideró el incremento de la demanda debido al aumento del PBI, ya que la elasticidad ingreso determinada es negativa y prácticamente nula.

Se efectuó una proyección lineal, ajustando los datos a una función del tipo $y = aQ^{bx}$ donde y = consumo nacional y x = tiempo, linealizada aplicando logaritmos. La misma resultó:

$$\ln y = 9,86 + 0,01x$$

Los resultados obtenidos se incluyen a continuación:

AÑOS	ELABORACION DE VINOS (miles de hlts.)		DEMANDA DE VINOS
	Hipótesis 1	Hipótesis 2	
1980	26.755,0	23.579,0	21.378,9
1981	27.320,3	23.800,0	21.515,4
1982	27.897,6	24.021,0	21.652,7
1983	28.487,0	24.242,1	21.790,9
1984	29.089,0	24.463,1	21.930,0
1985	29.703,6	24.684,2	22.070,0
1986	30.331,1	24.905,3	22.210,8
1987	30.972,1	25.126,3	22.352,7
1988	31.626,5	25.347,3	22.496,3
1989	32.294,8	25.568,4	22.638,9
1990	32.977,2	25.789,4	22.783,4
1995	36.611,5	26.894,5	22.928,9
2000	40.646,4	27.999,7	24.280,3

1.3.6.3. Conclusiones

Se observa sin ninguna dificultad, que las proyecciones de la oferta en ambas hipótesis superan las previsiones de la demanda, lo que ya se podía haber inferido del análisis previo de la acumulación de existencias.

El excedente tampoco podría canalizarse hacia el mercado externo en virtud de la situación existente en el mismo de acuerdo al análisis ya efectuado (Ver .1.3.4.). Con lo que es probable la vigencia de una situación estructural de exceso de oferta que obviamente no es el marco más apropiado para estimular la expansión de la industria.

Si se tiene en cuenta esta circunstancia parece razonable continuar con la política de restringir la implantación de nuevos viñedos, permitir solamente la de variedades destinadas a otros usos o aquellos más adecuados para la vinificación y que cuentan con una evidente demanda por parte del consumo.

En el caso particular de la provincia de La Rioja habría que ser muy prudente en la expansión de viñedos y si bien la demanda de vinos riojanos parece ser sostenida, solamente debería autorizarse la implantación de las variedades vitícolas que caracterizan el vino riojano, además de procurar que la notable diferenciación del producto conseguida hasta el presente, pueda ser mantenida, no solamente la calidad y bouquet de los vinos, sino también por medio del régimen vigente de vinos regionales.

A.1.1 UVAS PARA CONSUMO TOTALES PARA EL PAIS (en miles de q.q.)

Años	Producción total de uvas	Uvas para consumo	(2/1).100
	(1)	(2)	
1963	26.784,6	751,8	2,8
1964	25.438,5	981,3	3,8
1965	23.418,7	870,8	3,7
1966	27.773,3	907,6	3,3
1967	36.823,3	1.403,3	4,-
1968	25.903,9	1.015,-	3,9
1969	23.540,-	823,9	3,5
1970	24.491,1	402,4	1,7
1971	28.857,7	425,5	3,2
1972	25.401,7	563,6	2,2
1973	28.585,9	705,3	2,5
1974	34.355,7	602,6	1,7
1975	29.280,7	523,1	1,8
1976	36.753,-	569,4	1,5
1977	32.160,4	521,2	1,6

FUENTE: INDEC, en base a I.N.V.

A.1..2. PARTICIPACION DE LA RIOJA EN LA PRODUCCION NACIONAL DE UVAS DE MESA. (en quintales).

	Total Nacional	La Rioja	%	San Juan	%	Mendoza	%
1971	911.673	15.465	1,7	881.627	96,7	14.581	1,6
1972	563.639	19.375	3,4	499.135	88,5	27.439	4,8
1973	705.345	18.250	2,6	645.248	91,5	4.815	0,7
1974	602.659	13.240	2,2	578.421	96,0	3.718	0,6
1975	523.139	6.430	1,2	500.400	95,6	12.600	2,4
1976	569.441	9.653	1,7	547.619	96,1	9.863	1,7
1977	521.160	17.780	3,4	461.303	88,5	38.904	7,5

A.1 .3. PARTICIPACION DE LA RIOJA EN HECTAREAS IMPLANTADAS CON UVA DE CONSUMO PRIMICIA AL 30.4.74

Variedad	Total Nacional	La Rioja	%	Localizacion
Cardinal	171,2	81,2	47,4	Chilecito
Moscatel de Hamburgo	51,8	41,6	80,3	San Blas

FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura.

A.1.4. INICIACION DE MADUREZ DE LAS PRINCIPALES UVAS DE MESA

	CHILECITO	SAN BLAS DE LOS SAUCES	OCAMPO	ARAUCO	LAVALLE
Moscatel de Hamburgo	30/1	25/1	15/1	12/1	15/2
Cardinal	6/1	2/1	25/12	20/12	30/1
Cereza	2/2	30/1	30/12	25/12	15/3
Moscatel de Alejandría	6/2	2/2	20/1	10/1	15/3
Alfonso de Lavalleé	2/2	28/1	15/1	5/1	15/4
Almería	10/3	5/3	10/2	1/2	15/4
Moscatel Rosado	6/2	1/2	20/1	10/1	15/3
Dattier de Beyrouth	10/1	5/1	28/12	23/12	15/3
Italia	15/2	10/2	1/2	30/1	30/3
Torrentés	10/2	5/2	20/1	15/1	15/3

Fuente:
CONETEC, en base a informaciones recopiladas en la zona.

A. 1.5. MENDOZA: AUTORIZACION DE COSECHA PARA UVA DE MESA (*)

Variedad	1978	1977	1976	1975
Cereza	26/1	9/2	-	-
Santa Paula	13/2	9/2	-	23/4
Moscatel rosado	23/1	9/2	-	-
Lautario	28/2	9/2	-	24/3
Emperor	1/3	15/3	-	7/4
Valency negra	-	9/2	-	-
Cardinal	-	7/1	-	-
Almería	-	15/3	-	-

Fuente: SEAGN.

(*) Las autorizaciones de cosecha se otorgan por la delegación agrícola de la S.E.A.G. para variedades que se exportan a solicitud de las firmas exportadoras.

A.1.6. MERCADO DE DORREGO: UVA VENDIDA

	Moscatel		Cereza		Negra		Rosada		TOTAL	
	Cantidad (kg)	Precio (\$/kg)	Cantidad (kg)	Precio (\$/kg)	Cantidad (kg)	Precio (\$/kg)	Cantidad (kg)	Precio (\$/kg)	Cantidad (kg)	Precio (\$/kg)
<u>1974</u>										
E	-	-	-	-	-	-	-	-	254.040	2.91
F	295.455	2.93	172.605	2.40	136.035	2.40	-	-	604.095	-
M	505.020	3.24	255.825	2.76	207.120	2.76	-	-	967.965	-
A	368.340	3.27	263.610	2.92	100.710	2.92	111.075	2.92	843.735	-
M	127.545	3.12	176.235	2.92	-	-	-	-	303.780	-
D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<u>1975</u>										
E	170.250	5.30	117.150	5.30	70.515	5.30	-	-	357.915	-
F	543.495	3.85	290.520	3.52	146.640	3.52	-	-	980.655	-
M	631.695	5.05	403.620	4.55	248.790	4.57	-	-	1.284.105	-
A	461.565	5.69	321.630	5.19	-	-	-	-	783.795	-
M	71.940	6.32	73.035	6.29	-	-	-	-	144.975	-
D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<u>1976</u>										
E	-	-	325.350	25.56	151.440	29.42	-	-	476.790	-
F	591.555	24.44	257.160	22.02	141.675	22.02	-	-	990.390	-
M	498.135	29.16	392.310	26.24	79.725	26.24	110.985	29.16	1.081.155	-
A	251.040	33.50	210.900	30.06	111.315	36.90	-	-	682.335	-
M	62.640	34.33	165.735	34.33	-	-	-	-	228.375	-
D	-	-	38.450	109.41	-	-	-	-	38.450	-
<u>1977</u>										
E	-	-	289.920	91.6	165.190	111.30	-	-	455.110	-
F	487.065	80.93	415.815	68.22	57.045	68.22	-	-	959.925	-
M	677.040	97.31	435.945	86.57	213.765	86.57	-	-	1.326.750	-
A	352.680	97.88	475.905	86.92	102.661	102.17	-	-	934.246	-
M	93.420	95.80	224.580	95.80	-	-	91.280	95.60	409.230	-
D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<u>1978</u>										
E	280.560	262.30	258.340	225.57	131.010	225.57	-	-	670.000	241.00
F	764.595	183.12	576.900	153.54	135.570	163.54	-	-	1.477.000	174.00
M	-	-	-	-	-	-	-	-	1.812.200	239.74
A	-	-	-	-	-	-	-	-	919.300	247.45
M	-	-	-	-	-	-	-	-	38.400	273.50
D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

FUENTE: Mercado de Dorrego

A.1.7 .DETERMINACION DEL CONSUMO APARENTE DE UVAS FRESCAS.

Años	Producción total miles q.q.	Exporta- ciones. miles q.q.	Consumo interno. miles q.q.	Población miles.	Consumo aparente p/ cápita-kgr.
1963	751,8	55,6	696,2	21.558	3.299
1964	981,3	62,4	918,9	21.868	4.202
1965	870,8	67,5	803,3	22.179	3.622
1966	907,6	57,9	849,7	22.488	3.778
1967	1.493,3	54,6	1.438,7	22.800	6.310
1968	1.015,0	60,2	954,8	23.113	4.131
1969	823,9	63,3	760,6	23.428	3.246
1970	408,4	51,7	356,7	23.748	1.502
1971	925,5	34,2	891,3	24.068	3.703
1972	563,6	32,0	531,6	24.392	2.179
1973	705,3	8,3	697,0	24.719	2.819
1974	602,6	12,0	590,6	25.100	2.353
1975	523,1	10,4	512,7	25.490	2.011
1976	569,4	17,1	552,3	25.885	2.133
1977	521,2	33,5	487,7	26.286	1.855

$$\text{En } \frac{c}{n} = b \cdot x + a$$

$$a = 4.701 \quad b = 0,059 \quad -\Delta \% = -5,72 \quad r = -0,697$$

$$\text{En } a = 1.548 \quad \overline{\left(\frac{c}{n}\right)} = 2.934 \quad \frac{\sigma_c}{n} = 0,384$$

Fuente: Conetec en base a I.N.V., Anuarios de Comercio Exterior INDEC y Censos Nacionales.

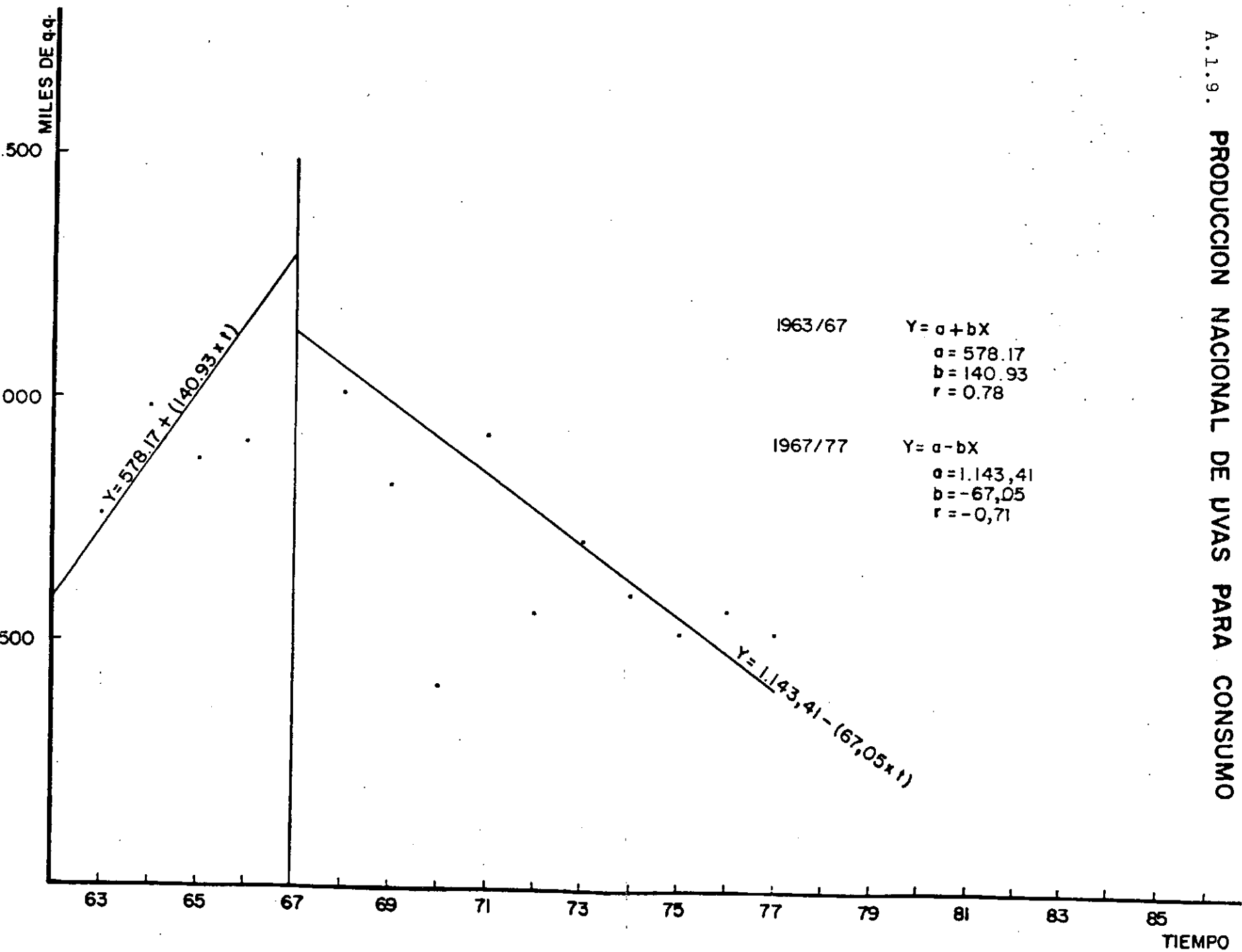
A.1.8. EXPORTACIONES DE UVA EN FRESCO

	<u>Quintales</u>	<u>Valor en US\$ corrientes</u>	<u>US\$</u>
1963	55.600		
1964	62.400		
1965	67.500		
1966	57.900		
1967	54.600		
1968	60.200	1.563.158	25,97
1969	63.300	1.814.993	28,6
1970	51.700	1.602.861	31.-
1971	34.200	1.300.379	38.-
1972	32.000	1.292.368	40,4
1973	8.300	493.146	59,4
1974	12.000	620.323	51,7
1975	10.400	607.052	58,4
1976	17.100	971.276	56,8
1977	33.500*	1.921.794	57,4*

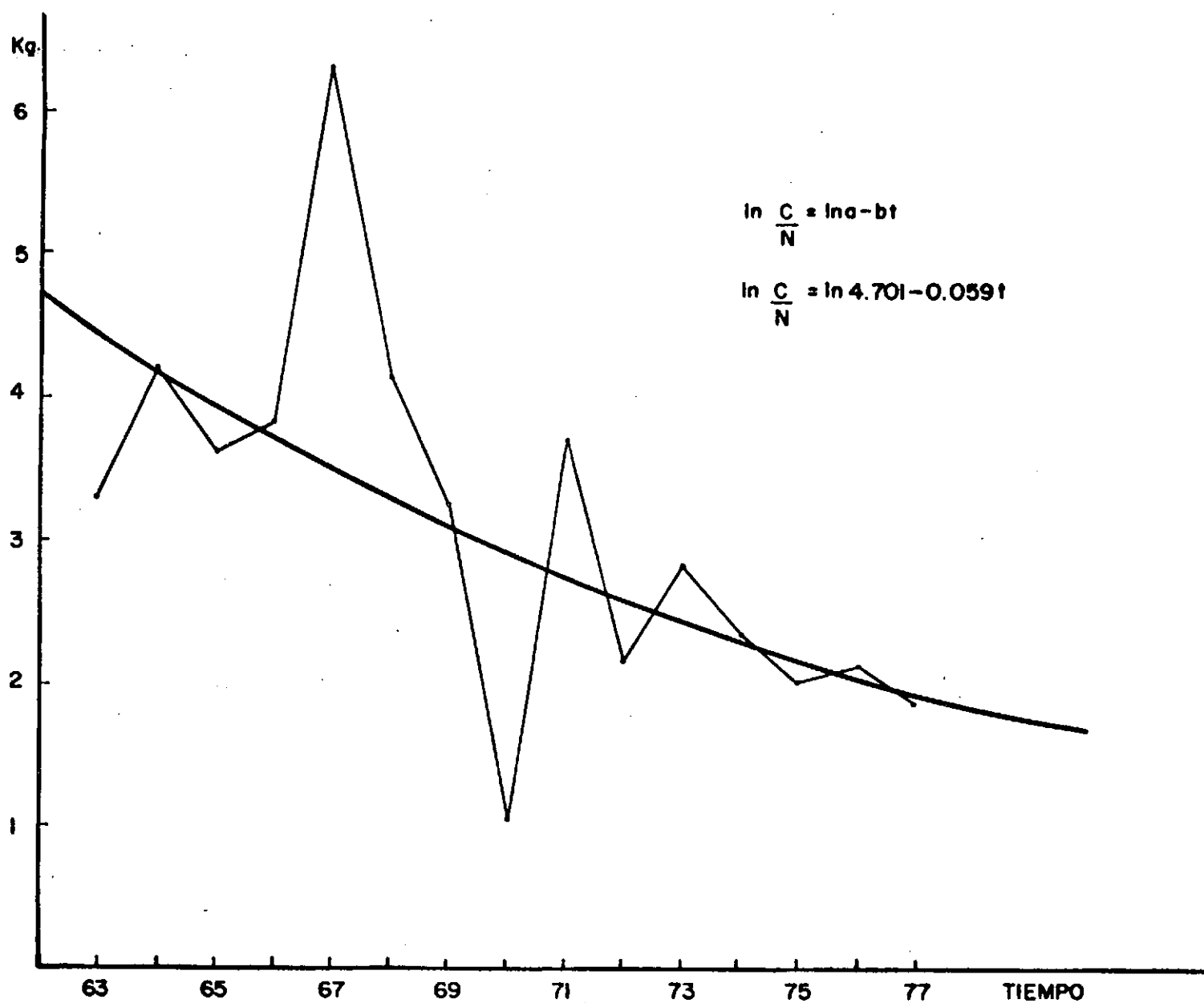
* 8 primeros meses.

Fuente: I.N.V.

A.1.9. PRODUCCION NACIONAL DE UVAS PARA CONSUMO



A.1.10. CONSUMO APARENTE PER CAPITA DE UVA EN FRESCO



A .1.11. DEMANDA DE UVA PARA CONSUMO

<u>Años</u>	<u>Ca</u> miles de qq.	<u>Precios al consumidor</u> \$ marzo 1977
1963	696.2	
1964	918.9	
1965	803.3	
1966	849.7	154.23
1967	1.438.7	136.09
1968	954.8	124.51
1969	760.6	147.38
1970	356.7	144.91
1971	891.3	144.92
1972	531.6	185.87
1973	697	195.54
1974	590.6	152.93
1975	512.7	148.85
1976	552.3	121.41
1977	487.7	130.85

$$a = a - bP$$

$$a = 1080,88$$

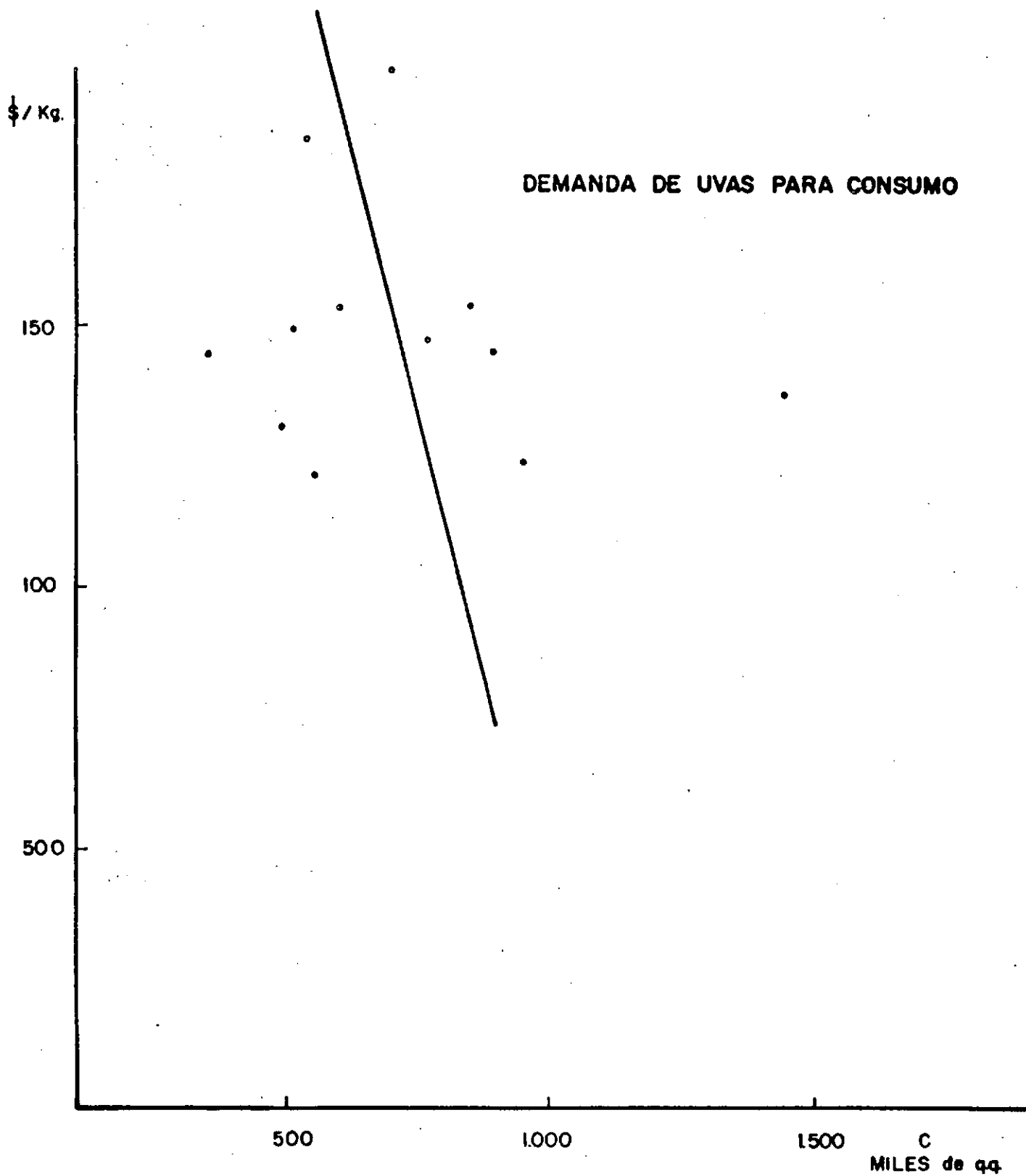
$$b = -2.4319$$

$$r = -0.1864$$

FUENTE: CONETEC S.C.

(continúa)

A.1.11. (continuación)



$$Q = 1.080,88 - 2.4319 P$$

$$\bar{P} = 148.95$$

$$\sigma_P = 22.28$$

$$\bar{C} = 718.64$$

$$\sigma_C = 290.65$$

A.1.12. UVA DE MESA-RELACION CONSUMO PER CAPITA E INGRESO PER CAPITA

<u>Años</u>	<u>C/N</u>	<u>Y/N</u>
	kgr	miles de \$ 1960
1963	3.30	48.3
1964	4.20	52.5
1965	3.62	56.6
1966	3.78	56.1
1967	6.31	56.8
1968	4.13	58.5
1969	3.25	62.6
1970	1.50	65.1
1971	3.70	67.3
1972	2.18	68.5
1973	2.82	71.7
1974	2.35	75.2
1975	2.01	74.2
1976	2.13	69.9
1977	1.85	72.0

$$Q_d = a \left(\frac{Y}{N} \right)^b$$

$$a = 6.685.12$$

$$b = -1.865$$

$$r = -0.663$$

$$E_y = -1.865$$

FUENTE: Elaboración CONETEC S.C.

CONETEC SOCIEDAD CIVIL

A.1.13. EXPORTACIONES DE UVA EN ESTADO FRESCO (EN KILOGRAMOS Y PORCENTAJE)

AÑOS 1968 a 1977.

PAISES	1968	%	1969	%	1970	%	1971	%	1972	%
Alemania Fed.	152.934	9,3	465.408	7,3	522.430	9,7	133.460	3,9	10.000	0,3
Argelia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Bolivia	4.700	0,1	70	0,0	-	-	-	-	2.620	0,0
Brasil	2.591.512	42,1	2.763.527	43,9	2.372.365	45,8	1.599.090	46,7	1.776.214	55,5
Canva	1.620	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-
Chile	-	-	-	-	18.500	0,4	-	-	-	-
Dinamarca	87.592	1,4	-	-	-	-	-	-	-	-
E.E.U.U.	326.778	5,6	-	-	-	-	-	-	-	-
Finlandia	576.720	9,5	767.892	12,4	708.390	13,7	285.600	8,4	312.228	9,8
Francia	1.200	0,0	500	0,0	-	-	-	-	-	-
Italia	44.560	6,7	78.500	1,2	74.900	1,4	30.000	0,9	-	-
Japón	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Liberia	-	-	-	-	-	-	200	0,0	-	-
Malasia	-	-	-	-	-	-	28.500	0,8	-	-
Noruega	196.960	3,3	217.900	3,4	262.044	5,1	178.686	5,2	121.750	3,8
Países Bajos	-	-	50.000	0,8	40.000	0,8	11.000	0,3	15.000	0,5
Panamá	-	-	-	-	-	-	53.890	1,6	-	-
Paraguay	3.000	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-
Pos. Británicas (1)	-	-	-	-	90.000	1,7	60.000	1,8	-	-
Pos. Francesas (2)	10.000	0,2	70.300	1,1	53.740	1,0	-	-	-	-
Pos. Holandesas (2)	5.400	0,1	6.100	0,1	2.300	0,1	1.850	0,1	4.600	0,1
Puerto Rico	-	-	3.000	0,0	-	-	-	-	-	-
Singapur	-	-	-	-	40.000	0,8	-	-	8.000	0,2
Suecia	818.067	13,6	1.382.200	21,0	815.460	15,7	734.044	21,4	644.190	20,1
Suiza	-	-	-	-	15.000	0,3	-	-	-	-
Venezuela	781.292	13,0	504.770	8,0	181.773	3,5	303.520	8,9	309.140	9,7
TOTAL	6.013.485	100%	6.333.721	100%	5.174.402	100%	3.419.040	100%	3.203.742	100%

(continúa)

A.1.13.(continuación)

PAÍSES	1973	%	1974	%	1975	%	1976	%	1977	%
Alemania Fed.	-	-	-	-	-	-	-	-	279.000	8,3
Bélgica	-	-	-	-	-	-	-	-	3.000	0,1
Bolivia	-	-	-	-	27.200	2,6	-	-	-	-
Brasil	400.750	48,3	1.027.960	85,3	498.000	48,0	1.213.430	70,8	1.824.080	54,4
Congo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Chile	-	-	-	-	-	-	-	-	18.000	0,5
Dinamarca	-	-	-	-	-	-	-	-	92.150	2,7
E.E.U.U.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Finlandia	-	-	-	-	52.730	5,1	-	-	55.000	1,6
Francia	-	-	-	-	-	-	89.960	5,2	1.000	0,0
Italia	-	-	30.000	2,5	40.000	3,9	-	-	-	-
Japón	40.000	4,8	-	-	-	-	-	-	-	-
Liberia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Malasia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Noruega	-	-	-	-	42.000	4,1	-	-	150.350	4,5
Países Bajos	-	-	-	-	-	-	30.000	1,7	35.000	1,1
Panamá	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Paraguay	-	-	-	-	-	-	13.118	0,8	6.200	0,2
Pos.Británicas (1)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pos.Francesas (2)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pos.Holandesas (2)	-	-	-	-	4.000	0,4	-	-	-	-
Puerto Rico	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Singapur	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Suecia	389.000	46,9	146.430	12,1	372.760	35,9	354.740	20,7	883.168	26,4
Suiza	-	-	1.000	0,1	-	-	-	-	-	-
Venezuela	-	-	-	-	-	-	13.000	0,8	5.400	0,2
	829.750	100%	1.205.390	100%	1.036.690	100%	1.714.248	100%	3.352.348	100%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos.

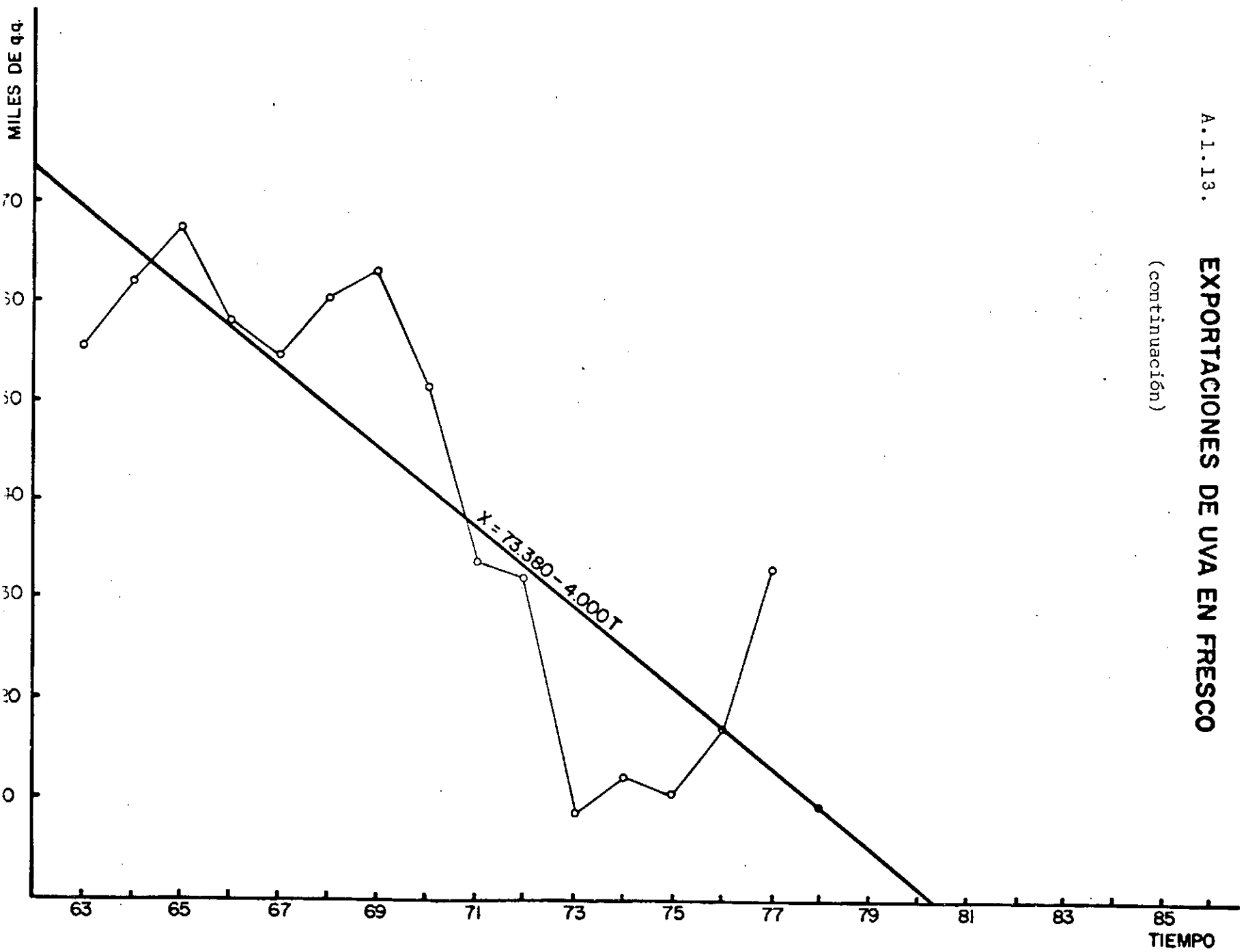
Nota: (1) En Asia.
 (2) En América.
 (3) Primeros ocho meses.

(continúa)

A.1.13.

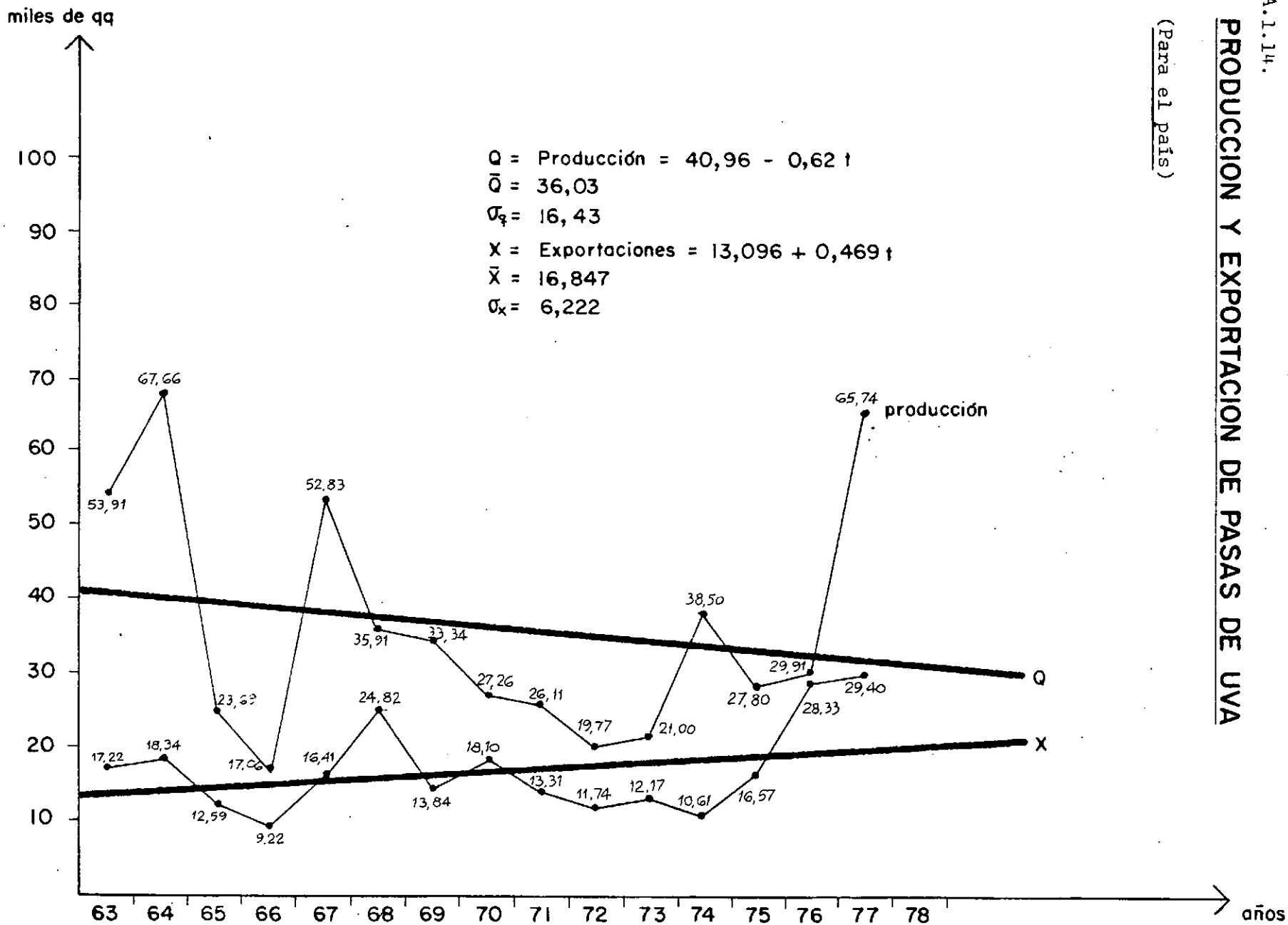
EXPORTACIONES DE UVA EN FRESCO

(continuación)



PRODUCCION Y EXPORTACION DE PASAS DE UVA

(Para el país)



FUENTE: Conetec S.C.

A.1.15. IMPORTACIONES DE PASAS POR PAIS DE ORIGEN (en kgr.)

	1963	1964	1965	1966	1967
Turquía	2.726	-	-	-	18.650
Chile	-	15.880	-	4.600	-
EEUU	-	-	-	-	782
Grecia	-	-	-	-	-
Yugoslavia	-	-	-	-	-
Francia	-	-	-	-	-
TOTAL	2.726	15.880	-	4.600	19.432

	1968	1969	1970	1971	1972
Turquía	2.350	14.500	13.000	-	-
Chile	-	-	-	-	-
EEUU	-	145	-	-	-
Grecia	16.800	397.000	620.586	1.114.622	694.870
Yugoslavia	-	-	4.500	-	-
Francia	-	-	-	14.000	-
TOTAL	19.150	411.645	638.086	1.128.622	694.870

	1973	1974	1975	1976	1977
Turquía	-	-	-	-	31.990
Chile	-	173.020	26.500	-	40.000
EEUU	-	-	-	-	-
Grecia	-	67.000	55.410	-	200.305
Yugoslavia	-	-	-	-	-
Francia	-	-	-	-	-
México	-	20.000	30.000	-	-
Brasil	-	-	22.000	-	-
TOTAL	-	260.020	133.910	-	272.295

CONETEC SOCIEDAD CIVIL

A.1.16. DETERMINACION DE LA DEMANDA INTERNA DE PASAS DE UVA

Años	(1)	(2)	(3)	(4)	(5) $\frac{(4)}{(2)} \times 100$	(6) (2)+(3)-(4)	(7)	(8)	(9) (7) x (8)
1963	188,7	53,91	0,027	17,222	31,90	36,72	21.558	170	19,315
1964	236,8	67,66	0,159	18,342		40,75	21.868	186	19,593
1965	82,9	23,69	-	12,591		11,10	22.179	50	19,872
1966	59,7	17,06	0,046	9,220		7,89	22.488	35	20,149
1967	184,9	52,83	0,194	16,414		36,61	22.800	160	20,428
1968	125,7	35,91	0,191	24,823		11,28	23.113	49	20,709
1969	116,7	33,34	4,116	13,843		23,62	23.428	101	20,991
1970	95,4	27,26	6,380	18,104		15,54	23.748	65	21,278
1971	91,4	26,11	11,286	13,312		24,08	24.068	100	21,564
1972	69,2	19,77	6,948	11,747		14,97	24.392	61	21,855
1973	73,5	21,00	-	12,170		9,83	24.719	40	22,148
1974	134,8	38,50	2,600	10,611		30,49	25.100	121	22,489
1975	97,3	27,80	1,339	16,572		12,57	25.490	49	22,839
1976	104,7	29,91	-	28,337		1,57	25.885	6	23,193
1977	230,1	65,74	2,723	29,401		39,06	26.286	148	23,552

Consumo medio per cápita: 89,6 gr.

(1) = Producción nacional de uvas para pasas (miles de qq)

(2) = Producción de pasas*(miles de qq)

(3) = Importaciones (miles de qq)

(4) = Exportaciones (miles de qq)

(5) = $\frac{(4)}{(2)} \times 100$

(6) = Consumo aparente (miles de qq)

(7) = Población (miles)

(8) = Consumo aparente (per cápita gr)

(9) = Demanda interna (X.N) (miles de qq)

* 1 kg de pasas de uva equivale a 3,5 kg de uvas frescas

FUENTE: Elaboración propia en base a INV, INDEC.

A.1.17. RELACION US\$/KG. Y EXPORTACIONES DE PASAS

AÑOS	X KG.	US\$/KG.	US\$/Ctes.
1968	2482.327	0,36	0,626
1969	1384.282	0,444	0,732
1970	1810.455	0,54	0,842
1971	1331.260	0,744	1,116
1972	1174.762	0,862	1,25
1973	1217.010	1,425	1,938
1974	1061.112	1,113	1,368
1975	1657.247	0,686	0,775
1976	2833.704	0,911	0,9656
1977	2940.103	1,029	1,029

$$y = a x^b$$

$$\ln y = \ln a + b (\ln x)$$

$$a = 1683.995$$

$$b = - 0,59$$

$$r = - 0,52$$

$$E = - 0,59$$

miles de kg.



A.1.18 IMPORTACIONES MUNDIALES DE PASAS DE UVAS POR CONTINENTES
1970-73 (en quintales)

PAISES	1970	%	1971	%	1972	%	1973	%
EUROPA.....	<u>3.110.781</u>	<u>79,7</u>	<u>2.619.010</u>	<u>77,4</u>	<u>2.916.538</u>	<u>80,1</u>	<u>2.649.000</u>	<u>73,5</u>
Alemania Federal	442.745		460.940		502.215		357.000	
Alemania (Rep. Democ.)	75.580		75.580		75.580(1)		100.000(x)	
Austria	46.536		51.445		47.004		38.000	
Bélgica-Luxemburgo	48.259		62.887		56.829		61.000	
Bulgaria	18.000		18.000		18.000(1)		-	
Dinamarca	38.170		38.170		38.170(1)		29.000	
España	230		310		310		2.000	
Finlandia	32.940		32.940		32.940(1)		42.000	
Francia	112.710		121.106		145.120		104.000	
Gran Bretaña	1.070.000		637.565		787.228		707.000	
Hungría	22.950		22.950		22.950(1)		30.000(x)	
Irlanda	58.965		63.933		63.883		73.000	
Italia	154.879		51.250		171.363		171.000	
Noruega	38.165		23.260		34.410		28.000	
Países Bajos	199.480		150.240		157.050		147.000	
Polonia	23.000		23.000		23.000		40.000(x)	
Suecia	38.780		40.000		40.000		43.000	
Suiza	28.933		32.374		35.676		34.000	
Checoslovaquia	45.000		45.000		45.000		45.000(x)	
U.R.S.S.	569.000		569.000		569.000(1)		585.000(x)	
Yugoslavia	37.330		34.980		41.680		3.000	
Otros Países	9.130		9.130		9.130(1)		10.000(x)	
AMERICA.....	<u>302.968</u>	<u>7,8</u>	<u>396.988</u>	<u>9,1</u>	<u>369.893</u>	<u>10,1</u>	<u>389.000</u>	<u>10,8</u>
Brasil	24.910		24.910		24.910(1)		25.000(x)	
Canadá	206.500		193.744		235.250		252.000	
Estados Unidos	-		23.362		46.812		46.000(x)	
México	27.558		20.952		20.952		5.000	
Venezuela	10.000		10.000		3.969		-	
Otros Países	34.000		34.000		34.000		47.000(x)	
AFRICA.....	<u>35.660</u>	<u>0,9</u>	-		-		-	
ASIA.....	<u>384.627</u>	<u>9,9</u>	<u>380.000</u>	<u>11,0</u>	<u>233.000</u>	<u>7,8</u>	<u>450.000</u>	<u>12,5</u>
India	63.770		-		-		100.000(x)	
Japón	195.157		247.000		120.000(x)		270.000	
Pakistán	19.810		-		-		-	
Filipinas	8.630		-		-		-	
Otros Países	97.000		163.000		163.000		80.000(x)	
OCEANIA.....	<u>69.290</u>	<u>1,8</u>	<u>75.240</u>	<u>2,5</u>	<u>75.240</u>	<u>2,0</u>	<u>72.000</u>	<u>2,0</u>
Nueva Zelanda	69.290		75.240		75.240		72.000	
IMPORTACIONES MUNDIALES	<u>3.903.326</u>	<u>100,0</u>	<u>3.361.238</u>	<u>100,0</u>	<u>3.640.671</u>	<u>100,0</u>	<u>3.602.000</u>	<u>100,0</u>

(x) Estimación

(1) Cifra de 1970

CONETEC SOCIEDAD CIVIL

A.1.19. EXPORTACION DE PASAS DE UVAS - AÑOS 1910 A 1977 - TOTALES PARA EL PAIS

AÑOS	KILOS	AÑOS	KILOS
1910/13	Sin exportación	1945	1.135.392
1914	485	1946	1.127.448
1915	16.376	1947	731.593
1916	43.448	1948	935.991
1917	24.914	1949	1.083.558
1918	59.959	1950	1.838.501
1919	176.148	1951	1.154.797
1920	146.003	1952	1.696.048
1921	53.686	1953	896.216
1922	143.353	1954	155.936
1923	20.318	1955	1.008.132
1924	10.836	1956	1.601.449
1925	5.471	1957	694.189
1926	3.237	1958	699.863
1927	12.975	1959	643.773
1928	23.936	1960	1.954.071
1929	23.473	1961	1.304.260
1930	8.280	1962	1.278.213
1931	27.643	1963	1.722.224
1932	16.761	1964	1.834.237
1933	94.921	1965	1.259.150
1934	181.312	1966	922.067
1935	246.085	1967	1.641.420
1936	559.464	1968	2.482.327
1937	465.656	1969	1.384.282
1938	559.530	1970	1.810.455
1939	524.601	1971	1.331.260
1940	588.499	1972	1.174.762
1941	588.578	1973	1.217.010
1942	1.219.746	1974	1.061.112
1943	3.142.322	1975	1.657.247
1944	2.704.440	1976	2.833.704
		1977	2.940.103

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos.

A.1.20. EXPORTACION DE PASAS DE UVA SEGUN PAIS DE DESTINO. 1968/77 (en kilos)

ISES	1968	%	1969	%	1970	%	1971	%	1972	%	1973	%	1974	%	1975	%	1976	%	1977	%
Argentina	-	-	-	-	10.000	0,6	15.000	1,1	10.000	0,8	-	-	-	-	-	-	-	-	1.000	0,0
Australia	13.240	0,1	8.440	0,61	11.495	0,6	1.040	0,1	-	-	150	0,0	1.200	0,1	1.319	0,1	540	0,0	17.760	0,6
Brasil	291.644	88,3	1191.382	86,1	1523.260	84,1	1250.220	93,9	1054.762	89,8	1196.460	98,3	942.072	88,8	1525.228	92,0	2620.516	92,5	2562.243	87,1
Canadá	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	300	0,0	15.000	0,5
Colombia	21.840	0,9	28.500	2,1	21.500	1,2	11.500	0,9	72.000	6,1	12.000	1,0	88.000	8,3	-	-	3.500	0,1	61.500	2,1
Costa Rica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3.500	0,1
Cuba	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	20.000	0,7	13.300	0,6
Guatemala	-	-	-	-	-	-	-	-	4.500	0,4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ecuador	12.000	0,5	4.000	0,3	10.500	0,6	-	-	13.500	1,2	7.400	0,6	21.500	2,0	9.200	0,6	18.000	0,6	3.000	0,1
Estados Unidos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	70.000	2,5	-	-
Francia	-	-	-	-	-	-	-	-	10.500	0,9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
México	1.000	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Países Bajos	4.500	0,2	2.000	0,1	5.500	0,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	25.900	0,9
Paraguay	-	-	7.200	0,5	4.200	0,2	-	-	-	-	-	-	-	-	20.000	1,2	17.948	0,6	36.310	1,2
Perú	239.103	9,7	120.760	8,7	194.800	10,8	52.000	3,9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Reino Unido	1.000	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Reino Unido	-	-	3.000	0,2	4.000	0,2	-	-	-	-	1.000	0,1	-	-	1.000	0,1	900	0,0	17.000	0,6
Rep. Dominicana	-	-	6.000	0,4	25.200	1,4	-	-	9.500	0,8	-	-	-	-	10.000	0,6	49.000	1,7	87.970	3,0
Suecia	8.000	0,3	8.000	0,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10.500	0,6	17.000	0,6	5.000	0,2
Trinidad-Tobago	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6.000	0,2	4.000	0,1
Uruguay	-	-	-	-	-	-	1.500	0,1	-	-	-	-	340	0,0	80.000	4,8	7.000	0,2	46.200	1,6
Venezuela	-	-	5.000	0,4	-	-	-	-	-	-	-	-	8.000	0,8	-	-	3.000	0,1	33.420	1,1
TOTAL	2482.327		1384.282		1810.455		1331.260		1174.762		1217.010		1061.112		1657.247		2833.704		2940.103	

A.1.21. RELACION UVA VINIFICADA . (MILES DE q.q.)
UVA COSECHADA

-Total del país-

Años	Uva	Uva	%
	Vinificada (miles q.q.)	Cosechada (miles q.q.)	
1963	25.756,8	26.784,6	96,2
1964	24.114,3	25.438,5	94,8
1965	22.365,5	23.418,7	95,5
1966	26.715,4	27.773,3	96,2
1967	34.859	36.823,3	94,6
1968	24.558,4	25.903,9	94,8
1969	22.443	23.540	95,3
1970	23.949	24.491,1	97,8
1971	27.819,6	28.857,7	96,4
1972	24.720,4	25.401,7	97,3
1973	27.779,6	28.585,9	97,2
1974	33.591,2	34.355,7	97,8
1975	28.637,3	29.280,7	97,8
1976	36.054,6	36.753	98,1
1977	31.376,4	32.160,4	97,6
1978	26.506,9	27.154,2	97,6

FUENTE: I.N.V.

A.1.22. EVOLUCION DE LOS VIÑEDOS (HAS)

-Total del país-

AÑO	(Has.)	%
1963	265.357	-
1964	271.009	2,13
1965	276.052	1,86
1966	281.372	1,93
1967	287.608*	2,22
1968	294.167	2,28
1969	296.339	0,74
1970	300.314	1,34
1971	312.829	4,17
1972	327.193	4,59
1973	326.052,1*	-
1974	329.858	1,17
1975	345.727	4,81
1976	347.896	0,69
1977	350.680	0,80
1978		

$$\ln y = bx + ma$$

$$a = 259.058,13$$

$$b = 0,02$$

$$\Delta \% = 2,11\%$$

$$r = 0,99$$

* Interpolación por falta de datos.

FUENTE: CONETEC en base a INV.

A.1.23. RENDIMIENTO MEDIO POR HA. (QUINTALES)

-Total del país-

1963	100,94
1964	93,87
1965	84,83
1966	98,71
1967	128,03
1968	88,06
1969	79,44
1970	81,55
1971	92,25
1972	77,64
1973	87,67
1974	104,15
1975	84,69
1976	105,64
1977	91,71
Promedio 1963/ 67	101,28
Promedio 1967/ 72	83,79
Promedio 1973/ 77	94,97
Promedio 1963/ 77	93,28

FUENTE: I.N.V.

A.1.24. ELABORACION NACIONAL DE VINOS

Años	Uva Vinificada	Vinos Elaborados	Relación Uva/Vino
1963	25.756,8	20.650,4	1,247
1964	24.114,3	19.322,7	1,248
1965	22.365,5	18.134,8	1,233
1966	26.715,4	21.701,6	1,231
1967	34.859	27.839,8	1,252
1968	24.558,4	18.702,4	1,313
1969	22.443	17.293	1,298
1970	23.949	18.943,4	1,264
1971	27.819,6	21.810,2	1,276
1972	24.720,4	19.267,2	1,283
1973	27.779,6	22.209,1	1,251
1974	33.591,2	26.189,9	1,283
1975	28.637,3	21.345,7	1,342
1976	36.054,6	27.057,3	1,333
1977	31.376,4	23.220,2	1,351
1978	26.506,9	19.978,4	1,327
	(miles de q.q)	(miles de Htls.)	Kgr.

FUENTE: I.N.V.

CONETEC SOCIEDAD CIVIL

81

A.1.25. EXISTENCIAS DE VINOS AL 1º DE ENERO DE CADA AÑO

-Total del país-

(miles de Htls.)

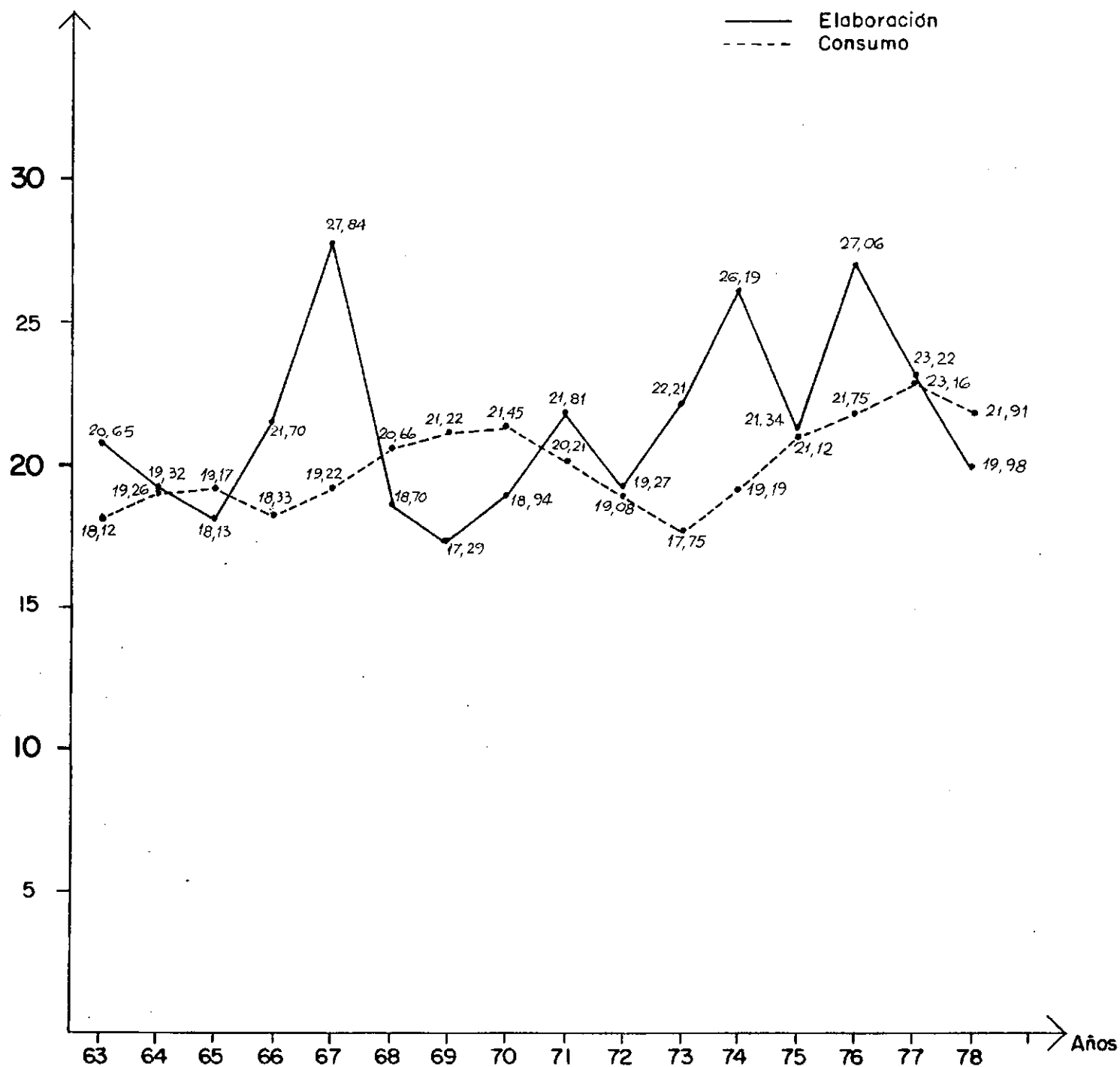
al 1º de enero de 1967	14.308,1
al 1º de enero de 1968	23.753,5
al 1º de enero de 1969	22.061,7
al 1º de enero de 1970	17.639,9
al 1º de enero de 1971	12.842,9
al 1º de enero de 1972	14.130,3
al 1º de enero de 1973	14.024,9
al 1º de enero de 1974	17.871,1
al 1º de enero de 1975	25.574,9
al 1º de enero de 1976	22.267,9
al 1º de enero de 1977	26.845,9
al 1º de enero de 1978	26.122,3
al 1º de enero de 1979	21.178,9

FUENTE: Estimación de CONETEC S.C. en base a INV.

A.1.26. ELABORACION Y CONSUMO DE VINOS (en mill. Htl.)

-Total país-

Millones de Htl



FUENTE: I.N.V.

A.1.27. EVOLUCION DEL VIÑEDO RIOJANO

<u>AÑO</u>	<u>HAS. IMPLANTADAS</u>
1963	2.650
1964	2.422
1965	3.190
1966	3.260
1967	3.464,6*
1968	3.562
1969	3.817
1970	4.157
1971	4.570
1972	4.867,9*
1973	5.210,5*
1974	4.955
1975	5.617
1976	6.795
1977	7.679

* Interpolación por falta de información.

FUENTE: I.N.V.

A.1.28. UVA VINIFICADA Y PRODUCCION DE VINOS EN LA RIOJA

AÑO	Producción de uvas q.q.	Uva Vinificada q.q.	Producción de vinos Htls.
1963	-	309.777	240.800
1964	-	279.814	217.022
1965	-	285.958	221.187
1966	-	333.016	257.273
1967	-	355.415	274.618
1968	-	269.053	196.433
1969	-	230.166	179.096
1970	293.701	269.780	213.015
1971	426.618	409.545	318.408
1972	385.069	359.334	279.914
1973	495.450	476.171	381.550
1974	528.153	509.930	437.737
1975	589.735	582.951	396.450
1976	609.450	598.974	467.872
1977	601.231	575.429	449.233
1978	574.836	538.269	420.604

- Sin información

FUENTE: CONETEC S.C. en base a I.N.V.

A.1.29.

RENDIMIENTO DE UVA POR HECTAREA - PCIA. DE LA RIOJA

<u>AÑOS</u>	<u>I</u> <u>UVA PRODUCIDA</u>	<u>II</u>		<u>III</u>	
		<u>HAS. IMPLANTADAS</u>		<u>HAS. EN PRODUCCION</u>	
			<u>Rend. I/II</u>		<u>Rend. I/III</u>
1970	293.701	4.157	70.64	3.136	93.65
1971	426.618	4.570	93.35	3.317	128.62
1972	385.069	4.868 *	-	3.636	105.9
1973	495.450	5.210 *	-	3.940	125.75
1974	528.153	4.955	106.6	4.211	125.42
1975	589.735	5.617	105.	4.339	135.91
1976	609.450	6.795	89.7	4.600	132.5
1977	601.231	7.679	78.3	5.124	117.3
1978	574.836	s/i	-	5.971	96.3

FUENTE: CONETEC en base a I.N.V.

CONETEC SOCIEDAD CIVIL

88

A.1.30. PROYECCION DE LA ELABORACION DE VINOS EN LA PLOJA

AÑO	HAS. IMPLANTADAS	HAS. EN PRODUCCION	UVA PRODUCIDA	UVA VINIFICADA	VINO ELABORADO
		Rend. q.o/Ha.	miles q.o.	miles q.o.	
1979	78.5	6.800	121	822.8	791.6
1980	551.5	7.282	120.6	878.2	641.7
1981	590.3	7.478	117.5	878.7	642.1
1982	634	7.803.3	114.5	893.5	652.9
1983	676.3	8.385	114	955.9	698.5
1984	724.6	9.007.8	117.5	1.058.4	773.4
1985	774.2	9.675	116.8	1.130.0	925.8
1986	930.3	10.398.6	116	1.206.2	881.5
1987	937.8	11.162	115.7	1.291.4	943.7
1988	949.3	11.978	116	1.389.4	1.015.3
1989	1.018.4	12.852	116.4	1.496.0	1.093.2
1990	1.088.9	13.756	116.2	1.598.4	1.168.1
1991	1.157.4	14.725	116.1	1.709.6	1.249.3
1992	1.246.7	15.730	116.1	1.826.2	1.334.5
1993	1.334.3	16.876	116.1	1.959.3	1.431.8
1994	1.428	18.100	116.2	2.103.2	1.536.9
1995	1.529	19.414	116.1	2.253.9	1.647.1
2000	-	24.000	116.1	2.786.4	2.036.2

FUENTE: Conetec.

A.1.31 Vinos de mesa fraccionados por tipo como % sobre el total.

	La Rioja			Total País		
	Blancos	Tintos	Rosados	Blancos	Tintos	Rosados
1972	37,7	42,3	18,0	17,55	47,78	34,67
1973	43,5	44,2	12,3	18,5	49,4	32,1
1974	44,0	45,0	11,0	21,1	49,7	29,2
1975	48,0	42,6	9,4	25,6	46,0	28,4
1976	52,4	37,2	10,4	32,1	41,9	26,0
1977	59,0	34,8	6,2	40,8	37,1	22,1

Fuente: CONETEC S.C., en base a Estadísticas Vitivinícolas 1975/77.

A.1.32. Fraccionamiento de vinos por tipo

	La Rioja			Total del país		
	Blanco	Tinto	Rosado	Blanco	Tinto	Rosado
1972	67.699	72.112	30.760	3.114.593	8.479.657	6.153.110
1973	72.827	73.940	20.656	3.053.606	8.156.535	5.296.912
1974	73.006	74.711	18.302	3.794.277	8.935.549	5.246.701
1975	116.755	103.614	22.958	5.091.404	9.164.866	5.645.550
1976	143.928	102.168	28.334	6.426.620	8.371.478	5.188.349
1977	204.929	120.882	21.380	8.320.199	7.581.607	4.580.674

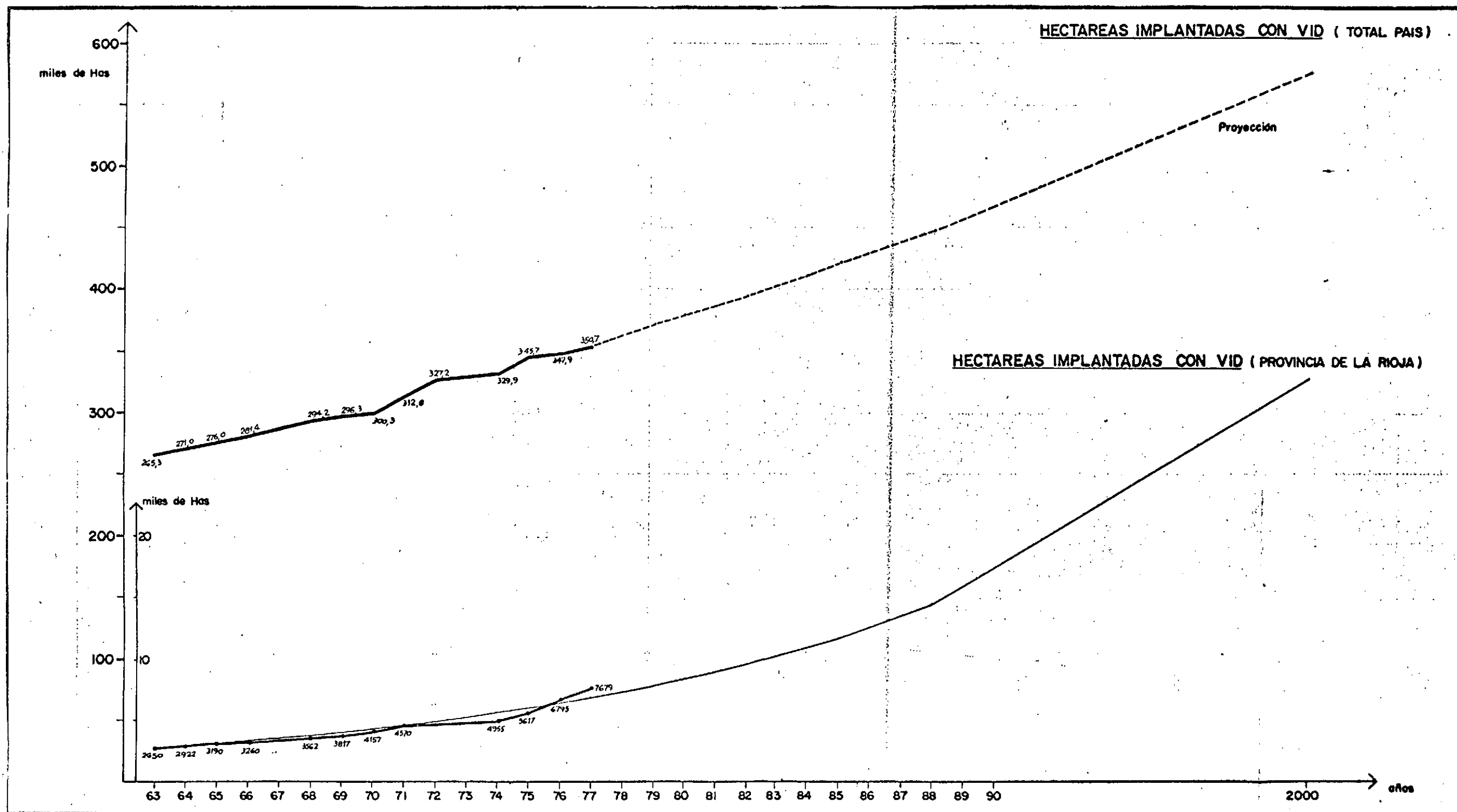
Fuente: CONETEC S.C. en base a Estadísticas Vitivinícolas 1975/77

A.1.33 Precios de uvas para vinificar

	Blancas	Rosadas, mezclas y criollas	Tintas
<hr/>			
MENDOZA			
<hr/>			
1974	190	170	250
1975	250	s/i	300
1976	1541	865	1408
1977	3375,1	1926,0	3322,9
<hr/>			
SAN JUAN			
<hr/>			
1974	190	170	250
1975	150	130	180
1976	900	800	1000
1977	2300	2100	2600
<hr/>			

Fuente: CONETEC .S.C., en base a Estadísticas Vitivinícolas 1975/77.

A.1.34. PROYECCION DE LA EVOLUCION DE LOS VIÑEDOS NACIONAL Y PROVINCIAL



FUENTE: Conetec. S.C. en base a I.N.V.

CONETEC SOCIEDAD CIVIL

A.1.35LA DEMANDA DE VINOS

AÑO	CONSUMO APARENTE (hectolitros)	CONSUMO PER CAPITA (litros)	PRECIOS CORRIENTES	PRECIOS CONSTANTES \$1978	INGRESO PER CAPITA miles \$/1960
	(1)	(2)			
1963	18.123.634	84,06	0,17	343,22	48,3
1964	19.263.996	88,09	0,19	314,08	52,5
1965	19.175.480	86,45	0,31	398,48	56,6
1966	18.332.050	81,52	0,47	458,14	56,1
1967	19.222.210	84,30	0,52	392,25	56,8
1968	20.657.614	89,37	0,53	343,98	58,5
1969	21.221.907	90,58	0,60	361,97	62,6
1970	21.447.002	90,31	0,71	377,12	65,1
1971	20.215.113	84,00	1,17	461,33	67,3
1972	19.076.705	78,20	2,28	567,31	68,5
1973	17.754.454	71,80	4,18	648,80	71,7
1974	19.189.560	76,45	4,37	546,06	75,2
1975	21.124.037	82,90	8,51	376,07	74,2
1976	21.748.263	84,00	37,81	307,12	69,9
1977	23.158.163	88,10	98,72	290,29	72,0
1978	21.911.068	82,08	423,22*	423,22	68,1

* Estimado.

$$\begin{aligned}
 (1) \quad \ln y &= bx + \ln a \\
 a &= 19.065,33 \\
 b &= 0,01 \\
 \Delta &= 0,64 \\
 r &= 0,37 \\
 x &= 20,045
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 (2) \quad y &= a + bx \\
 a &= 86,77 \\
 b &= -0,34 \\
 r &= -0,31 \\
 \bar{y} &= 83,9 \\
 \bar{y} &= 5,18
 \end{aligned}$$

FUENTE: Conetec S.C. en base a INDEC y Banco Central de la Rep. Argentina.

A.1.36. ELASTICIDAD PRECIO DE LA DEMANDA DE VINOS

\$1978	C _A	INGRESO TOTAL	INGRESO MARGINAL	ELASTICIDAD DE ARCO
	(miles Hlts.)	(mill.\$1978)	(mill.\$1978)	
290	21.200	6.148		-0,129
320	20.932	6.698	550	-0,144
350	20.664	7.232	534	-0,159
380	20.396,7	7.750	518	-0,174
410	20.129	8.252	502	-0,190
440	19.861	8.739	487	-0,206
470	19.593	9.208	470	-0,223
500	19.325,6	9.663	454	-0,240
530	19.057,8	10.100	437	-0,257
560	18.790	10.522	422	-0,275
590	18.522	10.928	406	-0,294
620	18.252	11.316	388	-0,313
650	17.984	11.689	373	

FUENTE: Conetec S.C.

A.1.37. CONSUMO PER CAPITA

PAIS	1968	1969	1970	1971	1972	1975	1976
Italia	118,0	115,2	112,0	112,0	111,0	107,0	-
Francia	110,0	112,0	107,0	108,0	110,0	103,0	101,0
Portugal	81,3	92,7	71,7	91,1	75,6	69,7	97,8
Argentina	89,4	90,6	90,3	84,0	78,2	82,9	84,0
España	62,0	61,0	60,0	60,0	55,0	74,0	71,0
Chile	48,1	46,6	43,9	43,9	43,9	43,4	47,8

FUENTE: Conetec en base a I.N.V.

A.1.38. EXPORTACIONES MUNDIALES DE VINOS

-miles de hlts.-

<u>PAISES</u>	<u>AÑOS</u>						
	1968	1969	1970	1971	1972	1975	1976
Francia	3.505	3.873	4.019	4.798	5.753	5.927	6.724
Italia	26.511	3.028	5.550	9.307	14.241	14.148	12.100
España	2.430	2.629	3.394	3.744	3.861	5.175	6.077
Chile	32	493	48	48	48	48	73
Portugal	2.413	2.410	2.050	2.019	1.965	1.995	1.901
Bulgaria	1.784	1.831	1.935	2.071	2.200	2.424	2.294
Argelia	10.229	11.978	12.548	5.980	7.654	6.000	5.500
Marruecos	950	793	1.055	440	684	360	435
Túnez	601	676	840	317	698	580	310
Chipre	286	238	18	308	354	268	197
Australia	83	82	58	65	65	65	65
Grecia	818	916	1.639	935	780	1.050	764
U.R.S.S.	-	200	200	307	307	720	-
Yugoeslavia	327	520	468	616	680	637	746
Argentina	29	427	20	28	30	114	452
TOTAL MUNDIAL	28.452	32.100	36.950	34.731	43.275	43.974	43.407

FUENTE: Conetec en base a I.N.V.

A.1.39. EXPORTACIONES ARGENTINAS DE VINOS DE MESA

-PAISES DE DESTINO-
(miles de hlts)

	1970	1971	1972	1973	1975	1976	1977
Alemania R.F.	0,1	0,725	0,722	0,237	0,04	2,01	1,98
Alemania R.D.	-	-	-	-	-	-	2,01
Checoslovaquia	-	-	-	-	1,23	-	-
Inglaterra	-	-	-	0,47	1,52	0,1	1,44
Japón	-	-	-	0,279	0,82	0,87	0,23
Suiza	-	0,728	-	-	1,07	1,93	-
Unión Soviética	-	-	-	-	4,14	12,25	20,76
Chile	-	-	-	-	-	22,81	7,06
Bélgica	-	-	-	-	-	-	1,04
Bulgaria	-	-	-	-	-	-	3,13
Yugoeslavia	-	-	-	-	-	-	4,01
Suecia	0,25	0,95	1,27	0,88	-	-	-
					(-8,82)		
Resto	<u>0,33</u>	<u>0,13</u>	<u>0,56</u>	<u>0,14</u>	<u>0,29</u>	<u>1,99</u>	<u>0,56</u>
TOTAL	0,68	2,53	2,55	2,00	9,11	41,96	42,22
Total Finos y Reserva.	-	-	-	-	1,10	2,76	2,72

FUENTE: Conetec en base a I.N.V.

A.1.40. EXPORTACIONES ARGENTINAS DE VINOS S/ ENVASES

	1972	1973	1974	1975	1976	1977
Vinos de mesa	<u>2.556.002</u>	<u>2.081.332</u>	<u>5.464.229</u>	<u>9.322.951</u>	<u>42.247.736</u>	<u>42.605.034</u>
A granel	2.556.002	2.004.532	5.152.020	9.110.286	41.968.893	42.219.959
En botellas	-	7.560	156.169	195.865	244.823	309.000
En latas	-	9.240	47.040	16.800	34.020	50.400
En damajuana	-	60.000	109.000	-	-	-
Vinos finos, reservas y es- peciales	<u>604.395</u>	<u>4.357.361</u>	<u>3.544.398</u>	<u>2.053.181</u>	<u>2.780.646</u>	<u>6.408.494</u>
A granel	-	2.749.714	1.261.125	933.950	1.176.300	3.609.160
En botellas	604.395	1.607.647	2.283.273	1.119.231	1.603.346	2.798.379
En damajuana	-	-	-	-	1.000	960
TOTAL	3.160.397	6.438.693	9.008.627	11.376.132	45.028.382	49.013.533

FUENTE: Conetec. S.C. en base a I.N.V..

A.1.41. IMPORTACIONES MUNDIALES DE VINO

PAISES	1968	1969	1970	1971	1972	1975	1976
Alem.Fed.	5.244	5.654	6.210	6.661	7.751	7.233	7.967
Francia	3.965	6.102	10.194	5.228	8.620	9.194	6.995
G.Bretaña	1.804	1.699	1.748	2.151	2.584	3.222	3.350
Suiza	1.673	1.784	1.840	1.866	1.967	1.917	1.848
U.R.S.S.	6.342	6.881	7.256	7.500	7.500	8.520	-
Canadá	217	307	315	393	413	660	757
U.S.A.	800	896	1.097	1.322	1.737	1.597	1.907
Venezuela	21	65	63	63	37	-	-
Argentina	-	-	1,36	0,74	-	0,08	0,02

TOTAL
MUNDIAL

FUENTE: Conetec. S.C. en base a INV.

CAPITULO 2 - MERCADO DE LOS PRODUCTOR OLIVICOLAS2.1. Aceitunas en conserva

Las aceitunas en sus diversas variedades y tipos de elaboración pueden ser destinadas al consumo en el mercado interno o bien a la exportación.

Analizaremos separadamente la ubicación de la producción argentina y, en particular, la procedente de La Rioja en ambos mercados.

2.1.1. Mercado interno2.1.1.1. Características de la demanda

En principio, la demanda ha derivado de los tipos y calidades ofrecidos en un comienzo por los países del Mediterráneo; luego fue paulatinamente reemplazada por la producción nacional, que hoy cubre totalmente el consumo. Este puede clasificarse según sus objetivos:

- . Consumo directo: Familiar, confiterías, restaurantes.
- . Consumo culinario: Diversos platos, pizzerías.
- . Consumo industrial: Aderezo de embutidos.

El consumo directo a nivel familiar se halla orientado a determinadas calidades y presentaciones, según el nivel económico de cada familia.

En general nuestra población prefiere aceitunas verdes en salmuera con buen tamaño, de 80 a 250 unidades por kilogramo, color amarillo pajizo, consistentes, sin defectos y pulpa tierna, con excelentes caracteres organolépticos, aroma y sabor. La concentración salina no debiera superar el 7% y el pH oscilar en 4,5.

En lo que se refiere a aceitunas maduras en salmuera tienen demanda los tamaños grandes (80-120 unidades por kilogramo), de coloración negra, sin defectos y con buena consistencia de pulpa, la que también debe ser lo más oscura posible.

Existen en menor proporción otros tipos, tales como aceitunas verdes en salmuera deshuesadas y/o rellenas con pimienta o zanahoria;

aceitunas tipo "californiano" y aceitunas desecadas o en sal seca, acondicionadas en aceite.

El primero de estos tres tipos suele usarse en cocina y en el consumo directo de las familias. Para su preparación pueden destinarse frutos de menor tamaño, es decir, con 250-320 unidades por kilo gramo y de menor calidad, lo que se supera con la adición de adrezo.

Las aceitunas tipo "californiano" son de escaso interés en el país debido a su proceso de elaboración. Carecen de un sabor agradable al paladar de nuestro consumidor, el cual, si es habitual adquierente de aceitunas negras, se encuentra sorprendido por la extraña y fuerte uniformidad de coloración negra, que relaciona inmediatamente con agregados de productos químicos extraños a la elaboración clásica. Su conservación es delicada.

Las aceitunas en "sal seca", mal denominadas "tipo griego", a pesar de constituir un excelente producto ha ido perdiendo mercado paulatinamente, lo que es atribuible en gran medida a su elevado precio y al paulatino desconocimiento del producto por las nuevas generaciones.

La mayor demandase concentra en las aceitunas verdes en salmuera (aproximadamente un 90% del consumo), elaboradas por fermentación láctica, siguiéndole luego las aceitunas maduras en salmuera. Estas últimas y las procesadas en "sal seca" son muy apreciadas por las personas originarias de ciertos países (Líbano, Siria, Grecia, Italia) o sus descendientes.

En determinados comercios, las aceitunas verdes y maduras son aliñadas con ciertos condimentos tales como ají molido, pimienta, orégano, ajo, vinagre y aceite de oliva, lo cual les proporciona caracteres muy apetecibles por parte del consumidor.

La demanda de aceitunas para uso culinario tiene su mayor demanda en pizzerías, aunque últimamente ha descendido debido al precio alto del producto.



Para estos casos se destinan aceitunas de menor tamaño (350-400 unidades por kilogramo), con ciertos defectos de consistencia: manchas, razguños, mal color.

Lamentablemente en ciertos casos se han derivado a este destino también aceitunas con defectos originados en alteraciones microbianas (aceitunas zapateras, aceitunas alambradas, etc), lo que al ser advertido, en el primer caso por su olor particular, ha determinado la reducción de su empleo y de la demanda.

Algunas industrias de embutidos emplean ciertas cantidades de aceitunas deshuesadas como aderezo, las que suelen usarse en trozos o molidas.

Corresponde señalar que la variedad Arauco, es particularmente apta para cualquiera de estos tipos de aceitunas que demanda el consumo interno. El tipo "Kalamata", constituido por aceitunas maduras en salmuera, sajadas y acondicionadas finalmente en vinagre y aceite de oliva vírgen de calidad, a pesar del interés que despierta en muchos consumidores, aún no se elabora en nuestro país.

21.1.2. Importacia y localización de la demanda

a. Volúmen: El volúmen del consumo interno, estimado para los años 50 en alrededor de 10.000-12.000 ton anuales, ha ido descendiendo paulatinamente, ubicándose actualmente en las 5.000-7.000 ton. Si bien nuestra población por su origen mediterráneo y la apetencia por productos sápidos debiera constituir un excelente núcleo de consumo, las causas de disminución de la demanda debe atribuirse fundamentalmente al precio del producto y a la oferta de aceitunas con defectos en sus caracteres organolépticos (fermentación anómala, "zapatería", deficiente elaboración, falta de consistencia).

En general el consumidor habitual se halla en condiciones de apreciar las características de un buen producto; inclusive aquellos de recursos moderados, en lo que cabría suponer escasos conocimientos cualitativos. Consideramos que los fraccionadores no han prestado la atención debida a este aspecto y que ello ha influenciado también en el paulatino descenso del consumo, particularmente de

las aceitunas que se expenden sueltas, en mercados, ferias y comercios de menudeo.

Los mayores centros de consumo se hallan en la Capital Federal y el Gran Buenos Aires. Luego siguen Santa Fe, Rosario, Córdoba, y Tucumán.

Los núcleos de población de mayores recursos requieren aceitunas de buen tamaño y calidad. Se adquieren generalmente en envases de vidrio y, ocasionalmente, buenas aceitunas sueltas en rotiserías. La venta en sachets de frutos de tamaño mediano, encuentra mayor salida en barrios de recursos moderados. Le sigue luego la oferta en ferias y mercados, de aceitunas sueltas, entrecadas sin salmuera, para consumo más o menos inmediato.

La provincia de Tucumán, y en menor proporción Jujuy, Santiago del Estero y Salta, reciben en muchos casos aceitunas que en los establecimientos de elaboración son denominadas de "descarte", por manifestar defectos exteriores-cochinilla, golpes, coloración oscura- y a veces "zapatería".

b. Tipos bajo los cuales se presenta el producto: Las aceitunas verdes de buena calidad se presentan en frascos generalmente de 250, 500 y 1000 gramos netos, y en ocasiones en sachets, aunque en este caso los tamaños son menores.

Estas calidades pueden ser fraccionadas en origen. Las elaboradas en La Rioja generalmente llegan en bordelesas al fraccionador ubicado en los centros de consumo, debidamente clasificadas por tamaño, con excepción de una firma ubicada en Aimogasta. Antes de procederse al envasado se hace una ligera selección, eliminando según el destino del producto, los frutos defectuosos por color (aceitunas oscurecidas o "de boca"), heridas, "canteadas" o "alambradas". La colocación en los frascos se hace a mano, lo cual requiere cierta habilidad a fin de dar una excelente presentación.

En algunos comercios minoristas se reciben aceitunas verdes y maduras en latas o damajuanas de 5, 10 y 20 kilogramos.

Los productos ofrecidos en mercados y ferias, a granel, se reciben generalmente en bordelesas de 200 kilos o damajuanas, a partir de los distribuidores locales.

21.1.3. Causas de la disminución de la demanda

a. Precios: El precio al consumidor de las aceitunas de buena calidad se considera en general elevado. Aceitunas verdes en salmuera se expenden en el comercio minorista a fines de noviembre de 1978, en:

. Frascos de 250 gr neto de aceitunas	Tamaños 180 - 240	\$ 1.260/1.300
. Frascos de 500 gr neto de aceitunas	Tamaños 200 - 240	\$ 2.205/2.300
. Frascos de 1000 gr neto de aceitunas	Tamaños 260 - 320	\$ 3.000/3.300 (1)
. Sueltas	Tamaños 200 - 300	\$ 1.600/1.700 el kg.

(1) Calidad deficiente, coloración verdosa, sabor áspero, algo amargo

El producto es vendido por el elaborador al fraccionador a \$ 600/800 el kg, según tamaño y calidad de los frutos.

Sin embargo existen diferencias que deben ser tomadas en cuenta, pues en el primer caso debe computarse una fuerte incidencia de los insumos empleados en el fraccionamiento (envase, tapa, rótulos, mano de obra, cajas, productos químicos), además de los correspondientes gastos de administración.

Los precios en origen, en los meses de setiembre-octubre de 1978, en planta de elaboración, han oscilado según tamaño de la siguiente manera:

<u>Variedad Arauco</u>	<u>Tamaños</u>	<u>Precio/kg (granel)</u>
. Verde en salmuera	80-120	1.500/1.700
	121-160	1.500/1.300
	161-200	1.000

	201-240	700/750
	241-280	600/700
	281-320	500
	321-450	500
. Madura en salmuera	<u>Tamaños</u>	<u>Precio/kg (granel)</u>
	80-120	1.200/1.900
	121-160	1.500/1.600
	161-200	1.100/1.300
	201-240	700/800
. "Tipo Californiano"	<u>Tamaños</u>	<u>Precio/kg (granel)</u>
	80-120	1.200/1.300
	121-160	1.000/1.100
	161-200	850
	201-240	500/550
	241-280	350/400
<u>Variedad Manzanilla</u>		
. Verde en salmuera	121-160	1.100
	161-200	1.000
	201-240	550

El cálculo de costo de fraccionamiento puede establecerse de la siguiente manera:

Costo de envasado de aceitunas en salmuera (agosto de 1978). Frascos de 500 gr neto.

Frascos. Costo incluso 1% de roturas	\$	180,42
Mano de obra. Calculada en base a jornal promedio de \$3.217. (1)	\$	40,21
Productos químicos. Sal, ácido ascórbico, ácido cítrico, sorbato de potasio. (2)	\$	3,05
Rótulos y adhesivos.	\$	1,40
Tapa corona. Con 1% de roturas.	\$	45,85
Caja de cartón. Precio \$278 dividido 12.	\$	23,16
Mermas. Por descarte envasado, aceitunas, destino.	\$	9,31

Gastos varios e imprevistos : Gastos adminis	
tración, energía eléctrica, repuestos, re	
paraciones, mantenimiento, máquinas.	\$ 0,87
Materia prima. (Precio en base a costo de e-	
laboración en fábrica).	\$ 235,68
TOTAL	\$ 539,85
Menos: MATERIA PRIMA	\$ 235,68
COSTO DE ENVASADO	\$ 304,17
	=====

Notas: (1) Jornal al 1/8/78: \$1.986
Cargas sociales: \$1.231
\$3.217

(2) Un frasco de 560 cc lleva aproximadamente 200 cc de sal
muera de 7% de sal.

Costo de envasado de aceitunas en salmuera (agosto de 1978). Frascos de 1000 gr neto.

Frasco, incluso 1% de roturas	\$ 332,80
Mano de obra. Calculado en base a jornal pro	
medio de \$3.217 (1)	\$ 71,50
Productos químicos. Sal, ácido ascórbico, cí-	
trico, sorbato de potasio. (2).	\$ 6,40
Rótulos y adhesivos.	\$ 1,72
Tapa corona. Incluyendo 1% por rotura	\$ 45,85
Caja de cartón. Costo \$ 278 dividido 6.	\$ 46,32
Merma. Por descarte envasado, aceitunas, des	
tino.	\$ 18,63
Gastos varios e imprevistos. Gastos administra	
ción, energía eléctrica, repuestos, repara	
ciones, mantenimiento, máquinas.	\$ 1,74
Materia prima, (1000 gr de aceitunas)	\$ 471,37
TOTAL	\$ 996,33
Menos: Materia prima	\$ 471,37
COSTO DE ENVASADO	\$ 524,96
	=====

Notas: (1) Jornal al 1/8/78: \$1.986

Cargas sociales: \$1.231

\$3.217

(2) Un frasco de 1500 cc llega aproximadamente 500 cc de salmuera de 7% de sal.

(3) Precio en base a costo del elaborador en fábrica.

En base a los precios de venta minorista, considerando los montos que se asigna a la materia prima, gastos de elaboración de fraccionamiento, etc. puede estimarse que los márgenes de comercialización de cada sector que interviene en el proceso, es el siguiente:

. Productor	24,5%
. Elaborador	16,0%
. Fraccionador-distribuidor	43,0%
. Comerciante-minorista	16,5%

b. Calidad del producto ofrecido: El producto ofrecido en frasco y aún en latas, no merece en general objeciones, lo que no puede generalizarse para los otros tipos de entrega (a partir de barriles o damajuanas).

Los defectos más apreciables son: aceitunas procedentes de una defectuosa elaboración, fermentación inadecuada, frutos amargos, jabonosos, excesivamente ácidos o salados, oscurecidos por oxidación, irregularidad de coloración, presencia de cochinillas, rasguños, golpes, pulpa blanda o manchada, pulpa muy dura. La mayoría de estos defectos se originan en la fase de producción o elaboración y son corregibles mediante una tecnología adecuada.

También se hallan presentes en el mercado, defectos más serios, de ribados del deficiente procesamiento durante la fase de fermentación, lo cual finalmente deriva en frutos con "zapatería", "cortaduras" o ampollado. De ello son responsables las alteraciones microbianas ya descritas en el capítulo referente a industrialización. La presencia de estos productos en el comercio constituyen un serio inconveniente para incrementar el consumo.

c. Falta de promoción comercial: Las empresas elaboradoras y fraccionadoras, no realizan ningún tipo de promoción del producto, lo cual es imprescindible para recuperar y acrecentar el mercado y prestigiarlo. La ausencia de adecuadas medidas de propaganda repercuten seriamente en el comercio, pues el consumidor olvida su presencia y la posibilidad de emplearlo en consumo directo y en múltiples aplicaciones culinarias.

Es lamentable que aún en los grandes centros de producción -Mendoza, La Rioja, San Juan- no sean ofrecidas aceitunas en oportunidades previas a las comidas o durante ellas, en restaurantes, bares y lugares públicos de consumo.

d. Calendario de oferta: La elaboración se realiza desde fines de abril hasta junio para aceitunas verdes y negras en salmuera. Aplicando correctos y actualizados procesos tecnológicos, ambas pueden llegar al consumidor a partir de agosto/setiembre, según variedad, tamaño y tipo de tratamiento.

En base a condiciones varietales, climáticas y tecnológicas (temperatura durante la fermentación), puede establecerse el siguiente calendario de oferta:

<u>Variedades</u>	<u>Lugar</u>	<u>Meses</u>
. Aceitunas verdes en salmuera:		
<u>Changlot real</u>	San Juan, Cruz del Eje	Abril, Mayo
<u>Manzanilla</u>	San Juan, Cruz del Eje, La Rioja	Junio
<u>Arauco:</u>		
Proceso aceler.	Mendoza, San Juan	Julio, Agosto
Proceso normal	La Rioja, Mendoza, San Juan.	Setiembre Octubre
<u>Ascolano</u>	Entre Ríos	Agosto.

. Aceitunas maduras en salmuera:

<u>Variedad</u>	<u>Meses</u>
<u>Farga</u>	Junio/Julio
<u>Empeltre</u> (Mendoza, Cruz, del Rje)	
<u>Arauco</u> (La Rioja, Mendoza)	Agosto

. Aceitunas tipo "californiano":

Mendoza	Mayo/Junio
---------	------------

. Aceitunas tipo "en sal seca":

La Rioja	Julio/Agosto
----------	--------------

Desde el punto de vista de la oferta las aceitunas de La Rioja, tratándose de la variedad Arauco, no pueden encontrarse cronológicamente en el mercado con otras variedades de cosecha temprana, aunque de calidad muy inferior. Sin embargo, en razón de las características excepcionales de los frutos riojanos y la temperatura media durante el período de elaboración (marzo-julio), pueden llegar al mercado tempranamente, sobre todo si se las ha procesado con este objeto, es decir, con una adecuada profundidad de tratamiento alcalino y fermentación forzada. En cuanto a su calidad, sobresalen netamente en el mercado, característica que aún no ha sido realmente aprovechada por el elaborador y el comerciante de La Rioja.

Sólo algunas partidas de variedad Arauco procedentes de San Juan pueden ofrecerle una relativa competencia en el tipo verdes en salmuera.

En lo concerniente a aceitunas maduras en salmuera, las de origen riojano no encuentran competencia válida en el mercado.

2.1.1.4. Origen de la oferta

En este proceso pueden distinguirse:

- . Elaborador-fraccionador
- . Fraccionador-distribuidor
- . Comercio minorista

En La Rioja los elaboradores de importancia no realizan el fraccionamiento del producto, salvo la excepción de una o dos firmas de Aimogasta, aunque las cantidades envasadas carecen de significación en el conjunto del mercado. La mayoría vende a fraccionadores de los centros de consumo, entregando el producto en bordelesas.

Los fraccionadores se hallan constituidos por empresas que a su vez distribuyen el producto colocándolo previamente en diversos tipos de envases menores (damajuanas, latas, frascos), o bien en los mismos envases de origen -bordelesas- según el destino.

El fraccionamiento en damajuanas con destino al comercio minorista ha adquirido importancia en los últimos años, constituyendo alrededor del 50-60% del total.

El comercio minorista se integra por diversos tipos: supermercados, almacenes, rotiserías, mercados, ferias. Las mejores calidades se hallan presentes en los tres primeros, siendo los precios para una misma calidad, menores en los primeros que en los dos siguientes. En las ferias se ofrecen en general mercaderías de "segunda".

2.1.1.5. Tipificación del producto ofrecido

La tipificación comercial, a la cual se halla habituado el mercado, se realiza en los centros de elaboración (Aimogasta y Mazán en el caso de La Rioja), a través de una selección que elimina frutos defectuosos por golpes, cochinillas, oscurecidos, rotos, cuerpos extraños -hojas, ramitas-, y aceitunas "alambradas"; y luego por tamaño. Las aceitunas son ofrecidas en las categorías ya señaladas, establecidas por las Normas IRAM, las que las divi

den en grupos diferenciados con un mínimo y un máximo de 40 unidades por kilogramo en cada caso, según se indicara en el capítulo respectivo, lo cual es aceptado por nuestro consumo interno.

En general el producto riojano se presenta en el comercio mayorista en 3 calidades: primera, segunda y descarte. Estas son obtenidas normalmente en los establecimientos de elaboración en las proporciones de 60%, 30% y 10%.

Estas últimas cifras pueden variar anualmente, a veces fuertemente, debido a la presencia de granizo, o a mayores o menores ataques de cochinillas.

Las partidas de calidad "primera" se distinguen por su coloración uniforme, amarillo pajizo, piel tersa y sin golpes, manchas o cochinillas y textura de pulpa firme con coloración interna amarilla ligeramente verdosa uniforme y sabor agradable, ligeramente ácido.

La "segunda" presenta un cierto porcentaje de defectos, color desparejo, es decir irregularmente coloreadas externa e internamente.

El producto "descarte" manifiesta una serie de características que lo definen: cochinillas, razguños, golpes de granizo, coloración oscura de piel y pulpa y ésta a veces con manchas, o sin la debida consistencia, así como presencia de alteraciones gaseosas, y "alambradas".

21.1.6 La producción riojana en el consumo interno

Las aceitunas producidas en La Rioja, pierden su identidad en el mercado a pesar de que en general, cuando se elaboran eficientemente, muestran una calidad sobresaliente.

Ello debe ser atribuido en gran medida a la reducida significación que tiene el fraccionamiento en origen y también a la escasa atención que se presta en el comercio minorista por la identificación de su procedencia.

Sin embargo el producto riojano cubre una buena proporción, estimada entre el 30-45% del consumo de aceitunas de calidad de nuestro país, dirigiéndose especialmente a atender la demanda de frutos de buen tamaño, en los tipos verdes o negras en salmuera. Es imprescindible considerar la futura adopción de medidas tendientes a que el consumidor pueda identificar el producto riojano, a fin de acrecentar y mantener la evolución de la demanda.

21.1.7. Demanda prevista de aceitunas riojanas en el país.

Para analizar este tema corresponde considerar diversos aspectos.

La evolución del consumo de aceitunas en los países típicamente productores, aumenta ligeramente en base al crecimiento vegetativo.

En los volúmenes globalmente absorbidos por la población de países mediterráneos influyen el volumen de producción anual, el precio, la migración de población desde las zonas olivícolas hacia los centros industriales, etc.

Consumo de aceitunas en países olivareros

(en gramos por habitante/año)

Grecia	2.500-3.000
Turquía	2.500
Portugal	2.000
España	1.300-1.500
Italia	1.000-1.200
Marruecos	1.000
Argelia	700
Francia	600
EE.UU.	300- 400
Argentina	250

Fuente: Consejo Oleícola Internacional.

Las poblaciones que viven del olivar consumen localmente importantes cantidades, y ello sucede generalmente en Grecia, Turquía, países del Norte de Africa, regiones del sud de Italia y de España. Pero cuando se trasladan por motivos laborales a regiones más progresistas de su mismo país o del extranjero, donde el producto es mucho más caro, reducen las cantidades consumidas.

En nuestro país las cifras de consumo han disminuído seriamente en los últimos años. Sin embargo, será posible esperar una recuperación paulatina a medida que mejoren las condiciones económicas de la población, especialmente en las grandes concentraciones urbanas.

La demanda podrá incrementarse en base a la ubicación del producto para consumo directo a nivel familiar y también a su oferta en lugares de consumo publico, confiterías, bares y reuniones, así como por recuperación de su lugar en aplicaciones culinarias (pizzería, platos especiales).

Las cifras totales de demanda que pueden preverse, si se adoptan algunas medidas de promoción y progresa la situación económica, puede alcanzar a 10.000-12.000 t hacia 1980/82 y 15.000-16.000 t en 1985/87, lo cual solo significaría recuperar la participación que ya tuvo en el pasado la que ha oscilado en los 500-600 gramos por habitante/año.

Dentro de este total, mediante una acción inteligente e incisiva, la aceituna riojana puede ocupar un lugar importante cubriendo la demanda de calidad de aceitunas verdes y practicamente el mayor volumen comercializado de aceitunas negras de la variedad Arauco.

Puede estimarse "a priori", teniendo en cuenta el ritmo de producción, que el 60-70% de la producción riojana podrá ser absorbida por el consumo del país.

Es evidente que en los próximos años, de continuarse el nivel actual de producción de aceitunas de mesa en sus diversas variedades y tipos de elaboración, deberán intensificarse en gran medida las ventas hacia mercados exteriores. Si las exportaciones sufrieran alternativas desfavorables o se incrementaran exageradamente las

existencias, los excedentes actuarán sin duda en el mercado interno por lo que se establecería una fuerte competencia para las distintas calidades a partir de la oferta masiva del elaborador. En este caso es indudable que la aceituna riojana elaborada eficientemente en los tamaños grandes y medianos tendrán menores dificultades y podrá superar posibles contingencias.

En consecuencia la demanda del producto riojano de buenas características habrá de crecer paulatinamente en el mercado interno.

2.1.2. Exportaciones

2.1.2.1. Generalidades sobre el mercado y su evolución

La demanda de aceitunas en conserva en el mercado internacional se halla definida por las importaciones de un grupo de países mediterráneos (Italia, Francia) y, además, otros, en los cuales existen importantes núcleos de población de aquel origen, debido a las corrientes inmigratorias que se radicaron en Estados Unidos, Brasil, Canadá, Australia, y otros países. (Ver cuadro A.2.1.).

Las importaciones totales mundiales en los últimos años han oscilado en las 170.000 toneladas anuales, participando del mismo los siguientes países:

<u>Países</u>	<u>Importación (en t)</u>
Italia	24.000
Francia	28.000
Estados Unidos	40.000
Brasil	20.000
Alemania Federal	5.500
Rumania	7.000
Bulgaria	9.500
Australia	3.000
Canadá	9.500

Estos países integran casi el 85% del total de exportaciones mundiales en las que también participan, cubriendo el porcentaje restante, Egipto, Líbano, Chipre, Yugoslavia, México, Reino Unido, Panamá, Bélgica, República Dominicana y otros.

En los últimos años se observa un interesante crecimiento del consumo. Para el último quinquenio puede cifrarse en un total de aproximadamente el 25%, determinado especialmente por mayores compras originadas en Italia, Estados Unidos, Francia y Brasil.

En general es posible esperar en el futuro un crecimiento paulatino de la demanda en estos y otros países, lo que determinará un aumento anual de exportaciones totales del orden de 5-6% anual, salvo contracciones en la oferta debidas a alternativas de producción

por incidencia climática en los grandes países abastecedores, y en particular en España, Grecia, Marruecos, Argentina, Argelia.

2.1.2.2. Características de la demanda

Las exportaciones se hallan constituidas en los últimos años por proporciones variables de los diversos tipos de aceitunas de mayor comercialización:

Aceitunas verdes en salmuera	56%-60%
Aceitunas negras en salmuera	26%-30%
Aceitunas negras en sal	7%-10%
Aceitunas moradas y otras	4%-5%

La demanda de aceitunas verdes en salmuera tiende a mantenerse en los niveles alcanzados, mientras aumenta con cierta significación la de las negras en salmuera y en sal seca, cayendo ligeramente las moradas en salmuera y otros tipos.

Es interesante señalar que las aceitunas verdes son las más difundidas en la mayoría de los mercados, mientras las negras se prefieren en los países del Cercano Oriente y particularmente en los grandes productores de esa región (Turquía y Grecia así como en sus vecinos, Rumania, Bulgaria, Yugoslavia).

En lo que concierne a la calidad deben señalarse que EE.UU., Canadá, Francia, Italia, y Alemania, demandan frutos de buen tamaño y uniformidad con excelentes caracteres organolépticos, libre de defectos. Francia importa asimismo ciertas cantidades de aceitunas verdes en estado fresco o bien semielaboradas desde países del Norte de Africa, para ser procesadas bajo los sistemas habituales de algunas localidades de la región provensal.

En el resto de los países, y en particular en Brasil, tienen ubicación diversos tipos y calidades, concentrándose las importaciones en aceitunas de tamaño mediano y pequeño, siendo menos exigentes en cuanto a presentación, uniformidad de tamaño y color así como en la tolerancia de defectos.

EVOLUCION DE LOS PRECIOS DE EXPORTACION DESDE LA REPUBLICA ARGENTINA

Precios de exportacion de aceitunas verdes y negras en salmuera
(tamaño mediano, en cascos - F.O.B. dólares/tonelada)

<u>Año</u>	<u>Tipo</u>	<u>Tamaño</u>	<u>Precio/dolares/tonelada</u>
1975	verdes	161 a 320	594,56 a 630,59
	negras	201 a 320	672,9 a 673,5
1976	verdes	161 a 320	900 a 950
		280 a 320	880 a 900
	negras	201 a 320	1050 a 1120
1977	verdes	160 a 320	1100 a 1150
		201 a 320	900 a 930
		241 a 320	830 a 854
	negras	180 a 220	1370
		201 a 320	1180 a 1200
1978(1)	verdes	161 a 240	1100 a 1150
(2)	verdes	161 a 240	

(1) Enero a Mayo

(2) Agosto a Setiembre

1200 a 1300

FUENTE: Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería de la Nación.

21.2.3. Tipo de embalaje empleado en las exportaciones

Las aceitunas son exportadas en general en bordelesas o bocoyes de madera. Algunos países (Grecia) han comenzado a emplear envases de polietileno de alta densidad, los que también se utilizan parcialmente en Argentina. Este tipo de envase ha recibido ciertas objeciones de orden bromatológico por parte de algunos países importadores (EE.UU., Alemania, Francia).

Las cantidades exportadas en frascos son mínimas, mientras que tienen cierta significación las de aceitunas maduras "tipo Kalamata" y otras, que recibe especialmente EE.UU. desde Grecia en envases de hojalata de distinto volúmen.

21.2.4. Las exportaciones argentinas

a. Evolución y destino:

Las exportaciones argentinas evolucionan de manera significativa a partir de los años 60, alcanzando en el último quinquenio (1973-1977) promedios de algo más de 17.000 toneladas anuales, según el siguiente detalle (1):

<u>Año</u>	<u>Exportaciones de</u> <u>Aceitunas en Conserva (en t)</u>
1973	15.034
1974	11.870
1975	18.604
1976	20.500
1977	19.453

(1) Fuente: Departamento de Oleaginosos,

Sec. de Estado de Agricultura y Ganadería de la Nación

Puede manifestarse que el crecimiento ha sido sostenido durante los últimos 15 años merced a diversos factores, pero fundamentalmente a las facilidades acordadas por el régimen de la A.L.A.L.C. y el mejoramiento de la calidad ofrecida por parte de nuestros elaboradores.

La casi totalidad de nuestras ventas al exterior se dirigen a países de A.L.A.L.C. y en tal sentido corresponde señalar la siguiente distribución de exportaciones totales de aceitunas por países en

los últimos años: Brasil 97-98%; Uruguay 0,5%; Ecuador 0,3%; Paraguay 0,2% y el resto ocasionalmente se dirige a Chile, Puerto Rico, Costa Rica, Bolivia, Canadá, etc.

b. Distribución de exportaciones por tipo de producto:

. Variedades:

En las exportaciones existe un fuerte predominio de la variedad Arauco, a la que le corresponde alrededor del 85-90%, siguiéndole en menor proporción la Empeltre y la Manzanilla con porcentajes que oscilan en el 4-5% en cada caso.

El resto se integra con Nevadillo, Aloreña, Farga, Changlot Real y Ascolano.

. Tipo de producto:

Nuestro país exporta aceitunas verdes y aceitunas maduras en salmuera.

La mayor demanda es por aceitunas verdes en salmuera elaboradas por fermentación láctica, cuyo porcentaje sobre el total oscila entre el 85-95%, integrado prácticamente por frutos de la variedad Arauco y en escasa proporción, por Manzanilla, Changlot Real y Aloreña. La primera de estas tres últimas es la que participa con mayores porcentajes, es decir con cifras que oscilan entre el 5-8% del total de aceitunas verdes.

La presencia de aceitunas de variedades diferentes a la Arauco, depende en general de las alternativas de la cosecha de esta última en nuestro país, y del precio que las mismas alcanzan en determinados años.

Si bien siempre existe en Brasil una cierta demanda por aceitunas de tamaño pequeño, que puede ser cubierto por la variedad Manzanilla, la oferta desde nuestro país se incrementa en los años de escasas disponibilidad de Arauco de tamaños medios.

En lo que respecta a aceitunas maduras en salmuera, nuestro país ofrece en los mercados externos las variedades Nevadillo, Farga y la Aranco de tamaño mediano y chico.

. Presentación y despacho:

Los frutos son exportados prácticamente en su totalidad en envases mayores, es decir, bordelesas de madera o plástico, y en ocasiones en tambores de hierro en los cuales los frutos, a fin de evitar el contacto con dicho metal, son colocados en bolsas dobles de polietileno.

El despacho en frascos de vidrio de pequeña capacidad es muy limitado en razón de los recargos que sufre su introducción en diversos países, en comparación con los envíos habituales a granel en bordelesas o cascós.

El despacho de la mercadería se hace en general desde los centros de origen a través de la Aduana de Paso de los Libres -más del 90%- y el resto por el puerto de Buenos Aires.

c. Distribución de las exportaciones por origen:

Considerando la evolución de las exportaciones de diversos tipos de aceitunas en el período 1971-1977, puede indicarse que los productos provenientes de las diversas provincias han participado en el total con los siguientes porcentajes:

Provincia

Mendoza	65-80%
La Rioja	13-22%
Córdoba	7-10%
San Juan	2-4%
Entre Ríos	0,4-0,2%

Estas cifras integran los totales en proporciones variables dentro de los límites indicados, según los años y en virtud del volumen de las cosechas y tipo de producto disponible.

Mendoza exporta aceitunas verdes y maduras en salmuera, mientras que desde La Rioja, se comercializan prácticamente verdes en salmuera en razón de que las negras en salmuera por su calidad, tamaño, etc., encuentran muy buena demanda en nuestro mercado interno. En años de grandes cosechas, en los cuales se obtienen en La Rioja mayores proporciones de frutos medianos y chicos, la oferta al exterior es mas significativa.

CONETEC SOCIEDAD CIVIL

Costo FOB de Aceitunas en Conserva en bordelesas (por tonelada)

<u>Materia Prima</u>	\$	471.370
<u>Envase</u> Gastos de plástico c/u \$ 20126, para 1000 kgs de frutos.	\$	125.800
<u>Gastos de Envasado y mermas</u>	\$	11.800
	\$	608.970
Al tipo de cambio: 1 dolar= \$950.-	US\$	641.02
<u>Reembolso</u> 5%	US\$	30,44
	US\$	610,58
<u>Gastos de exportación</u> 6% (1)	US\$	38,46
<u>Flete de origen a puerto</u>	US\$	88,14
<u>Comisión agente de ventas</u> 3%	US\$	19,23
TOTAL DOLARES/TONELADA Puerto P.de Los Libres	US\$	756,41

(1) Gastos de exportación: 2% INTA; 1% Estadística;
1% despacho; 0,60% Seguros; 1,40%; Comisión e
impuestos bancarios. Total: 6%.

d. Régimen de exportaciones:

De acuerdo al régimen de A.L.A.L.C. las aceitunas argentinas reciben un trato preferencial en Brasil y mercados de este grupo de países.

Las aceitunas se exportan bajo la partida arancelaria 20020001, recibiendo como apoyo 5% y 10% de reembolso según se despachen en bordelesas o bien en frascos respectivamente.

El exportador puede acogerse a un régimen de prefinanciación de hasta 1 año de duración, con lo cual se ve facilitada la compra, procesamiento y comercialización exterior del producto.

Las aceitunas procedentes de nuestro país (ALALC) sufren en Brasil un recargo del 5% "ad valorem" mientras que la de terceros países se hallan gravadas con 40% y además el importador debe realizar un depósito previo del 100% del valor de la mercadería. Las aceitunas de ALALC. en frascos tienen un recargo del 185% y las rellenas, 48%.

e. Consideraciones sobre nuestras exportaciones con referencia especial a La Rioja:

Las exportaciones argentinas atravesaron, en los primeros años de su desarrollo, una fase en la cual fueron enviadas al exterior aceitunas que no cumplían los requisitos mínimos de calidad exigidos internacionalmente. En este proceso tuvo asimismo participación el importador brasileño, que por desconocimiento o falta de control bromatológico, aceptaba recibir a menor costo productos de calidad mediocre.

Se enviaron entonces partidas de aceitunas que no habían terminado su procesamiento (productos aún en fermentación o bien parcialmente procesados con un fuerte tratamiento alcalino, lavado rápido y elevada acidificación artificial) y otras con gran porcentaje de frutos dañados por alteraciones microbianas, "zapatería", con defectos por exceso de cochinillas, golpes, con color verde intenso u oscurecidas por oxidación.

La acción del Estado Argentino -a través de las reglamentaciones de exportación- estableció controles que fueron impidiendo la salida de tales productos, lo cual en definitiva determinó una modificación profunda de los métodos de trabajo, provocando también la eliminación paulatina de un gran número de elaboradores improvisados o desaprensivos.

La situación actual ha mejorado en gran medida. Los industriales han adquirido plena conciencia de la necesidad de ofrecer productos de calidad, bien seleccionados y de prolongada y correcta conservación. De igual manera los importadores, especialmente en Brasil, exigen tales productos. Ha sido abandonada la compra a aquellos industriales que en el pasado fueron responsables de envíos de productos deficientes.

En estas condiciones y con fuerte predominio por nuestra parte de ofertas de calidad, las medidas de control han ido perdiendo vigencía y en el futuro podrían ser confiadas directamente a los exportadores, con fiscalización circunstancial a cargo del Estado en las aduanas de salida.

f. Posible evolución de la demanda exterior

Es evidente que la mayor demanda habrá de originarse a partir del Brasil, por las razones ya apuntadas y asimismo por el acostumbramiento del consumidor y el prestigio que el producto argentino ha alcanzado en los distintos niveles de comercialización.

Para ordenar la oferta futura, sería preciso tener en cuenta que Brasil constituye un mercado con demanda potencial importante, por lo cual puede recibir diversos tipos de productos. En base a un análisis de posibilidades consideramos que la demanda habrá de orientarse en las proporciones que indicamos, hacia:

- Aceitunas de buena calidad (Primera), tamaños medios:
variedades: Arauco, Aloreña, Manzanilla, Nevadillo. 70%
- Aceitunas de buena calidad (Primera), tamaño grandes:
variedades: Arauco, Ascolano. 5%
- Aceitunas de tamaños medianos y grandes-Calidad media:
variedades: Arauco, Manzanilla, Nevadillo, Changlot Real. 20%
- Aceitunas de tamaño pequeño de buena calidad:
variedad: Manzanilla 5%

La progresión de la demanda en este mercado, teniendo en cuenta la excelente disposición del comerciante mayorista y minorista (bares, hoteles, confiterías), para ofrecer el producto al público y la gran aceptación que este manifiesta en sus distintos niveles de recursos, puede considerarse que será sostenida, siempre que el nivel de ingresos se mantenga e incremente.

Para asegurar el aumento de las exportaciones argentinas a este mercado sería preciso:

- Regularidad en la oferta.
- Mantenimiento de la calidad.
- Oferta de productos con precios accesibles al nivel económico predominante en cada tipo de mercado.
- Desarrollo de paulatina integración del industrial argentino con el comerciante brasileño.

El crecimiento de la demanda en el mercado de Brasil, en tales condiciones, podría estimarse en cifras del 5 al 8% anual, durante los

próximos 10 años.

La Rioja podrá mantener y acrecentar su participación, especialmente en la demanda de aceitunas verdes y maduras de tamaño medianos y grandes, de muy buena calidad y parcialmente en tamaños medianos de segunda calidad.

A fin de prestigiar el producto riojano deben realizarse los mayores esfuerzos para exportar directamente desde esta provincia productos bien elaborados y seleccionados, con denominación de origen, a fin de afianzar su prestigio y orientar paulatinamente al importador por una demanda localizada.

En lo referente a las posibilidades de otros mercados se puede considerar prácticamente en conjunto a los restantes países de América Latina: Ecuador, Colombia, Uruguay, Paraguay, Venezuela, y centroamérica. Su evolución será más lenta y en muchos casos será preciso superar dificultades de transporte y competir con la presencia del producto de origen español.

Resta considerar el mercado de Estados Unidos, hacia el cual sólo circunstancialmente se han efectuado en algunos años algunas exportaciones.

En razón de la excelente calidad de la producción riojana, consideramos que existen allí muy buenas perspectivas siempre que el elaborador y exportador puedan ajustarse a las exigencias del consumidor.

El mercado se halla habituado al producto español para aceitunas verdes en salmuera y al de origen griego para maduras, aunque también ingresan cantidades menores de otros orígenes (Portugal-Marruecos. El consumo se halla constituido por 2/3 de aceitunas verdes en salmuera, enteras y rellenas) y 1/3 de aceitunas negras en salmuera.

Fundamentalmente será preciso trabajar bajo condiciones tecnológicas que permitan obtener productos de gran calidad, a fin de reducir problemas de selección, tareas que deberá ser muy cuidadosa.

Se exige también una clasificación por tamaño entre límites muy estrechos, prácticamente en gradación diferenciada de 10 en 10 hasta

160 unidades por kilo y de 20 en 20 por hilograma en tamaños menores, debiendo poseer coloración uniforme y sin defectos apreciables. La presentación de los envases -cascos- y su rotulación debe ser muy cuidadosa y ajustada a las reglamentaciones vigentes en cuanto a proporción de cloruro de Sodio; pH máximo, etc.; debiendo además cumplir estrictamente las tolerancias de residuos de insecticidas y agregados permitidos.

Las perspectivas de crecimiento de la demanda en EE.UU. aparentemente son muy alentadoras.

Correspondería igualmente dirigir la atención a Canadá, con productos de calidad, y precio moderada. Las importaciones de este país provienen de España, EE.UU., Grecia, Portugal, Marruecos y Chile, prefiriéndose el tipo de aceituna verde rellena con pimientos, y también verdes y maduras de tamaños grandes (80-120 unidades por kilogramo).

En el anexo A.2.2. se detalla la nómina de exportadores de aceitunas de mesa.

2.2 Aceite de oliva

A los efectos de considerar las condiciones del mercado para el aceite de oliva producido en La Rioja, se efectuará una breve exposición, por cuanto en razón de sus especiales condiciones ecológicas y varietales, las zonas olivíferas se dedican mayormente a la producción de aceitunas de mesa. Esta orientación deberá seguirse sin duda en el futuro, pues este producto puede proporcionar una rentabilidad mucho más elevada que la que puede lograrse a partir de aceitunas aceiteras.

Se señalarán las condiciones que presenta el mercado interno y el de exportación de aceite de oliva.

2.2.1 Mercado interno

2.2.1.1. Evolución de la demanda

El consumo de aceite de oliva en nuestro país ha ido descendiendo por diversos motivos a lo largo de los últimos quinquenios. Entre los factores que han tenido acción determinante en tal sentido hemos de citar:

.Presencia masiva de aceites refinados de semillas, ofrecidos a precios más reducidos, aunque son de inferior valor alimenticio.

.Pérdida del hábito de consumo del aceite de oliva en las nuevas generaciones, especialmente debido a su sabor, frente al carácter insípido de los similares obtenidos de distintas semillas oleaginosas.

.Cambios producidos en el hábito alimentario de los grandes núcleos de población y desacostumbramiento paulatino hacia su empleo.

.Modificación del régimen de rotulado de las mezclas de aceites comestibles, que prohíbe la indicación de sus componentes. De esta manera aunque el aceite de oliva pueda participar de una mezcla con aceites de semillas, no puede ser mencionado, y por lo tanto el consumidor carece de elementos para distinguir y cuantificar la calidad ofrecida en los denominados "Aceite Comestible Mezcla".

.Precio significativamente más elevado del aceite de oliva con res

pecto a los aceites de semillas.

.Escasa atención del fraccionador de aceite de oliva por interpretar la evolución del gusto de los consumidores, que se ha ido orientando hacia aceites suaves, ligeramente afrutados y uniformidad de características a través del tiempo.

.Propaganda realizada hace algunos años acerca del empleo de aceites secantes con elevado contenido de ácido linoléico (uva-maiz), concepto actualmente completamente superado debido a los resultados de nuevas y más cuidadosas investigaciones médicas.

.Ausencia de campañas de promoción y esclarecimiento acerca de las bondades que presenta el aceite de oliva para la alimentación humana, hecho hoy ampliamente conocido a distintos niveles, en los países más avanzados en dietología, y reconocido a alto nivel científico y médico.

En la actualidad, y a pesar de carecerse de estadísticas de consumo, puede estimarse que el país absorbe anualmente alrededor de 1.500-2.000 toneladas de aceite de oliva, cantidad que se utiliza ya sea como aceite virgen extra o fino en latas o bien participando de mezclas con otros aceites comestibles ofrecidos en el comercio como "Aceite Comestible Mezcla".

Bajo la primera forma se consume un 20% del total y el resto en mezclas, según estimaciones realizadas en el mercado.

Bajo el régimen que permitía el rotulado de las mezclas de aceite de oliva con aceites de semilla, con indicación de los aceites participantes, las cantidades de aceite de oliva consumidas fueron muy superiores. El retorno a este sistema de ventas que es controlable mediante procedimientos técnicos y administrativos, puede determinar un notable incremento del consumo interno de aceite de oliva.

2.2.1.2. Características de la demanda

Para cubrir la demanda de aceite de oliva, en general se destinan aceites de oliva vírgenes en sus calidades extra o fino, con buenos caracteres organolépticos y reducida acidez. Este tipo de producto raramente puede ser obtenido en La Rioja, dadas las condicio

nes de la materia prima empleada y ciertas características climáticas.

En el caso de aceites destinados a participar de mezclas con los de diferentes semillas oleaginosas, como girasol y maní,, suelen emplearse aceites de oliva vírgenes de fuerte sabor y color, y con cierta proporción de acidez. En estos casos pueden emplearse aceites de La Rioja, siempre que sus caracteres organolépticos no sean capaces de causar alteraciones al producto final. Los aceites riojanos de acidez reducida podrían también participar luego de sometidos a refinación (desacidificación, decoloración parcial, de sodorización) en la preparación del denominado "Aceite Puro de Oliva" (mezcla de refinado de oliva y virgen de oliva)

2.2.1.3. Características de la oferta en el mercado

El aceite de oliva se ofrece generalmente en el mercado en latas de 1.000 ml, como "Aceite Virgen de Oliva". El precio al consumidor es variable según marcas oscilando actualmente -Noviembre de 1978- entre \$ 2.990 y 3.480 para la lata de un litro.

El precio del litro de aceite comestible envasado del que puede participar el de oliva en un reducido porcentaje, estimado en 7-8%, oscila en \$ 1.500-1.900 el litro, mientras que el de las mezclas aceites de semillas entre sí, varía de \$ 1.100 a 1.400 el litro. Los aceites comestibles de especies determinadas a las cuales se ha apoyado con cierta propaganda médica como los de maíz y de uva, llegan respectivamente a \$ 2.000-2.350 y \$ 2.600-2.895 en envases de un litro.

Como podrá observarse no existe en realidad una diferencia muy significativa entre el precio del aceite de oliva y el de otros que se expenden también como de una única especie vegetal. En general en el comercio de otros países olivares se admite que debe existir una relación aceptable de precios entre el aceite de semilla y el de oliva. Se ha estimado que la misma debe ser de 1 a 2,3; diferencia que según la experiencia acumulada en el mercado, permite mantener normalmente el consumo de este último.

Corresponde señalar que también a nivel internacional, se considera que los factores enmarcados precedentemente al iniciar este

capítulo, tienen también una participación importante en la decisión del consumidor.

Evolución de precio del aceite de oliva en el mercado interno en 1978 (granel en fábrica). Aceite virgen hasta 1,5 de acidez.

<u>Meses</u>	<u>Precio/kg</u>
Junio	\$ 1.200
Agosto	\$ 1.250-1.300
Octubre	\$ 1.400-1.500
Diciembre	\$ 1.700-1.750

2.2.1.4. Localización de la demanda

El aceite puro de oliva, es prácticamente empleado por consumidores habituados a ciertos tipos de comidas de origen mediterráneo y también en ensaladas, vegetales hervidos y otras comidas.

El "Aceite Comestible Mezcla", elaborado con participación de cierta proporción de oliva, es muy apreciado por consumidores de recursos medios y elevados, y las marcas de prestigio existentes en el mercado argentino manifiestan un crecimiento paulatino de sus ventas.

2.2.1.5. Posible demanda futura

El incremento del consumo interno de aceite de oliva, se hallará determinado fundamentalmente por el logro de un mejoramiento económico real de los consumidores, apoyado en una eficiente campaña de promoción y oferta de productos adecuados con mantenimiento de precios accesibles al nivel medio de la población de las grandes áreas urbanas.

El aceite de oliva es apotecado por ciertos núcleos de población con buen nivel de conocimientos alimentarios y amantes de la cocina tradicional, los cuales se hallan integrados en general por la clase media alta.

Será necesario ofrecer aceites de oliva vírgenes o bien aceites de oliva tipo "Riviera", constituidos por mezcla de aceite de oliva refinado y una cierta proporción de aceite virgen de oliva de

gran calidad. Sus caracteres organolépticos deben ser inobjeta-
bles, color amarillento ligeramente verdoso, presentando aroma y
sabor suaves a olivas, debiendo su acidez ser inferior a 1% en á-
cido oleico y en lo posible lo más cercana a 0,6-0,7%. A fin de a-
segurar una irreprochable presentación durante las distintas épo-
cas del año, será preciso que su tenor en triglicéridos sólidos sea
lo mas reducida posible y estar libre de sabor rancio.

Aunque la demanda de este tipo de aceite de oliva virgen, para con
sumo directo pueda desarrollarse ligeramente en el futuro, parece
evidente que las mejores perspectivas de colocación podrán encon-
trarse en el empleo de aceites vírgenes de oliva en la preparación
de los denominados en el comercio Aceite Comestible Mezcla.

Una mayor demanda de mezclas en las que realmente intervenga el de
oliva, podrán alcanzarse según opinión de industriales y consumido
res si se arbitraran medidas para permitir el rotulado de las mez-
clas, de manera que indique la participación de aquel en una deter-
minada proporción. Las dificultades de control analítico de los com
ponentes de las mezclas de oliva con aceites de semillas, puede ob-
viarse si se adopta un sistema de control administrativo-contable,
complementariamente al de tipo analítico. Una proposición concreta
en este sentido será expuesta en el capítulo de este trabajo con-
cerniente a recomendaciones.

En conclusión, puede estimarse que la demanda podrá crecer muy len
tamente pudiendo alcanzar las 4.000-5.000 toneladas anuales a fin
del próximo quinquenio, si se adoptan las medidas señaladas.

El aceite de oliva riojano cuyo volumen en razón de la limitada
producción de aceitunas aceiteras difícilmente superará los prome
dios de los últimos años, podrá ser absorbido normalmente por la
demanda, ya sea para participar directamente en las mezclas o bien
para refinación y posterior empleo.

2.2.1.6. Perspectivas para la producción riojana de aceite de oliva

Para considerar las alternativas que ofrecen los mercados para la
colocación del aceite de La Rioja, es preciso tener en cuenta, las
manifestaciones ya realizadas acerca de las características de la

demanda y también las de los productos que es posible lograr en la provincia.

Como ya expresáramos y, en razón del origen de la materia prima, pueden obtenerse aceites a partir de aceitunas frescas cosechadas en su momento oportuno, con las cuales se logran aceites de calidad normal, aunque con proporción algo elevada de triglicéridos sólidos y por lo tanto susceptibles a un fácil enturbiamiento cuando ocurren descensos de la temperatura ambiente. Estos aceites en general presentan buenos caracteres organolépticos. El sabor y el aroma es más acusado cuando las variedades Arauco y Frantoio han participado de su elaboración, y ésta tuvo lugar tempranamente, con frutos no muy maduros.

En cambio, al emplearse como materia prima las aceitunas separadas como descarte previo o posterior a la elaboración de aceitunas de mesa, solo se logran aceites fuertemente "lampantes". es decir de caracteres organolépticos defectuosos, alta acidez y rancidez pronunciada. Estos aceites en principio se destinan a refinación o bien se comercializan hacia el exterior como "lampantes".

Sintetizando conceptos que derivan de exposiciones precedentes se puede señalar que la olivicultura de La Rioja, ~~excepcionalmente~~ apta para obtener frutos de conserva, solo dispondrá de reducidas cantidades de aceite procedentes de plantas de variedades polinizadoras y del descarte del procesamiento de aceitunas en conserva. El volumen de ~~aceite~~ de oliva puede oscilar en promedios anuales de 300-400 t anuales agregando algunas cantidades producidas a partir de frutos cosechados en la provincia de Catamarca.

Estos aceites, debido a condiciones ecológicas y tipo de elaboración, deben considerarse lampantes y como tales podrán seguir destinándose a mezclas con otros de menor acidez o bien a su exportación directamente como tales a diversos mercados. Los de acidez reducida pueden en ciertos casos integrar partidas exportadas a países europeos con fines de refinación. Los de alta acidez, en general con más del 3%, debieran ser destinados a una completa refinación, es decir desacidificación, decoloración, desodorización y filtrado. Luego de ello podrán participar en la preparación de aceite

tipo Riviera, es decir mezclas de aceite refinado con aceite virgen denominados internacionalmente Aceite Puro de Oliva.

Algunos aceites cuidadosamente elaborados con aceitunas frescas, recientemente cosechadas y bajo procedimientos tecnologicos e higiénicos correctos, podrían ser sometidos a una desmargarinización, es decir eliminación parcial de triglicéridos sólidos y filtración, complementando si fuera necesario con previa desodorización, para ser vendidos como Aceite Virgen de Oliva. Estos aceites suelen presentar interés por su sabor y color para efectuar mezclas con aceites de otras regiones del país, que manifiestan caracteres organolépticos inapreciables.

Concluyendo se puede manifestar que, sin duda alguna, no existirán inconvenientes para la futura comercialización de las cantidades disponibles de aceite de oliva riojano.

2.2.2. Exportaciones

2.2.2.1. Generalidades sobre el mercado de importación y su evolución.

La demanda a nivel mundial, como ya expresáramos anteriormente, se halla concentrada en países de tradición oleícolas -Italia, Francia, Libia y además en Estados Unidos y Brasil- los que en conjunto representan cerca del 83% de las importaciones totales mundiales sobre una demanda global estimada en 220.000 t anuales (promedio último quinquenio) distribuyéndose en los últimos años en base a los siguientes promedios anuales:

Importaciones Mundiales de Aceite de Oliva-Promedio 1973-1977 (en t)

Italia	99.300
Francia	24.200
EE.UU.	24.000
Libia	23.100
Brasil	12.200
Australia	3.900
Irán	2.200

Fuente: Consejo Oleícola Internacional.

La demanda de Italia, que siempre es el mayor importador mundial, fluctúa de acuerdo a las alternativas de su propia cosecha.

En los últimos años también han participado de la demanda numerosos países, circunstancialmente Portugal y además, Jordania, Líbano, Israel, Egipto, México, Irak, Reino Unido, República Dominicana, Panamá, Bélgica, y Suiza. El crecimiento sigue siendo lento pero sostenido.

2.2.2.2. Características de la demanda

Entre los grandes importadores debe distinguirse Italia y Francia cuya demanda se halla constituida por una preponderante proporción de aceites vírgenes lampantes generalmente de hasta 3% de acidéz y limitadas cantidades de aceites vírgenes de calidad extra.

En dichos países los lampantes, que se importan a granel o tambores, se refinan y se mezclan con buenos aceites vírgenes de excelentes

caracteres organolépticos para ofrecer el denominado Aceite de Oliva tipo Riviera" o bien Aceite Puro de Oliva de gran aceptación en el mercado interno e internacional.

Estado Unidos importa aceites vírgenes de buena calidad en latas con marca y también aceites "lampantes" para refinación, mientras que Libia, Australia e Irán, en general importan aceite fraccionado en envases menores que llegan directamente a los centros de consumo.

La industria italiana se halla muy actualizada para tratar estos aceites y ello les permite procesar tipos o mezclas de vírgenes con refinados que gozan de gran aceptación en múltiples mercados.

En general en los países olivareros, la demanda del consumidor habitual se dirige con mayor atención hacia los aceites vírgenes de buenos caracteres organolépticos -en sus calidades fino y extra- los que sin embargo debido a su reducida disponibilidad, acusan precios muy elevados y solo constituyen el 6-10% del total del consumo. Debido a ello el consumidor debe aceptar las mezclas de aceite de oliva refinado con pequeñas proporciones de aceite de oliva virgen, que cubre el importante resto de la demanda. En los países no productores, se prefieren aceites de oliva de caracteres organolépticos particulares y en general de sabor, olor muy suave y coloración amarilla ligeramente verdosa, con acidez que no debe sobrepasar 0,5-0,6% en ácido oleico por lo cual la demanda es cubierta prácticamente por aceites "tipo Riviera" con los cuales es factible mantener regularidad de caracteres, y en ocasiones, aceite de oliva virgen que acusen dichas condiciones.

Acerca de Brasil, cuyo mercado por su importancia para nuestro país hemos de analizar en detalle más adelante, las importaciones comprenden aceites vírgenes a granel, en tambores y también en envases menores con marca legalmente registrada.

Precios Internacionales del Aceite de Oliva - Años 1975 a 1978
(Precio F.O.B. granel en dólares/tonelada)

	1975	1976	1977	1978
<u>España</u>				
Calidad:				
Vírgen Extra	1680-1720	1240-125	1210-1220	1635-1670
Riviera	1640-1660	1220-1240	1200-1210	1540-1610
Refinado de orujo de aceitunas.		930-950	920-940	1150-1220

Italia

Calidad:

Vírgen extra	1670-1750	1200-2130		
Riviera	1620-1650	1200-1220	1180-1200	1500-1650

2.2.2.3. Intercambio entre países y distribución al consumidor.

Los intercambios entre países olivareros p.e. de España a Italia o Francia, de Argentina a Italia, se hacen en general a granel es decir en cisternas o tambores y en menor proporción en pequeños envases con marca registrada.

Cuando el aceite se destina a países no olivareros como Brasil, Iran, Australia, Alemania, se prefieren las exportaciones de aceite de oliva ya fraccionado en envases menores y con marca registrada. Si bien ciertos países del mediterráneo (España, Italia) mantienen bastante rígidamente esta medida, en salvaguardia de posibles adulteraciones del aceite en los lugares de consumo, otros como Túnez, Grecia y Marruecos, comercializan habitualmente a granel para cualquier destino.

En lo que concierne al fraccionamiento y distribución en el comercio minorista, el aceite de oliva se ofrece en latas y también en envases de vidrio, con capacidades de 1000 ml, 500 ml, 350 ml y 100 ml. Predominan los envases de litro en los países olivareros y los de menor volumen en los no productores. Las exportaciones de aceites con marca registrada se efectuan habitualmente en envases de hojalata.

La distribución del aceite envasado se halla generalizada en supermercados, almacenes, mercados de países no productores, productores así como también es vendido suelto al consumidor en algunos de estos últimos países.

2.2.2.4. Las exportaciones argentinas

Los volúmenes exportados han ido creciendo a partir de los años 50, y prácticamente se hallan estabilizados actualmente, en razón de las limitaciones que impone las alternativas de producción cuyo crecimiento como se ha visto se halla actualmente detenido.

Durante el período inicial de exportaciones, se enviaron cantidades significativas a Italia, Francia y EE.UU., países que recibieron, por ejemplo en 1956, cifras de 1675, 1490 y 1100 toneladas respectivamente. Más tarde las ventas se fueron orientando hacia el mercado brasileño, que siempre ha constituido el más importante adquirente del producto dentro del grupo de países del A.L.A.L.C.

El promedio de exportaciones del último quinquenio 1973-1977 alcanza a las 11.318 toneladas anuales, las cuales han seguido la evolución que a continuación se indica:

<u>Año</u>	<u>Exportaciones totales (en t)</u>
1968	5250
1969	13482
1970	8450
1971	7203
1972	7661
1973	12758
1974	11726
1975	8438
1976	9815
1977	13852
1978 (1)	8500

(1) Estimado

Fuente: INDEC

Las fluctuaciones son debidas principalmente a alternativas de la cosecha en nuestro país, y también a ciertos inconvenientes en la

obtención de licencias de importación en Brasil.

La distribución de nuestras exportaciones muestra que el principal adquirente es Brasil, que absorbe prácticamente un promedio del 80% del total exportado. Los despachos, que en los primeros años se hacían en su mayor parte a granel, pasaron luego del año 1972 a envases de hasta 5 kg con marca registrada, en virtud de que en tales condiciones, el exportador argentino obtenía un mayor reembolso. Es preciso señalar sin embargo que los envíos en latas mayores de un litro, aún con marca registrada, se destinan en Brasil y también en otros mercados (Italia-Francia) para posterior fraccionamiento local en envases menores y raramente llegan al mercado minorista en los envases originales. Italia ha constituido y puede ser también en el futuro un importante adquirente del Aceite de Oliva tipo "lampante" y aún de aceite de oliva virgen calidad extra y las posibilidades de nuestras ventas dependerán de las limitaciones impuestas por la Comunidad Económica Europea, el costo del producto y la paridad cambiaria en nuestro país. Es evidente que las exportaciones hacia Brasil han crecido y se mantienen en virtud de las facilidades acordadas por el régimen de la A.L.A.L.C.

2.2.2.5. Tipos de aceites de oliva exportados

Los tipos de aceite de oliva exportados por Argentina varían según el país de destino y el objetivo que persigue el importador en cada uno de ellos. (Ver cuadro A.2.3.).

Con destino a Brasil, se exportan:

a. Aceite de oliva virgen a granel, destinados a ser fraccionados al estado puro o bien participar de mezclas con otros aceites de semillas de producción de dicho país.

Se envían generalmente con tal destino aceites de oliva con caracteres organolépticos normales y acidez de hasta 3% en ácido oleico.

b. Aceites vírgenes de oliva envasados en latas menores de un litro, con predominio actualmente de los envases de 500 ml. En menor proporción, "Aceite Puro de Oliva" (mezcla de aceite de oliva virgen con aceite refinado de oliva).

c. Aceites refinados de orujo de aceitunas, destinados a participar

en mezclas preparadas en destino con vírgenes de oliva y/o de semillas.

Italia por su parte adquiere prácticamente aceites vírgenes, que califica como "lampantes" a pesar de que la acidez no es en muchos casos superior a 1% en ácido oleico y su sabor prácticamente normal.

El importador italiano estima, que en nuestro país la mayoría de los aceites no poseen caracteres organolépticos para ser calificados como extra o finos.

La generalización de la denominación de "lampantes" debe ser considerada en este caso como un argumento comercial. Como consecuencia de ello, se envían a Italia en general aceites vírgenes con acidez de 1,5 a 2,5% en ácido oleico.

Para el resto de países latinoamericanos, europeos y africanos, en general se envían aceites vírgenes de oliva de calidad fino en tambores y también en envases menores con marca registrada.

Es preciso señalar que si bien hasta el año 1972 existían ventas importantes a granel, desde entonces y en virtud del reembolso acordado a las exportaciones de aceite de oliva en envases menores de 5 kilos, los envíos a granel han sido reemplazados por los de aceite envasado en latas de 4,5 kilogramos.

2.2.2.6. Calidad demandada por el consumidor

Los aceites de oliva vírgenes poseen caracteres particulares, que varían de acuerdo a la variedad o variedades que han intervenido en su elaboración, época de cosecha, localidad de producción, estado sanitario de los frutos, proceso de elaboración y sistema de conservación.

Es posible encontrar así numerosos tipos, que el fraccionador y aún el consumidor habitual puede separar con cierta facilidad.

Debido a ello se hace necesario por parte del fraccionador la preparación de tipos uniformes para cada marca, a fin de ofrecer continuamente aquellos con los cuales ha podido alcanzar mayores ventas.

Los procedimientos disponibles para ello consisten en preparar mezclas de aceites vírgenes de oliva con las cuales se alcance el obje

tivo buscado o bien componer productos a base de aceite refinado de oliva con cierta proporción de aceite virgen de oliva de excelentes caracteres organolépticos, tratando de que el producto final no acuse acidez superior a 0,5-0,7% expresada en ácido oleico. El consumidor actual de aceite de oliva demanda ahora aceites muy suaves, ligeramente afrutados y de muy baja acidez.

En determinados países olivareros a raíz de la escasez de aceite de oliva debido a las alternativas de cosecha (Portugal) o bien ante la conveniencia de su exportación y reemplazo en el mercado interno por aceites refinados de semillas, se han autorizado mezclas de estos últimos con aceite de oliva virgen o refinados (Tunéz, Argelia, Turquía, Marruecos), con lo cual se han logrado también mezclas suaves aceptadas paulatinamente por el consumidor otrora apegado en tales países a los aceites de oliva de fuerte sabor, ácidos y aún rancios.

2.2.2.7. Distribución de las exportaciones argentinas por origen

Considerando las cifras de producción de las diferentes provincias se deduce que las exportaciones proceden principalmente de Mendoza, San Juan y Córdoba, participando Entre Ríos y La Rioja con cantidades muy inferiores.

Los totales se integran con cantidades variables según los años, a partir de las elaboraciones efectuadas en cada provincia y en ciertos casos con intervención de frutos adquiridos fuera de ella, transferencia de partidas de frutos de Córdoba hacia Mendoza y San Juan; desde el sud de La Rioja hacia San Juan; de Catamarca hacia La Rioja y aún recientemente de Buenos Aires hacia Mendoza.

Participación de las provincias en las exportaciones de aceite de oliva (variación en el período 1972-1977).

Provincia

Mendoza	33-39%
Mendoza	40-48%
Córdoba	11-22%
Entre Ríos	0,5- 4%
La Rioja	0,3-0,6%

Es interesante señalar que a pesar de su menor producción, San Juan supera ligeramente a Mendoza en las exportaciones, recurriendo para ello a traslados interprovinciales a granel.

Las exportaciones de aceite de oliva fraccionado en envases menores de 1 litro con marca legalmente registrada provienen en su casi totalidad de Mendoza y San Juan, contribuyendo esta medida a la promoción del conocimiento del producto argentino en el exterior. Estas provincias, así como Córdoba, Entre Ríos y La Rioja, etc. también exportan a granel en tambores.

Evolución de los precios de exportación del aceite de oliva argentino (calidad fino).

<u>Año</u>	<u>Precio en dólares/caja FOB</u>	<u>Precio en dólares/t</u>
	<u>Caja 24 latas de 700 ml</u>	(En tambores de 200 l.)
1973	17-19	1.200
1974	28-30	1.950
1975	25-27	1.600
	<u>Caja 24 latas de 500 ml</u>	
1976	19-21	1.400
1977	17-19	1.200
1978	23-28	1.800-2.200

Debido al incremento notable del precio del aceite en las zonas de origen, así como de los diversos insumos en los últimos meses de 1978. es muy difícil realizar exportaciones por cuanto el importador brasileño rehusa abonar los importes requeridos.

Partiendo de un precio de \$ 1.700 el kilogramo de aceite en origen (noviembre de 1978) el precio F.O.B. a granel oscila en 2.150 dólares la tonelada y en cajas de 24 latas de 500 cc a 28 dólares.

Ante esta situación, en la que influye también la escasez de productos en Argentina, las autoridades brasileñas podrían adoptar medidas tendientes a facilitar la introducción de un cupo de aceite de oliva a granel de terceros países.

2.2.2.8 Distribución de las exportaciones por tipos comerciales

Si consideramos las calidades exportadas en el último quinquenio podemos señalar que han fluctuado en las proporciones siguientes:

Calidad

Aceite Virgen extra	6-18%
Aceite Virgen Fino	55-74%
Aceite Virgen Corriente	6-28%
Aceite Virgen "Lampante"	2-3%
Aceite Puro de Oliva	2-6%
Aceite Refinado de orujo de aceitunas	3-7%

Las exportaciones de calidad extra han ido descendiendo desde 1972 a 1977, mientras que las de aceite fino han crecido fuertemente y ahora se mantienen entre límites estrechos así como los de aceite tipo corriente que pasaron de 6% en 1972 a casi 29% del total exportado en 1977.

A pesar de su escasa participación también se han incrementado las de aceite puro de oliva (mezcla de virgen con refinado de oliva) y las de aceite refinado de orujo de aceitunas. (Ver gráfico A.2.4.).

2.2.2.9. Costo del producto exportado - Formación del valor FOB.

Gastos de Exportación *
(calculado sobre valor FOB)

INTA	2,00 %
Estadística	1,00 %
Despacho	1,00 %
Seguros	0,60 %
Comisiones e im puestos ban carios.	1,40 %
	<hr/> 6,00 %

* Estos gastos se aplican a exportaciones de aceite en tambores o bien envasado en latas menores de un litro.

Costo del aceite en tambores de 200 litros (190 kilos)

	<u>Costo por kilogramo</u> <u>de aceite</u>
1. Tambores de aceite de 190 kilos	
\$ 20.000 % 190	105,26
2. Flete del tambor a La Rioja	
\$ 1.600 % 190	8,42
3. Envasado	8,54
4. Rotura tambores	1,14
5. Mermas por envasado	1,70
	<hr/>
	125,06

Costo F.O.B. de Aceite de Oliva en tambores

1. Costo materia prima	1.700
2. Gastos envases y envasado	<hr/> 125,06
	1.825,06
3. Tipo de cambio (30-11-78)	
1 US\$= \$ 950.- $\frac{1.825,06}{950}$	
La ton. US\$	1.921,12
4. Transporte a Puerto y puesto a bordo	49,50
5. Gastos exportación 6,0%	<hr/> 118,23
	2.088,85
6. Comisión agente ventas 3%	<hr/> 65,03
FOB Buenos Aires por Ton. US\$	2.153,88

Costos caja de 24 latas de 500 cc

	<u>\$ por caja</u>
1 caja cartón 150 libras 24/500	280,-
lata de aceite 151,40 x 24	4.353,60
Incidencia Financiera IVA 2,5%	115,80
Flete de envases desde Bs As a La Rioja	
cada lata \$ 3,80 x 24	91,20
Cada caja	11,50

Rotura de envases 1%	\$ 48,50
Gastos de envasado \$ 16 por lata x 24	384,00
Costo de merma durante el envasado	<u>200,00</u>
	\$ 5.484,60

Costo FOB de la caja de aceite de oliva (*)

(24 latas de 500 cc)

1. Precio actual aceite de oliva virgen, acidez 1,5%	
\$ 1.700 kg x 10,944	= \$ 18.604,80
2. Gastos de envases y envasado	<u>5.484,60</u>
	\$ 24.089,40
3. Tipo de cambio (30.11.73)	
1US\$+ \$ 950.-	<u>\$24.089,40</u>
	950
	la caja US\$ 25,36
4. Menos reembolso 10%	2,54
5. Gastos de exportación 6%	<u>1,52</u>
	23,34
6. Flete desde La Rioja a puerto y puesto a bordo	0,60
7. Comisión agente venta 3%	\$ <u>0,76</u>
Costo FOB Bs. As. por caja	US\$ 24,60

(*) Cada caja de 24 latas de 500 cc lleva 10.944 kgs de aceite,

2.2.2.10. Régimen de exportaciones

El aceite de oliva en sus distintas calidades se exporta a través de las partidas arancelarias:

- 15070401 Aceite en latas de hasta 5 kg con marca legalmente registrada.
- 15070402 Aceite a granel - tambores

De acuerdo a las medidas de promoción existentes, las exportaciones de nuestro país reciben cuando se efectúan en envases menores de 5 kg un reembolso del 10% mientras que a granel no recibe este beneficio.

Las facilidades de prefinanciación de exportaciones se acuerdan únicamente por un lapso máximo de 90 días, lo cual dificulta seriamente el proceso, por cuanto al igual que las aceitunas en conserva, que gozan de este beneficio durante 1 año, el aceite de oliva se elabora durante los meses de mayo a julio. Pero el industrial debe mantener importantes volúmenes hasta la futura cosecha, por cuanto las ventas se efectúan fraccionadamente, hasta el año siguiente.

En Brasil el aceite argentino debe sufrir un gravamen del 5% "ad valorem", mientras que los provenientes de terceros países pagan un 20% cuando se recibe en latas y 40% a granel, debiendo constituirse en estos casos un depósito previo del 100% durante un año.

Este país adquiere en Argentina sin empleo de carta de crédito, y solamente en base a las licencias de importación autorizada por la CACEX, organismo que además controla los precios de importación y los volúmenes convenidos. El pago se hace actualmente mediante letras de cambio, pagaderas a la vista o bien a 30 y 60 días.

En el caso de Italia las importaciones provenientes de terceros países, es decir de los no pertenecientes a la C.E.E., deben cumplir las exigencias que en oportunidad de iniciación de cada campaña oleícola en el mediterráneo, establece la Comisión del Mercado Común Europeo.

Con respecto a otros países latinoamericanos, en Colombia por ejemplo, la importación es libre para productos de extrazona pero debe abonarse 1% sobre CIF; 6,5% adicional sobre CIF; 35% de depósito previo y 1% de derechos consulares.

El producto argentino requiere en este mercado licencia previa, pero solamente abona 26% de gravamen y 1% de derechos consulares. En Ecuador los países de extra zona tributan 55% de gravamen con un depósito previo del 30% y derechos consulares, mientras que el producto de origen argentino es de libre importación y debe abonar 49% de gravámenes y los mismos derechos consulares.

2.2.2.11 Algunas características del mercado brasileño de aceite de oliva

De acuerdo a la documentación disponible puede indicarse que la

progresión de las importaciones indica que la población se mantiene adicta al producto, a pesar de su precio que llega a diferencias entre dos y cuatro veces más con respecto a los aceites de semi-llas, y según se trate de aceite de oliva argentinos o de países de extrazona (Europa) respectivamente.

La evolución del consumo por origen del aceite en el mercado brasileño ha sido:

<u>Años</u>	<u>Origen</u>	
	<u>Argentina</u>	<u>Otros países no pertenecientes a A.L.A.L.C.</u>
1956-1960	14%	86%
1961-1965	34%	66%
1966-1970	50%	50%
1971-1975	60%	40%
1976-1978	90%	10%

a. Control de genuinidad y calidad en Brasil:

No existe una legislación generalizada para el control de pureza y calidad del aceite de oliva, aunque a estos fines se aplican métodos analíticos corrientes que en la actualidad ya no permiten asegurar fehacientemente su composición.

Se ocupan de este tema el Instituto Adolfo Lutz de San Pablo, el Departamento Nacional de Salud Pública y en lo concerniente a cuestiones arancelarias la Dirección de Fiscalización de Aduanas.

La escasa preocupación existente a nivel oficial por el control de la pureza del producto ha determinado la presencia en el mercado interno de este país de una serie de productos envasados en el mismo que no responden a las características de aceite de oliva. Se hallan constituidas por mezclas de aceites de semillas tales como girasol, soja o maní, con aceite de oliva, aunque sean rotulados bajo esta última denominación.

b. Competencia en el mercado:

En el mercado de aceite de oliva en Brasil se hallan presentes:

- Aceite de oliva argentino envasado en origen, en latas menores de un litro.

- . Aceite de oliva de países europeos, envasados en origen en latas o botellas menores de un litro.
- . Aceite de oliva fraccionado y envasado en Brasil, en base a importaciones del producto realizadas a granel (tambores) proce-
dentes de Argentina.

Los dos primeros llegan a Brasil con la garantía de pureza y calidad que les otorga la fiscalización establecida en los países de origen, practicada por organismos oficiales en oportunidad de despacho con destino al exterior y en base a normas internacionales CODEX-FAO. El importador brasileño, sólo actúa como distribuidor en el comercio mayorista y minorista de pequeños envases con aceite de oliva de distintas marcas tradicionales, procedentes de países olivereros (Argentina, España, Italia, Francia) donde existe preocupación especial por asegurar el prestigio y calidad del producto.

En el tercer caso, en virtud de la escasez de controles y a menudo la presencia de importadores-fraccionadores improvisados, el merca-
do recibe una serie de productos con marcas brasileñas, en cuya composición el aceite de oliva en muchos casos ha sido adulterado mediante el agregado de aceites de semillas, a veces en cantidades muy significativas.

El consumidor es orientado hacia el consumo de estas marcas en base a diferencia de precios entre estos y aquellos que han envasado en origen. Esta diferencia en algunos casos ha sido bastante significativa como consecuencia del menor costo de la proporción de aceite de semilla que interviene en el producto, aunque actualmente se ha reducido, a fin de despertar en el consumidor menores sospechas acerca de su pureza.

De esta manera se ha establecido una competencia desleal al produc-
to argentino envasado en nuestro país, lo cual perjudica seriamente no sólo la comercialización actual sino también, el futuro de las exportaciones.

Nuestros productos han ganado el mercado brasileño, pero su permanencia en los niveles alcanzados, por los motivos señalados no debe considerarse asegurada. Las medidas de fiscalización estableci-

das por el gobierno argentino a fin de controlar pureza y calidad del aceite de oliva exportado, no tienen hasta ahora su necesario complemento en el mercado del citado país.

La situación requiere un análisis muy cuidadoso por parte de nuestras autoridades a fin de reunir directamente en el mercado brasileño la documentación necesaria para cuantificar el problema y efectuar los planteos que correspondan.

En el anexo A.2.5. se detalla la nómina de exportadores de aceite de oliva.

CONETEC SOCIEDAD CIVIL

165

A.2.1. PRECIOS INTERNACIONALES DE ACEITUNAS EN CONSERVA

AÑO 1975/78 (Precios promedio FOB en dólares/ton)

Pais	1975		1976		1977		1978		
	<u>variedad</u>	<u>tamaño:</u>	<u>Precio</u>	<u>tamaño:</u>	<u>Precio</u>	<u>tamaño:</u>	<u>Precio</u>	<u>tamaño:</u>	<u>Precio</u>
<u>España</u>									
Verde en salmuera:	Manzanilla	200-220	-	200-220	980-1100	200-120	300-900	200-220	900-960
		300-320	600-620	300-320	860-945	300-320	700-850	300-320	700-800
		400-420	-	400-420	590-690	400-420	380-400	400-420	600-620
		180-420	580-600	-	-	S.clasif.	560-760	S.clasif.	560-600
	Gordal	S.clasif.	500-520	S.clasif.	500-600	S.clasif.	570-600	-	-
		-	-	-	-	30-150	300	-	-
	Carrasqueña	S.clasif.	400-420	S.clasif.	420-500	S.clasif.	400-500	S.clasif.	400-500
<u>Grecia</u>									
Madura en salmuera:	Conservolia	150-260	450-600	150-260	750-800	150-260	700-750	150-260	800-850

Fuente. Consejo Oleícola Internacional.

* Número de frutos por kilogramo.

A.2.2. NOMINA DE EXPORTADORES DE ACLITUNAS DE UFA

Alvarez Hnos. SAICI.	Rodriguez Peña 442 - Córdoba
Arauco SRL.	Florida 252 - of 313 - Cap. Fed.
Atilio Avena	San Gineés 135 - San Fernando-P.BsAs.
Avia SA.	Alsina 1441 - P. 5° - Cap. Fed.
✓ Establ. Badawi SACIA.	Bdra. de los Andes 5248-Villa Nueva-Guaymallén - Mendoza.
Salvador Carrioli	Araujo 328-V. Nueva-Guaymallén-Mdza.
Confinagro SA.	Cangallo 1333 - Cap. Fed.
Ind. Alimen. Copisi SA.	Yapeyú 32 - San Martín - Mendoza
Lorenzo Coppolino	25 de Mayo 362 - Cap. Federal
Cuevas de Arta	Carril s/n - Rodeo del Medio - Mdza.
✓ D'Angiola Arcucci	Balcance 733 - Cap. Fed.
Exprodor SA.	Cangallo 1333 - Cap. Fed.
Fragapane Hnos	Av. España 1237 - Mendoza
Finev SA.	Cavalle 1634 - Cap. Fed.
✓ Bdgas. y Vdos. Gargantini	Av. San Martín 3379 - Cap. Fed.
✓ Georgalos Hnos SAICA.	Perú 47 - Mendoza
Hilal Hnos.	Zárraga 3741 - Cap. Fed.
Rolando A. Marianetti	San Juan 776 - Mendoza
Muñoz, Musso y Cía.	Beltrán 588 - Mendoza
✓ Sigfrido Nagel	Cangallo 362 - Cap. Fed.
✓ Juan Nicolau	Corrientes 3646 - Cap. Fed.
✓ Nidera Arg.	Corrientes 222 - Cap. Fed.
✓ José Nucete e Hijos	Rivadavia 20962 - Castelar-P.Bs.As.
Prod. Arg. de Exportación	Dorrego 1600 - Cap. Fed.
Oscar Ronchetti y Cía.	Leandro N. Alem 657 - Cap. Fed.
✓ Setubal SA.	Av. de Mayo 605 - P. 7° - Cap. Fed.
Tradimex SA.	Av. Belgrano 355 - Cap. Fed.
Marciso Tramontina	Confin Desague s/n-Rodeo de la Cruz
Transuniversal SA.	Guaymallén - Mendoza
Fidencio Yañez	25 de Mayo 489 - Cap. Fed.
Zaina Hnos.	25 de Mayo 666 - Mendoza
	25 de Mayo 362 - Cap. Fed.

A.2.3. EXPORTACIONES ARGENTINAS DE ACEITE DE OLIVA POR PAISES
DE DESTINO (EN TON)

AÑOS	PRINCIPALES PAISES Y FORMA DE ENVÍO													
	BRASIL		ITALIA		FRANCIA		COLOMBIA		ECUADOR		EE.UU		SENEGAL	
	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
1968	2176,9	3062,5					6,9							
1969	2292,3	4077,9	99,4	5276,9		1282,6	4,6							
1970	1295,0	8035,2		100,0			13,0							
1971	2245,7	2659,0		976,8		1315,1	8,5							
1972	6081,5	716,9	637,2			208,3	4,8							
1973	9132,1	30,0	2693,4		293,2		39,2		18,0		223,6	9,7		
1974	8031,3		2275,5		490,7		63,0		15,2		167,7		549,8	
1975	7092,1		663,8		238,3				76,7		87,8		103,9	
1976	9627,8						33,0		32,1		3,2			
1977		10608,6		998,2			1,6		34,0					

						ISRAEL	
COSTA MARFIL		SUECIA		ALEMANIA		CHILE	
1	2	1	2	1	2	1	2
							6,0
		4,0					
54,0		21,0					31,6
		21,3		1,5		47,7	27,6
			7,5			14,4	

(1) En envases menores de 5 kg.

(2) A granel.

(continua)

A.2.3. (continuación)

AÑOS	DINAMARCA		PAISES BAJOS		PARAGUAY		GRECIA		PANAMA	
	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
1968										
1969										
1970										
1971										
1972									7,0	
1973										
1974									3,2	
1975	14,0				33,6		80,0		3,0	
1976		3,0	16,0		1,5					
1977					3,4					

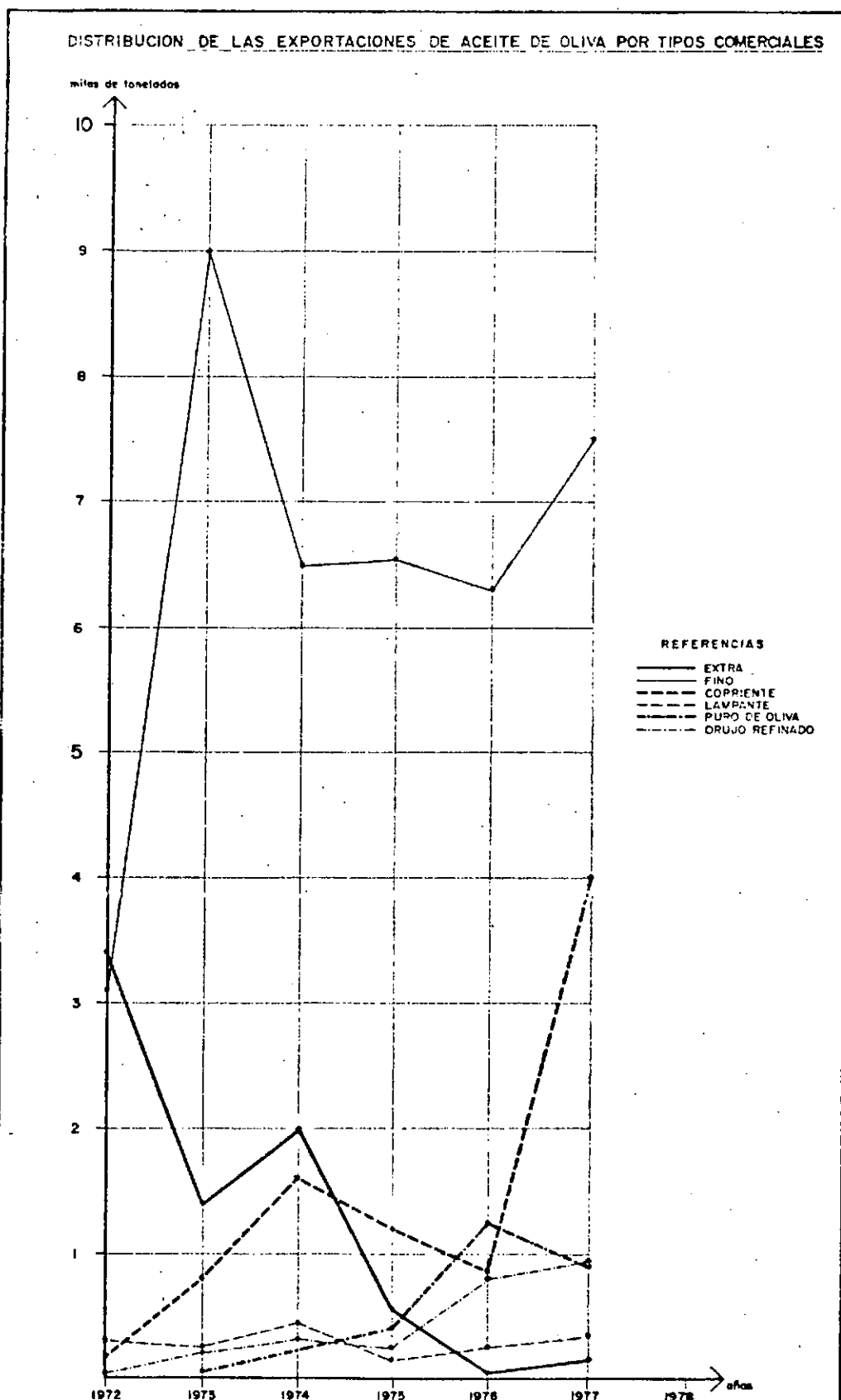
PTO. RICO		VENEZUELA		REINO UNIDO		SUD AFRICA		AUSTRIA		URUGUAY	
1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
											2
						289,5		12,6		6,3	
						54,0					
15,3		4,5		4,3							
										1,6	

(1) En envases menores de 5 kg.

(2) A granel.

FUENTE: INDEC.

A.2.4. DISTRIBUCION DE LAS EXPORTACIONES DE ACEITE DE OLIVA POR TIPOS COMERCIALES



FUENTE: Elaboración propia en base a INDEC.

A.2.5. NOMINA DE EXPORTADORES DE ACEITE DE OLIVA

Agros SA.	Castro Barros 242/50 - Capital
Armando Antunes	Chile 1442 - Capital
CIPO S.A.	Laprida 3175-V. Martelli-Prov Bs. As.
Cía Envasadora Arg.	Carabelas 344 - Capital
Confinagro S.A.	Cangallo 1333 - Capital
Ind. Alimen. Copisi S.A.	Yapeyú 32 - San Martín - Mendoza
Lorenzo Coppolino	Tropero 502-134-Godev Cruz-Mendoza
David Chalub	Gascón 522 - Luján - Mendoza
D'Angiola Arcucci	Laprida 3175 - V. Martelli - P. Ba. Aires
Exprodar S.A.	Cangallo 1333 - Capital
Esteban Fábregas S.A.	Mitre 213 Oeste - San Juan
Bdas. y Vdos. Furlotti	Juan B. Justo 1207 - Capital
Bdgas. y Vdos. Gargantini	Godev Cruz 2000 - Capital
Sigfrido Nagel	Cangallo 352 - Capital
Establ. Aceit. Neuwirt	Monteagudo 763 - Capital
Olycon	Leandro N. Alem 675 - Capital
José Pavón	Charlone 950 - Avellaneda - Prov Bs As.
Roberto Pisi	Yapeyú 32 - San Martín - Mendoza
Oscar Ronchetti y Cia.	Leandro N. Alem 675 - Cap. Fed.
Oliv. y Vdos. San Nicolás	Maipú 872 - Piso 9º B - Capital
David Sermanaukian	Maipú 872 - Piso 9º B - Capital
Setubal S. A.	Av. de Mayo 605 Piso 7º - Capital. Fed.
Pacífico Tittarelli	C.C. 19 - Rivadavia - Mendoza
A. Zingaretti	H. Irigoyen 4030 - San Rafael-Mendoza

CAPITULO 3 - MERCADO DE LA NUEZ

3.1. El producto. Usos y aplicaciones.

La nuez tiene dos aplicaciones o usos y, por consiguiente, dos mercados claramente diferenciados:

a. La nuez como producto final. Es de consumo masivo y su venta se realiza de dos maneras: nuez con cáscara y nuez sin cáscara. El consumo de este producto era principalmente estacional. En la actualidad ha experimentado un cambio, y se consume durante todo el año; de manera especial en el último bimestre.

b. La nuez como materia prima. Se utiliza en la industria alimentaria; es adquirida sin cáscara y molida. Proviene de remesas de descarte o de nueces de segunda. En los últimos años se ha notado una demanda creciente debido a la mayor utilización que ha hecho la industria de ella.

3.2. La oferta.

3.2.1. Producción nacional

La nuez se produce tradicionalmente en la Argentina. Las principales provincias productoras son Catamarca, La Rioja, Mendoza y Río Negro que actualmente representan el 90% de la producción nacional. Las estadísticas que se presentan en el cuadro A.3.1. muestran un sostenido crecimiento en la producción nacional, hecho que se ha debido principalmente a los mayores áreas dedicadas al cultivo y a los excelentes rendimientos que han tenido provincias como Catamarca, Río Negro y La Rioja.

Se ha notado asimismo una merma considerable en la producción de nuez en las provincias de Mendoza y Tucumán, que al finalizar la década del 60 eran las principales productoras de nuez del país. (Ver cuadro A.3.1. y A.3.5.).

Las importaciones en los últimos 15 años muestran una tendencia declinante en relación con la producción interna. Esto se ha debido fundamentalmente por el mejoramiento de la calidad de la producción nacional, hecho que se explica por la entrada en producción comercial de las variedades Franquette, Mayette y Sorrento, variedades estas de gran calidad.

3.2.2. La producción riojana.

La participación de la provincia en la producción nacional ha crecido de manera significativa.

Como se muestra en el cuadro A.3.1., hace diez años La Rioja tenía una participación del 12%, sobre una producción nacional de 6.390 toneladas. Durante la última cosecha su participación fue de un 26%, sobre un total de 10.300 ton. Por lo tanto la producción de la Provincia ha aumentado en ese período de tiempo un 350%, en tanto que la producción del país en ese mismo período ha aumentado 160%.

Este hecho se explica por la mayor producción de los dos principales departamentos nueceros de la provincia: Famatina y Chilecito. Dicho aumento se ha debido principalmente a:

- . Mayores áreas dedicadas a la producción de la nuez.
- . Entrada en producción comercial de variedades no tradicionales en la provincia, como Franquette, Mayette y Sorrento, que por sus características propias tienen mayores rendimientos por planta.

Pese a todo esto, La Rioja, dentro del contexto nacional, es una de las provincias de más bajo rendimiento en la producción de nuez, como lo muestra el cuadro que sigue. La explicación de este hecho, se encontrará en los puntos siguientes. Estas cifras corresponden a la última cosecha :

Provincia	Total Ha.	No Producen	En Producción	Rendim. por Ha.	Rendim x Planta/Kg.	Producción
Catamarca	4.760	1.800	2.960	1.250	31	3.700
La Rioja	2.450	150	2.300	1.130	28	2.600
Río Negro	530	140	390	3.410	85	1.330
Mendoza	6.300	-	6.300	198	5	1.250
Salta	150	10	140	3.786	95	530
Tucumán	140	70	70	4.857	121	340
Neuquén	110	30	80	3.500	87	280
Córdoba	105	-	105	952	24	100
San Luis	115	-	115	783	20	90
Santa Fe	40	-	40	2.000	50	80

14.700 2.200 12.500 824 54,6 10.300

Fuente: Secretaría de Agricultura y Ganadería de la Nación.

3.2.3. Características de la producción riojana.

La principal característica del sistema productivo riojano es el predominio del minifundio. Como se muestra a continuación, parcelas de hasta 10 ha representan aproximadamente el 70% del área sembrada. Para este caso se han tomado cifras que corresponden al Departamento de Famatina, por ser este, el departamento de mayor área sembrada y mayor producción de la provincia.

<u>Tamaño Parcela</u>	<u>No. Lotes</u>	<u>Ha.</u>	<u>Porcentaje</u>	
- 1 ha	587	210	13,1)	
1 a 5 ha	335	638	39,8)	67,3
5 a 10 ha	32	230	14,4)	
10 a 20 ha	19	239	14,9	
20 a 30 ha	4	73	4,5	
30 a 50 ha	2	61	3,9	
50 a 100 ha	2	150	9,4	
		<hr/>	<hr/>	
		1.601	100,0	

Fuente: INTA de Chilecito.

Esta forma de producción resulta antieconómica, ya que el productor, por su escaso volumen de venta, no tiene suficiente poder de negociación, debiendo aceptar los precios que los intermediarios pagan por sus cosechas.

La falta de capital hace que el productor desalentado no haga una explotación racional de su predio y no aproveche tecnología alguna; como consecuencia se agrava aún más su situación.

La principal variedad de nuez que produce la provincia es la llamada Criolla. Sus características principales son: escaso tamaño en relación a otras variedades; color grisáceo desteñido poco atractivo a los ojos del consumidor, que la considera de baja calidad; gran tamaño de su pulpa en relación a la cáscara; gusto sabroso, dado principalmente por su alto contenido de aceite. Del total de la producción de nuez de la provincia, la variedad Criolla representa aproximadamente un 80%. Las variedades Franquette, Mayette y Sorrento representan el resto.

Otra característica importante de la variedad Criolla es su baja productividad. Actualmente su producción promedio* por planta es de 10 a 15 kg. Ello es debido al poco cuidado que el productor le da al cultivo y a que el fruto en esta variedad florece temprano, por lo que soporta heladas que traen como consecuencia una disminución importante en la producción. Esto último hace que el productor riojano opte por implantar variedades tardías como Franquette, Mayette y Sorrento, dado su mayor rendimiento y su mayor calidad respecto a la variedad Criolla.

La variedad Franquette tiene por principales características su mayor y variado tamaño y su vistosidad, que hacen de ella un fruto de gran calidad, apreciado por el consumidor.

Su pulpa no difiere en mucho del tamaño de la Criolla y su gusto es igualmente sabroso. Su rendimiento es mucho mayor, por su gran tamaño y por tener una floración tardía, que evita los riesgos de heladas. Su rendimiento promedio está en la actualidad en los 30-40 kg por planta. Se lo podría elevar, con apropiado manejo, a una producción de 100 kg por planta.

Durante el período 1966-1976 se han plantado un promedio de 1000 plantas por año; durante 1977 se plantaron 4000 plantas y en 1978, 3050. En 1979 se estima que se plantarán 5000 plantas. Estos datos corresponden a los departamentos de Chilecito y Famatina, y se consideraron solo las plantas adquiridas a INTA de Chilecito. Las que provienen de viveros particulares no se han tomado en cuenta por falta de información.

El departamento de Famatina en primer lugar, y el de Chilecito en segundo, son las áreas de mayor producción en la provincia; esto se ve claramente en el cuadro A.3.2. También estos departamentos son los de mayor rendimiento, ya que reúnen las condiciones ideales para el cultivo de la nuez, por altitud, clima seco y fuerte sol, siendo el factor limitativo de su expansión (especialmente en Famatina), el uso irracional del agua, ya que su administración se sigue rigiendo por los usos y costumbres. Como consecuencia, hay plantaciones de buena producción al lado de plantaciones de regulares rendimientos.

* en la provincia.

<u>Depto.</u>	<u>Ha</u> <u>Plantad.</u>	<u>Ha.que</u> <u>No Prod.</u>	<u>Ha en</u> <u>Produc.</u>	<u>Rdto.</u> <u>X Ha.</u>	<u>Rdto.</u> <u>P/Planta</u>	<u>Producción</u> <u>Ton.</u>
Castro Barros	290	20	270	862	21	300
Chilecito	850	50	800	1163	29	930
Famatina	1145	65	1080	1127	28	1210
F. Varela	30	2	28	1000	25	28
V. Peñaloza	20	2	18	833	21	15
S.B. Sauces	45	3	42	1048	26	44
Sanagasta	70	2	68	1074	27	73
	2450	150	2300	1130	Prom.25,3	2600

Estos datos corresponden a la cosecha 1977/78.

Fuente: Secretaría de Agricultura y Ganadería.

La cosecha se realiza durante el mes de marzo y la hace el mismo productor, generalmente apaleando el árbol. El fruto, de esa manera, cae sobre grandes carpas que han sido colocadas previamente en el suelo. La utilización de este método daña a la planta, disminuyendo su rendimiento.

Luego de cosechado el fruto se lo coloca en bandejas para su secado, que tiene una duración de un mes.

Por último, el productor separa la nuez que sale entera de la planta de la nuez de descarte. Esta nuez sale rota, con la cáscara un poco partida o bien con la cáscara manchada.

La nuez entera se coloca en grandes bolsas a la espera del mayorista que comprá toda la producción. La nuez de descarte (aproximadamente un 10 % de la producción), se vende con cáscara, como está, o bien se descascara y se vende como pulpa a un precio muy superior.

3.2.4. La importación

Como se vé en el cuadro A.3.3., la República Argentina, importa nuez principalmente de Chile, Italia y USA. De esos países obtiene el producto en sus tipos; nuez con cáscara y nuez sin cáscara. Dichas importaciones nacen de causas distintas. La primera es la

insuficiencia de la producción nacional para cubrir la demanda. La segunda es que nuestro país produce en un 80% la nuez de variedad Criolla. Este tipo de nuez no tiene vista, ya que es de tamaño chico y su color no es atractivo. El consumidor prefiere una nuez más grande y blanca, requisito que cubre la variedad Aconcagua proveniente de Chile, país que tiene muy buen clima para el cultivo de nuez, y muy poco consumo interno, lo que crea grandes excedentes, que en ciertas oportunidades llegan al estar a precios más bajos que los de la producción nacional.

La tercera razón por la cual nuestro país importa, es que los importadores (generalmente son los mismos mayoristas que compran las cosechas en las provincias), realizan compras en el exterior para crear un factor de presión a fin de que los productores locales disminuyan los precios pedidos por sus cosechas. Este hecho se ve facilitado por los bajos aranceles que rigen a dicho producto.

Las importaciones de nuez sin cáscara tienen mucho menor relevancia. En este caso la nuez nacional compite de igual a igual con la importada, ya que ha desaparecido su principal desventaja: la mayor vistosidad de la cáscara de la nuez chilena.

La pulpa o mariposa nacional es de sabroso gusto al igual que la chilena, aventajando en este sentido a la norteamericana.

3.2.5. Precios.

El producto es introducido en plaza por el mayorista, quien se provee a la vez en el mercado interno (provincias) y en el mercado internacional.

El precio varía según la variedad y el tamaño del fruto y la época del año en que éste es comercializado, ya que al aumentar la demanda del mismo en el último bimestre del año, el precio sube considerablemente. Se estima que el precio se incrementa en los dos últimos bimestres a nivel consumidor entre un 10% y un 20% mensual.

A continuación se detalla como está formado el precio de venta de la nuez con cáscara de la variedad Criolla:

CONETEC SOCIEDAD CIVIL

137

. Precio en chacra pagado al productor	1,00
. Precio pagado al mayorista por el minorista	1,80
. Precio pagado por el consumidor	3,60

El margen del mayorista es aproximadamente de un 80% y el margen del minorista es de un 100%.

La relación del precio de la variedad criolla con otras variedades es la siguiente:

. Criolla	1,00
. Sorrento	1,25
. Franquette	1,50
. de Chile	2,00

Con respecto al precio de la nuez sin cáscara, la situación varía ya que la industria alimentaria es la principal consumidora del producto. No obstante hay un volumen destinado al consumo masivo. La industria alimentaria le compra el producto al mayorista, al mismo precio pagado por el minorista.

El mayorista por lo común descascara la nuez de segunda de descarte o la nuez de tamaño inferior a 26 mm de diámetro, que ha adquirido al productor. Para obtener un kilogramo de nuez sin cáscara se necesitan aproximadamente 3 kg de nuez de este tipo. Considerando que la nuez de descarte o de segunda se ha pagado a un promedio de \$600/kg., y que el pelado, tamañado y fraccionado de la misma tiene un costo de 600/kg, resulta:

. Costo en chacra pagado al productor	\$ 2.400
. Precio pagado al mayorista por el <u>mino</u> rista y por la industria	\$ 6.000
. Precio pagado por el consumidor	\$15.000

El mayorista tiene un margen del 150%. Similar margen tiene el minorista en relación a la venta al público. Estos precios son de diciembre de 1978.

A pesar de que los sectores de comercialización deben afrontar los costos financieros por el mantenimiento de las existencias hasta

la venta de las mismas y los costos de pelado y clasificación necesarias para el acondicionamiento y venta de este producto, el márgen bruto observado implica una remuneración neta muy significativa, que no está en relación con la participación del sector productor en el ingreso bruto de todo el proceso.

3.3. La demanda

3.3.1. Localización

Para las distintas variedades de nuez riojana, en sus dos formas. nuez con cáscara y sin cáscara, el centro principal de consumo es Buenos Aires y, en menor nivel Córdoba, Tucumán y Santa Fe.

3.3.2. Consumo aparente

Con los datos correspondientes a la producción nacional y a las importaciones realizadas es posible determinar el consumo aparente que se muestra en el cuadro A.3.4..

En este se nota un crecimiento constante en el consumo del producto, ya que en 15 años dicho consumo casi se ha duplicado.

La razón de este incremento se puede encontrar en la mayor utilización del producto por parte de la industria alimentaria y además por un cambio en el hábito de la demanda, ya que además de alimentar su consumo, lo hace durante todo el año, con picos en el último bimestre. En el caso de la importaciones se han tomado cifras correspondientes a volúmenes de nueces con cáscara.

3.3.3. Consumo per cápita

El consumo per cápita de la nuez, se obtuvo del cociente realizado entre el consumo aparente y la población de un año dado.

Las proyecciones del consumo per cápita se realizaron mediante la utilización del método de regresión lineal por mínimos cuadrados.

AÑO	CONS.PER CAPITA Kg. x hab.	AÑO	CONS.PER CAPITA Kg. x hab.
1963	0,223	1973	0,238
1964	0,223	1974	0,349
1965	0,263	1975	0,311
1966	0,245	1976	0,338
1967	0,228	1977	0,358
1968	0,284	1980	0,36
1969	0,274	1985	0,41
1970	0,261	1990	0,47
1971	0,280	2000	0,62
1972	0,230		

3.3.4. Segmentación del mercado

El uso tradicional del fruto era el consumo directo; en menor medida, el consumo industrial. En este sector se lo utilizaba en la industria de las tinturas para la fabricación de la llamada "Nogalina".

En la actualidad, como ya se ha expuesto, se ha ampliado el campo de utilización de la nuez, debido al mayor uso por parte de la industria alimentaria en general.

Dicha industria utiliza el producto de las más variadas formas (en la fabricación de pastas, en la elaboración de helados, en la industria confitera, por sólo mencionar alguna de ellas).

También es importante el mayor interés mostrado por los consumidores para adquirir nuez sin cáscara. Los motivos que se esgrimen para ello van desde lo económico (mayor aprovechamiento) hasta lo práctico.

3.3.5. Competencia en el mercado

La competencia entre los frutos de las distintas provincias no existe dado que el mayorista compra a granel* y luego mezcla las producciones, las fracciona y las vende, no existiendo a nivel minorista ni consumidor posibilidades de hacer una diferenciación.

En cambio, hay diferenciación con la nuez importada, en parte por sus características propias y en parte por el hecho que en el envase que las contiene menciona su origen.

En la actualidad existen preferencias hacia el tipo de nuez chilena especialmente por su vistocidad, aunque el mejoramiento de calidad de la nuez nacional hace preveer una sustitución de esa preferencia a corto plazo.

3.4. Análisis del sistema de comercialización

La principal característica del sistema productivo de la provincia es el predominio del minifundio y la falta de capital de los productores. Esta falta de recursos propios y de créditos adecuados (los últimos a causa de la falta de títulos de propiedad por parte de los productores), impiden que se logre un desarrollo tecnológico. La necesidad de financiamiento por lo común es cubierta por el sector mayorista, que se refleja en menores precios al productor y que además comprende la dependencia de este.

El pequeño productor que entregó su cosecha en el mes de abril o mayo, ya en el mes de junio solicita adelantos al mayorista, a cuenta de la futura cosecha. Dichos adelantos son usualmente recargados con altos intereses, que el productor debe aceptar.

Es común que cuando el productor entrega su cosecha, los adelantos con sus respectivas cargas financieras hayan superado el monto a cobrar por la misma; esta situación hace que el poder de negociación del productor en cuanto al precio a fijar por su cosecha sea muy limitado.

El mayorista retira la producción del agricultor, previa clasifica-

* En las diferentes provincias.

ción por parte de éste. De esta manera clasifica nuez de primera, de segunda y de descarte.

Ocasionalmente los productores rompen la nuez de descarte y la ven den pelada y a granel obteniendo de esta manera una buena ganancia, ya que la nuez de descarte se vendió en la última cosecha p. ej. a \$500/kg. Con aproximadamente 3 kg de este tipo de nuez se obtiene 1 kg de nuez pelada que se comercializa en \$3500/4000 por lo que la ganancia es de \$1000 a \$1550 teniendo en cuenta que la mano de obra para esa operación la pone el mismo productor.

Los grandes productores por lo común acopian su producción a la es pera de mejores precios, ya que el mayorista en los meses de agosto-setiembre tiene gran necesidad del producto. La fijación de pre cios en esa situación se realiza mediante una concertación entre las partes.

El mayorista tiene el rol de acopiador en la provincia, ya que éste como figura comercial individual casi ha desaparecido. Realiza además la clasificación, y el blanqueo para luego fraccionar el produc to en bolsas de material plástico de 30, 10, y 5 kg., realizando to do el proceso en la provincia.

Con respecto a la nuez pelada, los mayoristas compran pequeñas cantidades en esa condición, ya que adquieren principalmente nuez de descarte que, juntamente con la nuez que no tiene el tamaño mínimo exigido, ~~menor~~ tamaño a 26mm se rompe para la obtención de pulpa. Posteriormente se hace una clasificación de la cual resultan los si guientes tipos: Mariposa, 1/2 Mariposa y 1/4 de Mariposa.

Este tipo de nuez es fraccionada en cajones de cartón corrugado de 10 kg y en bolsas de plástico de 1 y 5 kg. (todas estas medidas tie nen como destino al comercio minorista y a la industria).

Al romper la nuez se puede obtener una mariposa blanca. Su destino es la industria y el consumidor. Pero en muchas ocasiones se obtiene una mariposa de color muy oscuro denominada "negrita". Esta nuez no tiene ninguna vistosidad pero sí un sabor muy sabroso. Se muele y se destino principal es la industria alimenticia.

Los mayoristas hacen la introducción del producto en plaza, pues tienen depósitos en Buenos Aires, de esta manera conforman una integración del mayorista de primer venta con el mayorista de re-venta. Ejercen sobre los minoristas una posición dominante.

3.4.1. Comercio minorista

Se aprecia un grado de atomización similar al que vimos en el sector productivo que la vuelve ineficiente.

Cada pequeño negocio comercializa un volumen muy reducido, lo que determina la falta de poder de negociación, y que además deban trabajar con elevados márgenes para obtener cierta rentabilidad.

Generalmente fraccionan el producto recibido en bolsas de 1 kg., 500 g. y 250 g. para el caso de la nuez con cáscara.

En el caso de la nuez sin cáscara, en ocasiones la reciben fraccionadas en bolsas de 1 kg, 500 g. y 100 g, en otras, la fraccionan ellos. Los comercios de productos dietéticos venden esta nuez en forma suelta.

Considerando solamente el área Metropolitana, que comprende la Capital Federal y 25 partidos del Gran Buenos Aires, los consumidores adquieren el producto en unos 23.000 comercios minoristas que son abastecidos a lo sumo por 10 comerciantes mayoristas-im-portadores, lo cual demuestra una gran satelización de la demanda frente a la concentración de la oferta.

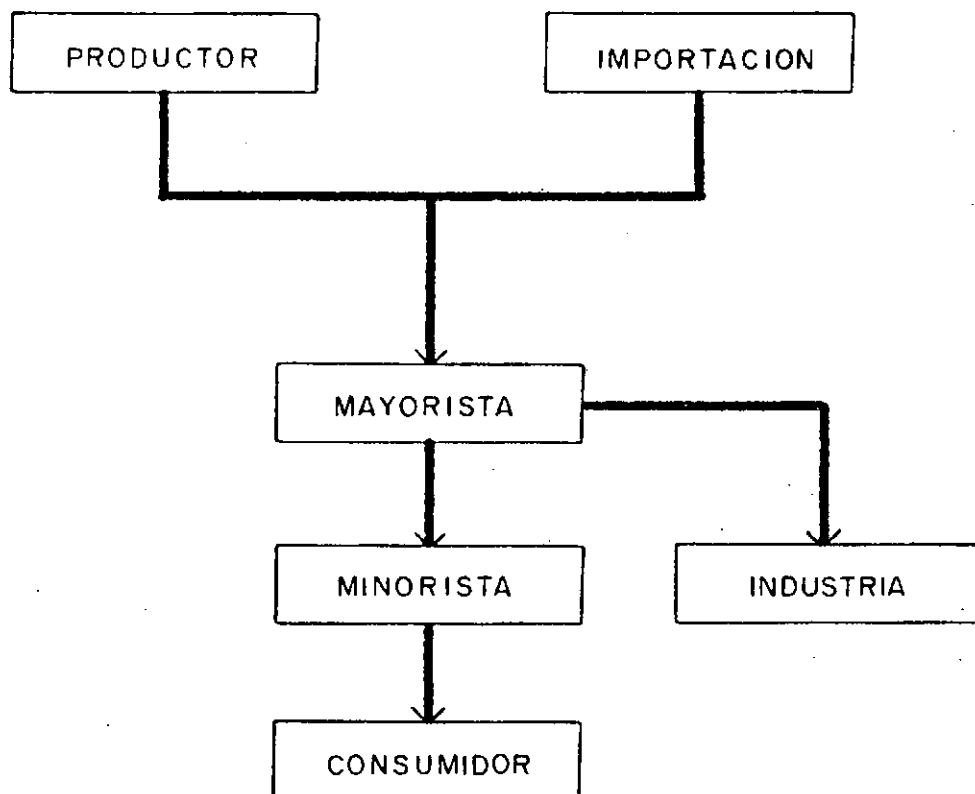
La falta de información desorienta a los minoristas. Su decisión de compra está generalmente sustentada por razones de hábito, co-modidad, crédito y distancia.

3.4.2. Transportes

El medio más utilizado para trasladar el producto es el camión que cuenta con adecuados sistemas de caminos. Respecto del ferrocarril el ramal que va a Chilecito abarcaría una zona importante dada la cercanía del Departamento de Famatina, tiene una circulación de

dos viajes semanales, lo que hace que no sea conveniente su utilización.

CANALES DE COMERCIALIZACION



3.5. El mercado internacional

3.5.1: Introducción

Los países desarrollados absorben la mayor parte de la producción mundial de la nuez. De esta manera, países como Alemania Federal, Inglaterra, Países Bajos y Suiza, realizan grandes importaciones. Dichos países utilizan a la nuez fundamentalmente como insumo para la industria alimenticia y también como consumo directo.

Los principales países productores son Estados Unidos, Italia y

España. En ellos, la gran producción y el bajo consumo interno generan excedentes, que son fácilmente ubicados ya que el producto es de buena calidad y tiene precios competitivos.

La Argentina es importadora de nuez pues su producción no cubre la demanda interna y su calidad, pese a que ha mejorado, no llega a igualar la calidad de la nuez importada.

Su principal proveedor es Chile y en segundo lugar, Estados Unidos.

El aumento de la producción nacional y la entrada en producción comercial de variedades de alta calidad han significado en los últimos años, una disminución en las importaciones de este producto.

Con respecto a las importaciones de nuez sin cáscara, estas se empezaron a realizar como lo indica el cuadro A.3.3., a partir de 1966, de Chile. Dichas importaciones se producen como resultado de menores remesas de descarte y nuez de segunda calidad, de la producción nacional.

3.5.2. Legislación arancelaria

La nuez con cáscara, posición arancelaria 08.05.00.19, y la nuez sin cáscara, posición 08.05.00.20, tienen un derecho de importación del 5% sobre valor CIF, reglamentado por el decreto R.13/77.

La exportación de dichos productos no pagan derechos. Sí abonan sobre el valor FOB un 2% por INTA y no tienen acordado ningún tipo de estímulo que promocióne su comercio.

3.5.3. Factibilidad de colocación de la producción nacional y riojana.

Como lo muestra el cuadro A.3.6., las proyecciones efectuadas indican que a partir de 1980 el país tendrá una producción que superará la demanda interna, generando así excedentes. Para que ellos puedan ser colocados en el mercado externo, se tendrá que adecuar el producto al gusto internacional.

Dado que es reciente la entrada en producción comercial de variedades de alta calidad, se estima como muy difícil la colocación a breva plazo de dichos excedentes.

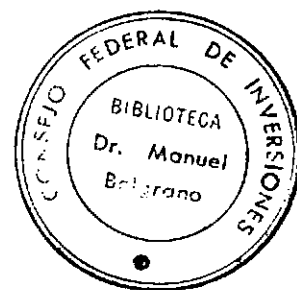
Como mercados de futuro se ven posibilidades en los países miembros del ALALC. Factor determinante de esta posibilidad son las ventajas arancelarias que existen entre ellos. Brasil, Venezuela y Perú han realizado importaciones de países como España, USA e Italia debiendo pagar para ello altos aranceles, como a continuación se detalla:

	<u>Grupo ALALC.</u>	<u>Otros países</u>
Brasil	5 %	155 %
Ecuador	36 %	70 %
Perú	5 %	72 %
Uruguay	0 %	1 %
Venezuela	0 %	30 %

Si la República Argentina utiliza estas ventajas, acompañándolas con un sistema integral de incentivos, las posibilidades de abastecer esta zona son muy grandes.

A.3.1. PRODUCCION NACIONAL DE NUEZ Y PARTICIPACION DE LAS PRINCIPALES PROVINCIAS

AÑO	CATAMARCA		LA RIOJA		MENDOZA	
	VOLUMEN (Tn)	%	VOLUMEN (Tn)	%	VOLUMEN (Tn)	%
1968	585	9	744	12	2.885	45
1969	690	12	800	14	2.380	40
1970	707	12	847	15	2.139	37
1971	682	10	910	14	2.652	41
1972	1.830	33	875	16	1.450	26
1973	1.500	26	970	17	1.740	30
1974	2.160	28	1.190	16	2.233	30
1975	2.280	29	1.200	15	1.930	25
1976	2.975	34	1.280	15	2.260	26
1977	3.700	40	2.000	22	1.200	13
1978	3.700	36	2.600	25	1.250	12



RIO NEGRO		TUCUMAN		RESTO		TOTAL
VOLUMEN (Tn)	%	VOLUMEN (Tn)	%	VOLUMEN (Tn)	%	
194	3	1.330	21	652	10	6.390
240	4	970	16	820	14	5.900
329	6	857	15	921	15	5.800
178	3	911	14	1.178	18	6.511
250	4	50	1	1.145	20	5.600
330	6	50	1	1.150	20	5.740
760	10	60	1	1.130	15	7.560
900	12	230	3	1.220	17	7.760
940	11	315	4	945	10	8.715
1.000	11	300	3	1.100	11	9.600
1.330	13	340	3	1.060	10	10.300

FUENTE: Secretaría de Agricultura y Ganadería.

A.3.2. PRODUCCION RIOJANA DE NUEZ POR DEPARTAMENTOS (en ton.)

A Ñ O S

Departamentos	1977/78	1976/77	1975/76	1974/75	1973/74	1972/73	1971/72	1970/71	1969/70	1968/69
Castro Barros	300	232	142	142	140	95	98	93	90	95
Chilecito	930	720	472	422	420	308	276	260	257	240
Famatina	1.210	923	594	564	560	447	407	428	400	390
r. Varela	28	22	10	10	10	22	21	19	18	15
Gral. Peñaloza	15	11	6	-	6	9	8	7	7	7
Sanagasta	73	58	35	35	34	62	55	61	52	48
S.E. Los Sauces	44	34	21	21	20	21	21	22	21	20
TOTALES	2.600	2.000	1.280	1.200	1.190	970	875	910	847	800

FUENTE: Secretaría de Agricultura y Ganadería de la Nación.

A.3.3. IMPORTACIONES DE NUEZ

AÑO	PAIS ORIGEN	CON CASCARA MILES			SIN CASCARA MILES		
		tn	US	US/kg	tn	US	US/kg.
1963	Chile	374,7	211,0	0,57	-	-	-
1964	Chile	451,7	230,7	0,51	-	-	-
1965	Chile	1.055,5	997,3	0,94	-	-	-
	Mexico	5,2	7,2	1,38	-	-	-
1966	Chile	587,6	519,6	0,88	47,8	70,7	1,48
1967	Chile	317,5	250,6	0,79	16,0	24,9	1,56
1968	Chile	184,8	158,1	0,86	29,6	55,7	1,88
1969	Chile	485,8	656,3	1,35	35,7	74,3	2,08
	Italia	46,5	32,9	0,71	-	-	-
1970	Chile	354,9	432,7	1,22	13,2	28,3	2,14
	U.S.A.	25,6	19,1	0,75	-	-	-
	Italia	20,0	13,4	0,67	-	-	-
1971	Chile	240,0	277,6	1,16	-	-	-
	U.S.A.	3	2,2	0,74	-	-	-
1972	Chile	17,9	18,7	1,04	5,0	6,5	1,30
1973	Chile	154,6	212,6	1,38	33,1	86,4	2,60
1974	Chile	1.205,4	1.937,9	1,61	267,9	1.090,3	4
1975	Chile	172,2	259,4	1,51	62,4	240,4	3,84
1976	Chile	35,0	52,7	1,51	15,0	37,9	2,52
1977	Chile	2,95	5,4	1,82	14,3	56,5	3,95
	U.S.A.	97,45	112,9	1,16	-	-	-
	España	234,9	319,8	1,36	-	-	-
	Portugal	5,0	3,0	0,6	-	-	-

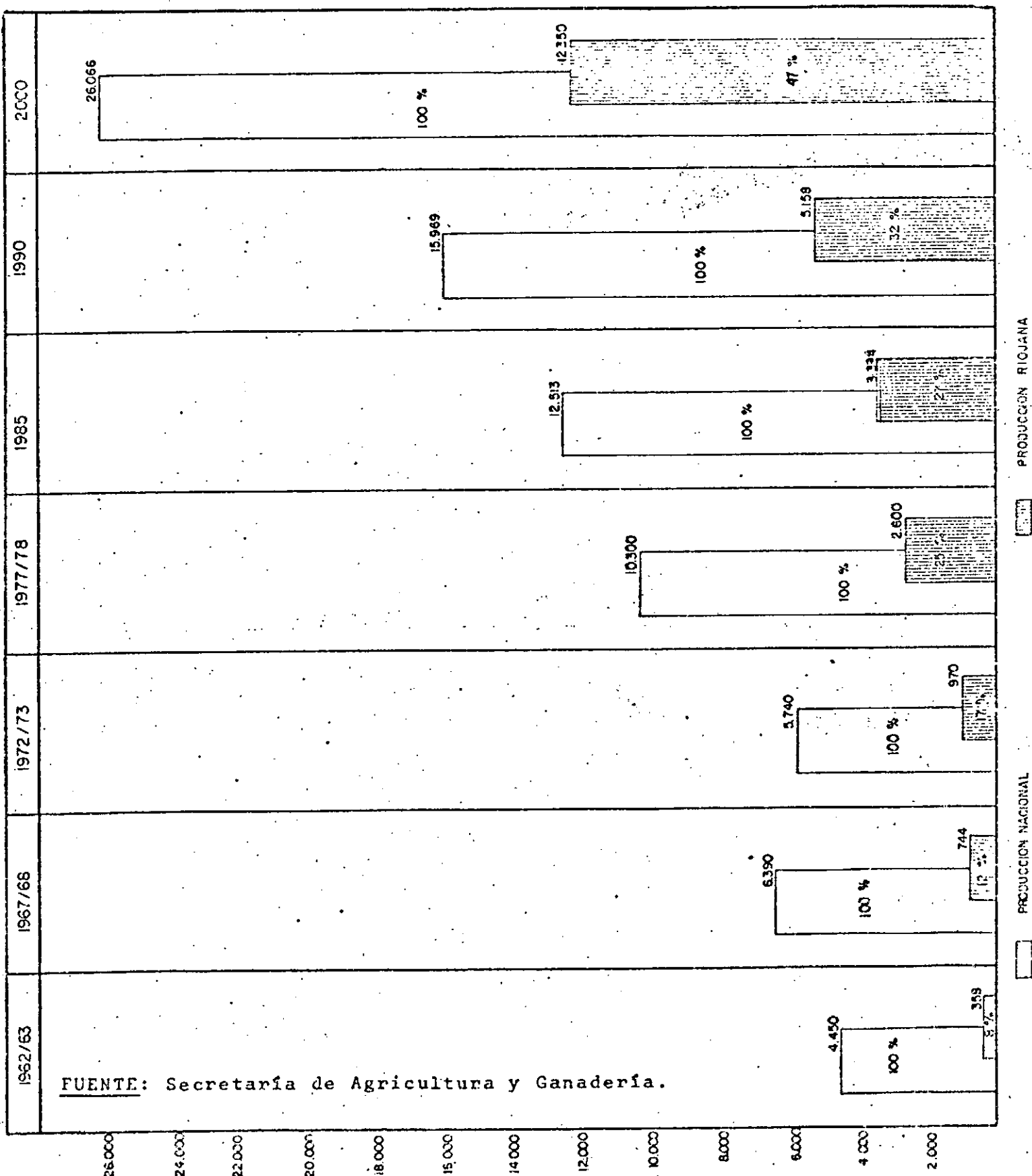
FUENTE: INDEC.

A.3.4. CONSUMO APARENTE DE NUEZ EN TONELADAS

	1963	1964	1965	1966	1967
Producción	4.450	4.430	4.780	4.943	4.894
Importación	374,8	451,7	1.060,7	587,6	317,5
Exportación	-	-	-	-	-
Consumo	4.824,8	4.881,7	5.840,7	5.530,6	5.211,5
	1968	1969	1970	1971	1972
Producción	6.390	5.900	5.800	6.511	5.600
Importación	184	532,3	400	243	18
Exportación	-	-	-	-	-
Consumo	6.574	6.432,3	6.200	6.754	5.618
	1973	1974	1975	1976	1977
Producción	5.740	7.560	7.760	8.715	9.300
Importación	154,6	1.205	172	35	125,6
Exportación	-	-	-	-	-
Consumo	5.894,6	8.765	7.932	8.750	9.425,6

FUENTE: Secretaría de Agricultura y Ganadería, e INDEC.

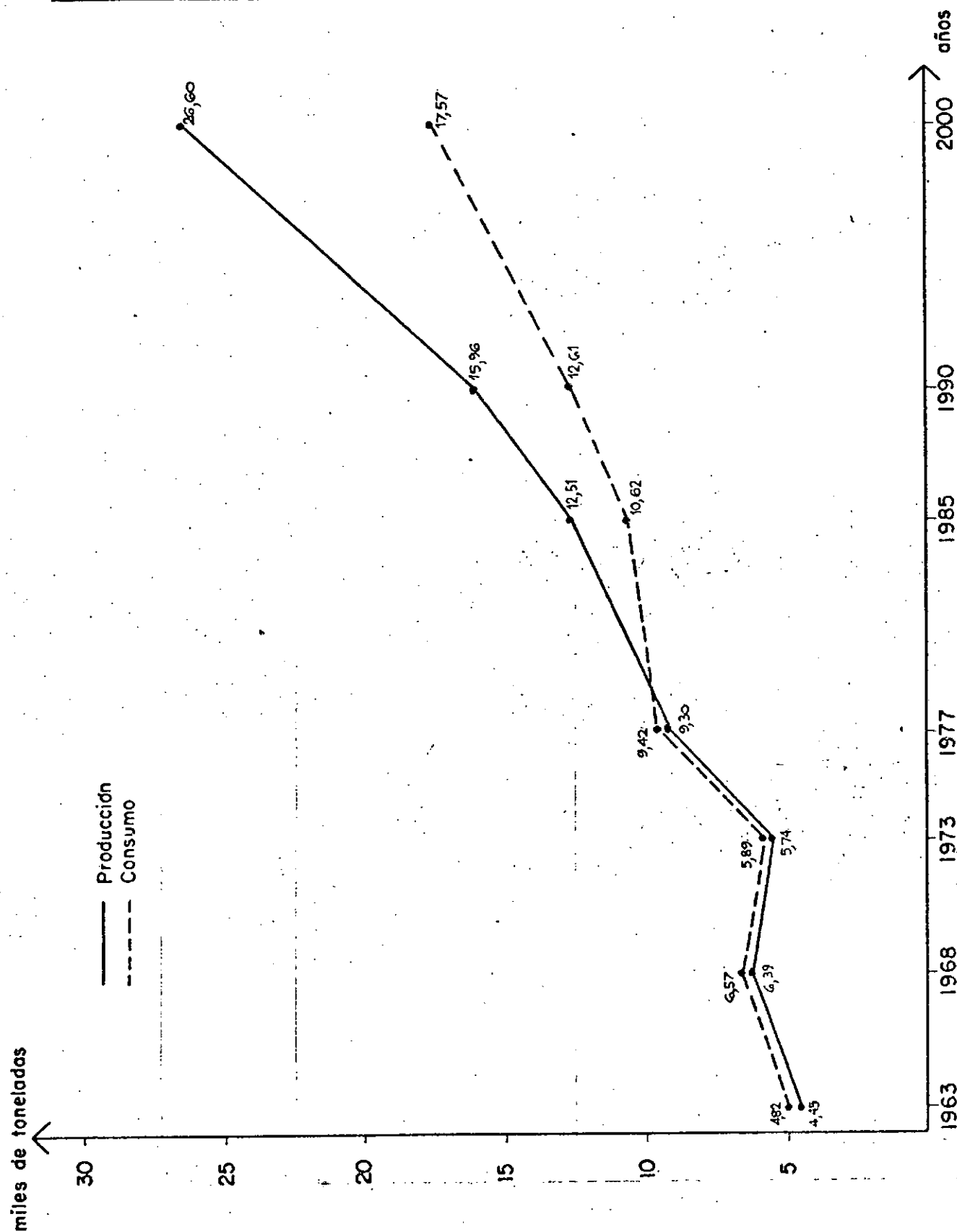
A.3.5. EVOLUCION DE LA PRODUCCION NACIONAL Y RIOJANA DE NUEZ



FUENTE: Secretaría de Agricultura y Ganadería.

CONETEC SOCIEDAD CIVIL

A.3.6. PRODUCCION Y CONSUMO ESTIMADOS HASTA EL AÑO 2000



FUENTE: CONETEC S.C.

CAPITULO 4 - MERCADO DE LAS ESPECIES AROMATICAS4.1. Los productos bajo estudio4.1.1. Introducción

El estudio desarrollado se centra en los siguientes productos aromáticos: anís, comino, orégano y azafrán. El objeto perseguido es el de indagar sobre la conveniencia económica de producirlos, habida cuenta de los costos de explotación precedentemente estudiados, las condiciones y valores característicos del mercado nacional e internacional, y los niveles cuantitativos o cualitativos que pueden definirse para la producción riojana.

4.1.2. Usos y aplicaciones

Las aplicaciones que definen la importancia económica de las especies bajo estudio son para cada uno de los productos las siguientes:

4.1.2.1. Anís

El fruto es utilizado en confitería, repostería, pastelería y aderezo de embutidos y comidas. Por destilación se obtiene un aceite esencial denominado "anetol" de uso común en la elaboración de farmacopea (pastillas, expectorantes, jarabes), golosinas y licores. Las aplicaciones de mayor importancia económica se refieren a la elaboración de licores y la condimentación de alimentos.

4.1.2.2. Comino

Del fruto se extrae un aceite esencial utilizado en la elaboración de licores. Las semillas se destinan al aderezo de comidas, la aromatización de quesos y embutidos.

La aplicación de mayor importancia económica es como aromatizante alimenticio.

4.1.2.3. Azafrán

Los estigmas desecados de la flor se utilizan como colorantes y aromatizantes de distintas comidas. También se emplean como adere-

zo en repostería y quesería.

4.1.2.4. Orégano

De las hojas de la planta se obtiene por molienda un aderezo para salsas, comidas y embutidos.

4.2. La oferta

4.2.1. La producción nacional

Tres de las especias en estudio se producen tradicionalmente en la Argentina. El azafrán se cultivó esporádicamente en las provincias de Córdoba y Buenos Aires, sin alcanzar valores significativos. El país carece en la actualidad de producción propia, sin perjuicio de las imitaciones comercializadas denominadas vulgarmente "falso azafrán", que en general son mezclas de productos molidos de menor precio y calidad.

Los suelos húmedo-arenosos favorecen el desarrollo de las distintas especias bajo estudio privilegiando así a las regiones del norte y noroeste del país para su cultivo.

Catamarca y San Juan son las provincias productoras de anís; el comino se da principalmente en Catamarca y en Salta y en menos escala en La Rioja; mientras que el orégano se cultiva fundamentalmente en Córdoba y Mendoza.

El cuadro A.4.1. muestra la serie histórica de producción para los últimos quince años (1962/77).

Las cifras demuestran un sostenido crecimiento de la producción que ubica el promedio de los últimos cinco años en los siguientes valores:

	tn/año
Anís	380(1)
Comino	560
Orégano	701

Esto se debe en parte al crecimiento de la producción en las pro-

(1) Sólo se consideran los años 1977 y 1978.

vincias tradicionales, y a la incorporación de nuevas regiones productoras: en la provincia de Salta, anís; en la provincia de Santiago del Estero, comino; y en la provincia de San Luis, orégano.

4.2.2. La producción riojana

En la provincia de La Rioja el anís no se produce en niveles significativos desde 1965. Para el comino la participación sobre el total nacional es del orden del 4%, mientras que el orégano no se produce en la provincia.

Los departamentos productores de anís y comino son los de General Lavalle, S.B. de los Sauces y Arauco.

Dada la sustitución que normalmente se opera entre el anís y el comino, es probable que el menor costo de explotación de este último haya determinado la desaparición del primero. El nivel del precio del comino justifica la aseveración precedente.

Los volúmenes de la producción riojana por departamento se presentan en el cuadro A.4.2.

4.2.3. La importación

Las cifras correspondientes al volúmen de importación de los últimos diez años se presentan en el cuadro A.4.3. donde también se indican los precios promedios.

La comparación de las cifras correspondientes a los últimos cinco años(1973/77), con las del período 1968/77 indica que las importaciones de anís y comino disminuyeron, mientras que se incrementaron las de azafrán. No existen registros de orégano.

El anís y el comino se importan en forma esporádica, mientras que las importaciones de azafrán tienen carácter permanente; se trata de un producto de abastecimiento netamente externo.

Los países de origen de las importaciones son fundamentalmente España y en menor medida, Francia y Alemania.

4.2.4. Características de la producción nacional

4.2.4.1. Calidad y fraccionamiento

La producción nacional de las especias consideradas es de baja calidad. En efecto, los métodos rudimentarios de secado y empaque determinan la mezcla del fruto (anís y comino), o de la parte apta de la hoja (orégano), con materias que empobrecen su valor final.

La carencia de tipificación de los productos bajo estudio favorece la ausencia de controles adecuados, dando lugar a mixturaciones, en muchos casos provocados intencionalmente para incrementar el volumen final.

Las plantas aromáticas presentan un contenido de agua que oscila entre el 70% y el 85% y durante el proceso de secado se las debe llevar a un nivel del 7% al 8%. Los métodos de deshidratación utilizados (secado natural por exposición solar) no garantizan la obtención de los valores deseados, ni depuran al producto de la materia que lo empobrece.

El fraccionamiento se lleva a cabo en la zona de consumo, en bolsas de 50 a 60 kg. Los introductores abastecen a mayoristas distribuidores y a la industria, produciéndose, antes del consumo final, fraccionamiento en bolsitas de 10 a 50 gr.

4.2.4.2. Embalaje y presentación

El envasado de las especias exige la utilización de materiales que garanticen:

- Protección frente a emanaciones externas de gas, la acción de la luz y el vapor de agua.
- Resistencia al ataque de la especia molida.
- Ausencia de compuestos que se combinen con el producto.

Los materiales de utilización corriente en el mercado internacional son plástico, vidrio y hojalata.

La distribución a nivel minorista se hace en bolsitas de papel celofán, polietileno, o en envases de vidrio.

Los fraccionadores le ponen marca al producto y abastecen al co-

mercio minorista.

4.2.5. Comparación con el producto importado

La ausencia de una tipificación oficial, tanto para exportación como para el consumo interno, provoca que la calidad final sea deficiente.

El orégano importado de Perú y México sobresale en plaza por su coloración verde uniforme, que contrasta con el producto local, de apariencia irregular. El azafrán se sustituye por un producto de menor costo, también colorante, que generalmente resulta ser el cártamo tintóreo. Existen numerosas denominaciones de productos sucedáneos impuestos comercialmente por las firmas introductoras (v.g. Rofrán por Comtegrand S.A. y Alzafrán por Layco).

4.2.6. Los precios

Los precios de introducción en plaza son por kg los siguientes:

- Anís	\$	1.500
- Comino	\$	2.500
- Orégano	\$	850
- Azafrán (import.)	\$	1.950.000

Valores obtenidos en octubre de 1978, entre las firmas introductoras de Buenos Aires.

Los precios al comercio minorista a la misma fecha resultan (excluido I.V.A.) por kg:

- Anís	\$	5.200 (molido)
- Comino	\$	7.400 (molido)
- Orégano	\$	3.200
- Azafrán (falso)	\$	24.000
	(legítimo)	\$ 2.300.000

La evolución de los precios al consumidor del orégano y del azafrán (Ver cuadro A.4.4.), se halla disponible hasta el año 1975, a partir del cual el Instituto Nacional de Estadística y Censos

dejó de publicar los precios de los productos integrantes de la canasta familiar.

Los precios corresponden a unidades de 10 gr para el orégano y 0,2 gr para el azafrán.

El cuadro A.4.4. presenta la evolución en valores nominales y constantes. Para la determinación de estos últimos se ha usado el índice de costo de vida o el de precios al consumidor con base 1960.

En el caso del orégano se observa la constancia de los precios en el período 1966/74 y un brusco incremento en 1975.

Por otra parte el azafrán presenta variaciones del orden del 100%, por las oscilaciones del volumen importado del producto.

El promedio de los precios deflacionados indica para el azafrán un valor de \$ 431,5, mientras que para el orégano resulta de \$ 2,16 1 kg.

Los precios al consumidor por kg resultan a octubre de 1978 del orden de:

- Anís	\$	10.000
- Comino	\$	15.000
- Orégano	\$	6.000
- Azafrán (falso)	\$	50.000
(legit.)	\$	4.500.000

Lo que implica la existencia de un margen minorista del orden del 100%. Debe considerarse que las especias en cuestión se expenden en cantidades pequeñas, lo que favorece la fijación de precios con márgenes elevados.

	Margen de venta Mayorista	Margen de Venta Minorista
Anís	246,7 %	92,3 %
Comino	196,0 %	102,7 %
Orégano	276,3 %	87,5 %
Azafrán (legítimo)	17,9 %	97,3 %

El margen de venta mayorista o de fraccionamiento de las especies, explica la creciente competencia existente en dicho sector del mercado.

4.3. La demanda

4.3.1. El consumo aparente

Con los datos correspondientes a la producción y el intercambio comercial internacional, es posible estimar la cantidad global consumida en el país para cada uno de los productos considerados.

Salvo para el caso del azafrán, que se importa en su totalidad, las cifras muestran una gran participación de la producción nacional, tal como surge de la serie estadística de los años 1968/77 la producción de anís y comino suele tener excedentes (ver cuadro A.6.5.).

En el cuadro A.4.6. se calcula el consumo per cápita dividiendo los valores de consumo aparente por la población del país.

4.3.2. Segmentación del mercado consumidor

La aplicación básica de las especias bajo estudio es su utilización como ingrediente en las comidas destinadas a la alimentación humana. Fuera de ella, el anís, y en un menor grado el comino, se han destinado a la industria licorera.

Sin embargo, la producción del "anetol" por destilación del fruto del anís es sustituido por el anetol sintético, obtenido químicamente, o por la semilla del hinojo, lo que le ha restado mercado al producto natural.

Por otra parte el azafrán se ha sustituido en gran medida por el denominado "falso azafrán", en general obtenido a partir de la mollienda de cártamo tintóreo, que si bien con menor eficacia, constituye un colorante sucedáneo de menor costo que el producto citado.

Todo ello implica la imposibilidad de discriminar segmentos diferenciados para las especias en cuestión, por lo que se procedió a considerar el mercado global de la alimentación.

4.3.3. Incidencia del precio y el ingreso en la demanda de especias

La función demanda de un producto puede plantearse como una función de variables tales como el precio del producto, el ingreso de los compradores del bien y de otras como el tiempo, los cambios estructurales de la economía y el sistema de precios.

En el caso bajo estudio, correspondiente a bienes de consumo -aun que podría considerarse para el análisis la categoría de bien intermedio-, debería existir una buena correlación entre la cantidad demandada con el precio del producto y con el ingreso del consumidor. En forma simbólica:

$$Q = K_1 \cdot P^e$$

$$Q = K_2 \cdot Y^E$$

donde:

Q = Cantidad demandada de un determinado bien.

P = Precio de mercado de ese bien.

Y = Ingreso de los consumidores de un determinado producto.

e = Elasticidad precio del bien.

E = Elasticidad ingreso del bien.

K_1, K_2 = Constantes.

A efectos de calcular las elasticidades respectivas se han utilizado los valores de precios e ingresos de los cuadros A.4.4. y A.4.7.

4.3.3.1. Anís

Las cifras disponibles no permiten realizar correlaciones con las variaciones del ingreso. Esto es debido a que las cifras de producción, base para el cálculo del consumo aparente, tal como se explica más adelante, no son confiables.

Por otra parte, tampoco están disponibles series confiables de precios.

4.3.3.2. Comino

La demanda de comino tiene, en el período analizado, una elasticidad ingreso negativa; es decir, resulta un bien inferior. Su consumo per capita ha disminuido a una tasa del 1,7% anual.

No ha sido posible lograr series de precios.

A pesar de ello existe información suficiente como para afirmar que el incremento de producción de los últimos años se origina en el aumento de los precios tanto internos como externos.

Durante 1977 se pagaba en chacra hasta \$1.000 el kg, mientras que el año oscilaba en \$ 350/450 el kg. Por su parte el precio de las exportaciones argentinas pasó de us\$ 0,75 el kg en 1974 a us\$ 1,37 el kg en 1977.

Cabe destacar que el costo de producción del comino resulta muy inferior al del año y que tradicionalmente éste se cotiza a valores superiores.

4.3.3.3. Orégano

La elasticidad precio del orégano en el período analizado, 1969/74, resulta del orden de -1,7.

También el ingreso influye sobre el consumo del producto en forma considerable; la estimación de la elasticidad ingreso alcanza a 5,8.

4.3.3.4. Azafrán

Dada la inexistencia de producción nacional, el consumo viene automáticamente determinado por las importaciones del producto.

Las elasticidades resultan elevadas (-0,6 y 2,4 para el precio e ingreso respectivamente), lo que se explica porque en los últimos años se ha operado una sustitución del producto por sucedáneos que las firmas especializadas han impuesto con denominaciones semejantes (Rofrán, Alazafrán, etc.) y que se han impuesto en el mercado dado el incremento de los precios del azafrán y la disminución general del nivel de los ingresos.

4.3.4. Estimación del consumo per cápita

4.3.4.1. Las encuestas de consumo

La encuesta de consumo correspondiente a 1960, realizada por el INDEC, tomando como base la familia tipo de obreros de la industria manufacturera, determina los siguientes valores de consumo para orégano y azafrán.

. Orégano	0,9 gr/familia tipo/mes
. Azafrán	0,1 gr/familia tipo/mes

Lo que representa en kg/hab/año:

.Orégano	0,0027 kg/hab/año
.Azafrán	0,0003 kg/hab/año

Para los restantes productos (anís y comino) no se dispone de registros estadísticos.

4.3.4.2. El consumo aparente

El cuadro A.4.7. determina el consumo aparente per cápita para la serie 1969/1977. Los valores medios determinados resultan:

. Anís	0,01288 kg/hab/año (período 1976/78)
. Comino	0,01930 kg/hab/año
. Orégano	0,02080 kg/hab/año
. Azafrán	0,00007 kg/hab/año

en los que se ha supuesto a la población total del país como consumidora de los productos bajo estudio.

4.3.4.3. Selección del consumo per cápita actual

a. Anís

Se considera conveniente la adopción del valor 0,01288 kg/hab/año, como estimación del consumo per cápita, ya que solo las cifras de producción de los últimos años gozan de cierta confiabilidad.

b. Comino

Se adopta el valor medio de 0,0193 kg/hab/año.

c. Orégano

La encuesta de consumo de 1960 registra un valor muy alejado al consumo aparente, determinado para los últimos años. Los Consultores estiman razonable adoptar el valor determinado para el consumo aparente es decir 0,0208 kg/hab/año.

d. Azafrán

El promedio se halla por encima de los valores correspondientes a los últimos años, y por debajo del valor encuestado por el INDEC. Dada la inmediata sustitución de los sucedáneos que provocaría la aparición del producto a precios competitivos, parece razonable mantener firme el promedio histórico. Se adopta como consumo 0,00007 kg/hab/año.

4.3.5. Estimación de la demanda

4.3.5.1. Anís

A los efectos de calcular la demanda futura (interna y externa) de anís, se analizaron las series estadísticas existentes. De ésta, la más completa resulta ser, en principio, la estadística de producción. Las importaciones y exportaciones resultan esporádicas y de poca significación.

Las series de producción muestran la gran participación de la provincia de Catamarca en el total nacional. En esta serie, el crecimiento explosivo entre las campañas agrícolas 1974/75 y 1975/76, 400% de aumento, es difícilmente explicable. Entrevistas mantenidas con funcionarios de la SEA y G y con informantes calificados relacionados con el sector, tendientes a lograr una explicación de estas cifras, indican que las estadísticas de producción de la provincia, basadas en superficie sembrada, no son confiables aunque fueron mejoradas en los últimos años.

Este hecho imposibilitó la tarea de realizar proyecciones basadas en valores históricos. En consecuencia los Consultores decidieron considerar únicamente los valores de los últimos años y utilizar el valor promedio, 380 tn/año, como base para el año 1978. Las

proyecciones se realizaron utilizando la tasa de crecimiento de la población. Los valores proyectados figuran en el cuadro A.4.8..

4.3.5.2. Comino

El cuadro A.4.5. muestra que sólo en algunos años, y en volúmenes no significativos, se han realizado importaciones de comino. La producción es consumida o exportada. En consecuencia, la totalidad de la demanda es identificable con la producción.

A los efectos del cálculo de la demanda futura se trabajó con la serie histórica de la producción corregida en los años 1970 y 1971 por el volumen de las importaciones.

Se trabajó con un modelo lineal, que dió la siguiente expresión:

$$P_n = 452 + 14n \text{ (en tn)}$$

donde $n = 0$ para 1968

Los valores proyectados figuran en el cuadro A.4.8..

La tasa de crecimiento anual resulta del orden del 6%.

4.3.5.3. Orégano

La serie de producción y consumo aparente son coincidentes, no se registran importaciones ni exportaciones.

El análisis del comportamiento de la producción indica un buen ajuste con el siguiente modelo lineal:

$$P_n = 146 + 67n \text{ (en tn)}$$

donde $n = 0$ para 1968

Los valores proyectados figuran en el cuadro A.4.8..

La tasa de crecimiento anual resulta del orden del 15%.

4.3.5.4. Azafrán

La demanda de azafrán es satisfecha totalmente con importaciones. El análisis de estos valores, cuadro A.4.5., y las consideraciones efectuadas en otras partes de este capítulo, indican como prudente considerar un nivel de demanda para el año 1978 igual al promedio del período 1969/78, con una tasa de crecimiento igual a la tasa de crecimiento de la población.

Los valores proyectados figuran en el cuadro A.4.8.

4.3.6. El mercado nacional. Capacidad de absorción de una mayor producción

4.3.6.1. Anís

La falta de valores estadísticos confiables no ha permitido realizar proyecciones basadas en valores históricos. El valor adoptado cubre actualmente la demanda interna, más un excedente de unas 50/60 tn que son exportados. Proyectando la producción con la tasa de crecimiento de la población se asegura el abastecimiento interno, más un saldo exportable ligeramente creciente -suponiendo un consumo per cápita estable-.

La posibilidad de la producción riojana de penetrar el mercado existe, aunque depende en gran medida de una combinación precio/calidad que produzca el desplazamiento de otros oferentes, en especial de la producción catamarqueña.

4.3.6.2. Comino

El comino presenta mejores posibilidades. Se está produciendo en la provincia de La Rioja, de modo que es posible lograr aumentos en la producción con inversiones relativamente poco importantes.

A partir del mediano plazo se presenta una posibilidad de ampliación del mercado, aunque estará siempre presente la competencia de la producción de Salta y Catamarca.

4.3.6.3. Orégano

El orégano presenta muy buenas posibilidades de colocación en el mercado nacional con una demanda firme y sostenida, con tendencia creciente.

De iniciar La Rioja la producción de orégano, debería considerar la conveniencia de mejorar la calidad del producto que actualmente se ofrece, asimilándolo al de origen peruano, evitando las misturaciones con productos extraños que quitan uniformidad a la coloración y empobrecen la especia.

4.3.6.4. Azafrán

Las posibilidades de colocación de azafrán se reducen a la obtención de un producto que penetre vía precio, desplazando a los sustitutos que se presentan en plaza.

El análisis de los costos de producción arroja una rentabilidad adecuada y puede esperarse un desplazamiento de gran parte del producto importado y un buen nivel de competitividad con los su cedáneos nacionales

4.4. El mercado internacional

4.4.1. Introducción

Los países desarrollados absorben la mayor parte de la producción mundial de especias, sin ocupar una posición destacada en ella. En efecto, más del 60% de las importaciones realizadas corresponden a Estados Unidos, Canadá, Inglaterra, Francia, Alemania Federal, Ita lia, Países Bajos, Suiza y Japón. Las estadísticas más recientes disponibles en las Naciones Unidas (GATT, Centro de Comercio Inter nacional) correspondientes al año 1968, indican que las importacio nes de especias en general correspondientes a dichos países alcan zaron a 178.650 toneladas por un valor de US\$ 115.698.000.

La especia de mayor consumo resulta la pimienta en sus dos varie dades (blanca o negra). De los productos bajo estudio se destacan por su volumen el anís y el comino, y por su elevado precio (resul ta la más cara de las especias) el azafrán.

A nivel internacional las aplicaciones de importancia se reducen al uso doméstico y a la industria alimentaria. Prácticamente han de jado de utilizarse en la industria farmacéutica o en la elaboración de perfumes. A título ilustrativo puede señalarse que en el merca do estadounidense el 75% del volumen consumido se destina a usos do mésticos, mientras que el 25% restante constituye un insumo de la industria alimentaria.

Un aspecto que cabe destacar en la evolución de los mercados cita dos resulta la creciente utilización del consumo destinada a la in dustria: la elaboración de 10.000 tn de carne conservada requiere 55 tn de quince especias diferentes.

Los volúmenes y valores correspondientes a las importaciones de a nís, comino, orégano y azafrán se indican en forma esquemática en el cuadro A.4.9. para los países de mayor importación (año 1968).

4.4.2. Principales productores y exportadores

Los principales productores para cada uno de los productos aromáticos estudiados resultan:

- . Anís : España, México, Bulgaria, Siria y Líbano.
- . Comino: Marruecos y en general los países mediterráneos.
- . Orégano: México, Francia, Italia y Grecia.
- . Azafrán: España.

Estos países no sólo producen las mayores cantidades del producto respectivo, sino que también han obtenido una calidad que se mantiene constante y que se ha impuesto entre los principales demandantes.

Así por ejemplo el comino más apetecido resulta el de largo menor a 1/4 de pulgada, color castaño amarillento, sabor fuerte y ligeramente amargo. En cuanto al orégano, se destaca el largo menor a 5/8 de pulgada, color verde claro, sabor fuerte y aromático.

4.4.3. Las exportaciones argentinas

La participación argentina en el comercio internacional de los productos bajo estudio se caracteriza por su ámbito reducido de colocación -los países limítrofes-, su falta de continuidad y su baja calidad.

Los cuadros A.4.10, A.4.11 y A.4.12 ilustran sobre el destino, cantidades y precios de las exportaciones de anís, comino y orégano, ratificando lo enunciado precedentemente.

Las cifras de los últimos dos años parecerían insinuar un principio de continuidad en las exportaciones de anís y comino a los países limítrofes. En dichos rubros el principal comprador resulta Brasil, que ha incrementado significativamente sus importaciones.

En el caso del orégano, las cifras de los últimos años demuestran interés por colocar partidas en mercados más "duros", como el de

EE.UU. y Alemania Federal.

Para ello debe tenerse en cuenta que la estructura del comercio internacional de especias depende fundamentalmente de la seguridad en los envíos y la confianza mutua.

Los consumidores de los bienes, prefieren la gestión a través del importador antes que el contacto directo, ya que:

- Estos ofrecen mejores condiciones de precio y calidad, y lo que es más importante demoran menor tiempo en concretar las operaciones.
- Resulta más fácil tratar con ellos que con un productor a distancia.

Es sumamente importante que la calidad de los envíos se ajuste a lo pactado. Al respecto, los países desarrollados cuentan con reglamentaciones de orden público que especifican claramente las condiciones a las que deben ajustarse los envíos. EE.UU. admite una tolerancia máxima de materias extrañas (piedras, basuras, alambres, cuerdas, semillas extrañas no tóxicas) para cada producto de:

Anís	1% del peso total
Comino	2% del peso total
Orégano	1% del peso total

A su vez, prohíbe los embarques con insectos vivos, detectando las polillas a través de un método normado de flotación.

Incluso llega a considerar un límite máximo de 5% de peso de semillas dañadas en la partida, e idéntico valor en moho.

4.4.4. Los precios internacionales

Los precios promedio de las exportaciones e importaciones argentinas de los productos bajo estudio se presentan en los cuadros A.4.3., A.4.10., A.4.11., A.4.12. y A.4.13.

De ellos se desprende que el precio internacional de las especias se halla sometido a grandes fluctuaciones.

Las importaciones de EE.UU. también reflejan la citada inestabili-

dad. Así, por ejemplo, según se desprende del cuadro A4.12, existen variaciones importantes en el precio del comino, de 1967 a 1968.

Las importaciones globales de todas las especias de EE.UU., Canadá, Reino Unido, Alemania Federal, Francia, Italia, Bélgica, Luxemburgo, Suiza y Japón han experimentado un incremento en volumen de 1964 a 1968 del 35,84%, mientras que su valor sólo ha variado en 11,24% en más, lo que indica para ese período una caída de los precios internacionales. Las cotizaciones correspondientes a abril de 1969 de los productos bajo estudio sobre puerto de Nueva York alcanzaban:

Anís

España

semilla	(bidón de 80 Lb.)*	0,47 US\$/Lb.
molido	(30 mallas, bidón de 100 Lb.)	0,53 US\$/Lb.

México

semilla	(bidón de 80 Lb.)	0,58 US\$/Lb.
molido	(30 mallas, bidón de 100 Lb.)	0,65 US\$/Lb.

Comino

Irán

semilla	(bidón de 80 Lb.)	0,36 US\$/Lb.
molido	(30 mallas)	
	.(bidón de 100 Lb.)	0,44 US\$/Lb.
	.(bidón de 200 Lb.)	0,42 US\$/Lb.

Orégano

Grecia

entero	(bidón de 30 Lb.)	0,71 US\$/Lb.
molido	(40 mallas)	
	(bidón de 140 Lb.)	0,71 US\$/Lb.

Azafrán

España

lata de una onza	5,85 US\$
lata de 10 Lb.	82,52 US\$/Lb.

* Libras

De su análisis se desprende que no existen grandes variaciones entre los precios de las especias naturales y molidas.

Si se comparan las citadas cotizaciones, aún teniendo en cuenta su antigüedad, se observa que en el caso del comino para 1969 se exportó a Bolivia una partida de 20.650 kg a 10.744 US\$, a un precio de 0,520 US\$/kg (FOB) contra un valor vigente sobre puerto de Nueva York de 0,794 US\$/kg, lo que indicaría desde el punto de vista del precio una posibilidad de colocación.

4.4.5. Legislación arancelaria y tributaria. Medidas de promoción

Las exportaciones de los productos bajo estudio se hallan libres del pago de derechos según lo establece la Resolución del M. de Economía 936 del 23/12/1976.

Se halla actualmente vigente una tasa del 2% para desarrollo del INTA. Entre las medidas promocionales cabe destacar que las especias consideradas se hallan comprendidas en el Régimen de Prefinanciación y Financiación de exportaciones según normas RF 20/21-RC. 693 (Banco Central) correspondiente a la lista N°3 rubro "otros bienes".

En cuanto a las importaciones cabe señalar que por decreto 13/77 el anís, comino y orégano tienen un arancel de 5% sobre el valor C.I.F. mientras que el azafrán se halla libre desde 1972.

En el ámbito interno no existen impuestos ni gravámenes especiales para dichos productos.

4.4.6. Factibilidad de colocación de la producción riojana

4.4.6.1. Anís

En caso de reactivarse la producción provincial del producto, cabría considerar la posibilidad de adecuarlo al gusto internacional. La competencia existente en el mercado interno y la creciente exportación, particularmente a Brasil, aconsejarían la obtención de una buena calidad.

4.4.6.2. Comino

Aún cuando el mercado interno no se halla saturado como en el caso del anís, valen para éste las mismas consideraciones. Es decir tratar de mejorar calidad para incrementar las exportaciones al área de la ALALC (Bolivia y Brasil), como punto de partida para colocarlo entre los principales demandantes.

4.4.6.3. Orégano

Prácticamente no existen exportaciones significativas aún cuando los últimos años demostrarían intentos de colocación en EE.UU.. No se considera aconsejable el área de la ALALC, y que Perú y Chile son productores de buena calidad.

4.4.6.4. Azafrán

El mercado mundial se halla casi monopolizado por España. Debería considerarse la colocación en el área latinoamericana a partir de la sustitución de los sucedáneos locales.

4.4.6.5. Conclusión

La posibilidad de colocación externa de la eventual producción riojana se halla sujeta a la obtención de productos que satisfagan el gusto internacional a un nivel de calidad.

Ello se halla básicamente condicionado a la radicación de plantas fraccionadoras en la zona de producción de la provincia, que depuren a las especias de materias extrañas que las empobrecen y que balanceen la colocación del producto fraccionado, en Buenos Aires y otros centros urbanos del país, (y por ende su elevada rentabilidad) con el abastecimiento continuo de los mercados internacionales (comenzando por el área de la ALALC).

Así se podría obtener la consecución de un doble efecto de crecimiento constante de la producción riojana, con su consiguiente ocupación de mano de obra y utilización de los recursos naturales, al mismo tiempo que propenden a la conservación del mayor valor agregado para la economía provincial.

4.5. Informaciones útiles

4.5.1. Direcciones de mayoristas y exportadores argentinos.

- . Baires Argentina - Diag. Roque Saenz Peña 651, C.F.
- . Miguel Castro - Cóndor 1549, C.F.
- . Contegrand S.A. - Treinta y tres 1840, C.F.
- . Fogola Hnos. - Defensa 223, C.F.
- . Freixas - Lima 83, C.F.
- . Segundo Rossi - Estados Unidos 366, C.F.

4.5.2. Cámaras e instituciones vinculadas a las especias

- . SAIPA - Sociedad de Investigación de Productos Aromáticos -
Cramer 2374
- . CAEMPA - Cámara Argentina de Especies Molineras de Pimentón
y Afines, Avda. de Mayo 1316, 1º piso of. 36.

4.5.3. Importadores y mayoristas de Estados Unidos y Canadá

- . California Commodities Corp. - 220 Jackson St., San Francisco
California, 94111, E.E.U.U.
- . Mimering Trading Corp. - 25 Brodway, New York, 10004, E.E.U.U.
- . Barbani Food Ltd. - Apartado 1130, Sussex, Nueva Brunswick,
Canadá.

A.4.1. PRODUCCION NACIONAL DE AROMATICOS (EN TON/AÑO)

PRODUCTO AÑO	A. N. I. S.					C. O. M. I. N. O.				
	Catamarca	Salta	San Juan	La Rioja	Total País	Catamarca	Salta	Santiag. del Est.	La Rioja	Total País
1977/78	330	30	40	--	450	320	325	--	35	630
1976/77	280	60	60	--	400	220	320	40	20	590
1975/76	210	--	78	--	288	92	420	41	17	550
1974/75	42	--	30	--	72	70	396	64	15	554
1973/74	25	--	25	--	50	86	311	--	13	410
1972/73	44	--	20	--	64	95	380	--	5	430
1971/72	47	--	13	--	60	110	294	--	6	410
1970/71	40	--	14	--	63	81	193	--	1	275
1969/70	54	--	74	--	119	120	408	--	22	550
1968/69	60	--	20	--	80	120	408	--	22	550
1967/68	62	--	23	--	85	123	184	--	27	334
1966/67	43	--	32	--	80	109	142	--	10	260
1965/66	54	--	20	16	90	110	165	--	45	320
1964/65	52	--	15	13	80	100	230	--	50	380
1963/64	38	--	354	24	420	98	168	--	54	320
1962/63	32	--	20	16	77	--	--	--	--	--
Promedio 1973/77	--	--	--	--	--	--	--	--	20	572,8
Promedio 1963/77	--	--	--	--	--	--	--	--	15,6	506,0
Promedio 1962/77	--	--	--	--	--	--	--	--	22,8	445,5

(continúa)

A.4.1. (continuación)

Córdoba	O R E G A N O			Total Luis País
	Mendoza	Salta	San Luis	
230	300	57	20	600
400	360	77	18	850
400	356	52	5	815
360	327	42	7	737
140	315	40	7	503
130	260	24	--	415
125	243	30	--	404
113	141	40	5	303
112	127	37	5	286
70	110	31	--	220
45	107	32	--	195
33	95	18	--	153
56	37	6	--	170
62	82	7	--	164
--	70	24	--	100
--	61	8	--	80
--	--	--	--	701
--	--	--	--	513,3
--	--	--	--	375,2

FUENTE: Secretaría de Estado de Agricultura. Estadística Agraria.

A.4.2. PRODUCCION RIOJANA DE AROMATICOS (EN TON/AÑO).

PRODUCTO AÑO	A N I S				TOTAL PCIA.	C O M I N O				TOTAL PCIA.
	FAMATINA	GRAL. LAMADRID	GRAL. LAVALLE	S.B.de los SAUCES		ARAUCO	S.B. de los SAUCES	GRAL. LAVALLE		
1977/78						15	5	15	35	
1976/77						8	3	9	20	
1975/76						6	2	9	17	
1974/75						5	2	8	15	
1973/74						4	2	7	13	
1972/73						2	-	3	5	
1971/72						-	-	-	6	
1970/71						-	-	-	1	
1969/70						15	-	-	22	
1968/69						12	-	-	22	
1967/68						4	-	-	27	
1966/67						-	-	16	-	
1965/64	3	1	6	5	16	-	3	3	10	
1964/65	1	-	7	4	15	11	17	-	45	
1963/64	2	3	9	7	24	-	-	-	50	
1962/63	1	3	6	5	16	-	-	-	54	

TOTALES: Promedio 1973/77: 20 - Promedio 1968/77: 15,6 - Promedio 1963/77: 22,8.

FUENTE: SECRETARIA DE ESTADO DE AGRICULTURA. ESTADISTICA AGRARIA.

A.4.3. IMPORTACIONES DE PRODUCTOS AROMATICOS

AÑO	A N I S			C O M I N O		
	VOLUMEN KG.	VALOR US\$	PRECIO US\$/KG.	VOLUMEN KG.	VALOR US\$	PRECIO US\$/KG.
1968	48.884	36.313	0,74	---	---	---
1969	57.436	37.966	0,66	---	---	---
1970	1.000	532	0,53	---	---	---
1971	1.000	536	0,54	125.712	94.623	0,67
1972	9.950	8.162	0,82	76.543	54.777	0,71
1973	---	---	---	---	---	---
1974	15.000	39.453	2,63	4.974	3.565	0,75
1975	23.443	62.008	2,64	---	---	---
1976	---	---	---	---	---	---
1977	25.776	20.943	0,81	20.710	23.313	1,37
PROMEDIO						
1968/77	18.249,4		1,17	22.794		0,87
PROMEDIO						
1973/77	12.844,8		2,02	5.136		1,04

(continúa)

A.4.3. (continuación).

A Z A F R A N			
	VOLUMEN	VALOR	PRECIO
	KG.	US\$	US\$/KG.
1968	545	124.442	228,3
1969	1.405	226.533	161,2
1970	1.286	170.894	132,9
1971	945	193.197	203,4
1972	2.150	333.396	155,1
1973	2.233	535.193	102,5
1974	2.645	775.749	293,3
1975	3.167	298.099	315,2
1976	545	124.442	228,3
1977	333	218.140	655,1
Prom. 68/77	1.595,4		255,5
Prom. 73/77	1.924,6		334,9

FUENTE: INDEC. Estadística de Comercio Exterior.

A.4.4. PRECIOS NOMINALES Y DEFLACIONADOS EN OREGANO Y AZAFRAN

PRODUCTO AÑO	INDICE DE COSTO DE VIDA/O PRECIOS AL CONS. BASE 1.960	O R E G A N O	
		NOMINAL \$ CORRIEN 10GR,	DEFLAC. \$ 1960 10GR,
1966	374,3	0,08	0,021
1967	483,7	0,10	0,021
1968	562,1	0,11	0,020
1969	604,7	0,12	0,020
1970	686,9	0,14	0,020
1971	925,3	0,17	0,018
1972	1466,2	0,26	0,018
1973	2350,5	0,36	0,015
1974	2919,6	0,53	0,018
1975	8256,5	3,70	0,045
PROMEDIO			0,0216

(continúa)

A.4.4. (continuación)

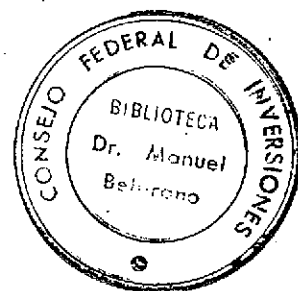
AÑO	A Z A F R A N	
	NOMINAL	DEFLAC.
	\$ CORRIEN.0,2 GR.	\$ 1960 0,2 GR.
1966	0,34	0,090
1967	0,51	0,165
1968	0,66	0,117
1969	0,66	0,109
1970	0,64	0,093
1971	0,66	0,071
1972	0,93	0,063
1973	1,33	0,057
1974	1,87	0,064
1975	7,73	0,094
PROMEDIO		0,0863

FUENTE: INDEC y elaboración propia.

A.4.5. CONSUMO APARENTE DE ESPECIES (EN TON./AÑO)

AÑO	NOMBRE	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
ARIS	Producción	80	128	63	60	64	50	72	288	400	450
	Importación	57	1	1	10	--	15	23	--	26	+
	Sub-total	137	129	64	70	64	65	95	288	426	450
	Exportación	--	--	--	--	2	10	--	33	55	+(1) 60
	Consumo aparente	137	129	64	70	62	55	95	255	371	390
COMINO	Producción	550	570	275	410	480	410	554	560	600	680
	Importación	--	--	126	77	--	5	--	--	--	+
	Sub-total	550	570	401	487	480	415	554	560	600	680
	Exportación	30	27	--	--	1	51	8	78	159	+(1) 175
	Consumo aparente	520	543	401	487	479	364	546	482	441	505
OPESANO	Producción	220	286	303	404	415	503	737	815	850	600
	Importación	--	--	--	--	--	--	--	--	--	++
	Sub-total	220	286	303	404	415	503	737	815	850	600
	Exportación	--	--	--	--	--	+++	+++	0,5	1	+
	Consumo aparente	220	286	303	404	415	503	737	815	849	600
AZAFRAN	Producción	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	Importación	1,405	1,286	0,945	2,150	2,933	2,933	2,645	3,167	0,730	0,333 ++
	Sub-total	1,405	1,286	0,945	2,150	2,933	2,933	2,645	3,167	0,730	0,333 --
	Exportación	--	--	--	--	--	--	--	--	--	+
	Consumo aparente	1,405	1,286	0,945	2,150	2,933	2,933	2,645	3,167	0,730	0,333 --

FUENTE: ELABORACION PROPIA. + Sin estadísticas finales
 ++ No se lleva desagregado
 +++ No significativo
 (1) Se estiman exportaciones



A.4.6. CONSUMO PER CAPITA DE ESPECIES

CÓDIGO	POBLACION EN MILES HAB.	A N I S		C O M I N O		O R E G A N O		A Z A F R A N	
		GLOBAL	PER CAPITA	GLOBAL	PER CAPITA	GLOBAL	PER CAPITA	GLOBAL	PER CAPITA
		KG.	KG./HAB.	KG.	KG./HAB.	KG.	KG./HAB.	KG.	KG./HAB.
069	23,428	137.000	0,0058	520.000	0,022	220.000	0,0094	1405	0,000060
070	23,748	129.000	0,0054	543.000	0,023	286.000	0,012	1286	0,000054
071	24,068	64.000	0,0027	401.000	0,017	303.000	0,012	945	0,000040
072	24,392	70.000	0,0029	487.000	0,020	404.000	0,017	2150	0,000089
073	24,719	62.000	0,0025	479.000	0,019	415.000	0,017	2933	0,000118
074	25,100	55.000	0,0022	364.000	0,015	503.000	0,020	2645	0,000105
075	25,490	95.000	0,0037	546.000	0,021	737.000	0,029	3167	0,000124
076	25,885	255.000	0,0098	482.000	0,019	815.000	0,031	730	0,000028
077	26,286	371.000	0,0141	441.000	0,017	849.000	0,032	333	0,000013
078	26,594	390.000	0,0146	505.000	0,019	600.000	0,023	---	---
PROMEDIO 6/78			0,01288		0,0193		0,0208		0,000070

A.4.7.

INGRESOS PER CAPITA DE LA POBLACION EN VALORES CONSTANTES

Año	Población en miles de hab.	Ingreso per cápita en \$ de 1960
1963	21.558	483,2
1964	21.868	525,5
1965	22.179	565,6
1966	22.488	561,4
1967	22.800	568,4
1968	23.113	584,8
1969	23.428	626,2
1970	23.748	651,0
1971	24.068	673,0
1972	24.392	684,8
1973	24.719	717,1

Fuente: Banco Central de la República Argentina.

A.4.8. PROYECCION DE LA DEMANDA GLOBAL A LA TASA MEDIA DE
CRECIMIENTO ANUAL (en tn/año)

AÑO	ANIS	COMINO	OREGANO	AZAFRAN
1980	392	620	947	1,785
1985	423	690	1.280	1,930
1990	458	760	1.615	2,080
1995	494	830	1.969	2,250

FUENTE: Elaboración propia

A.4.9. IMPORTACIONES DE LOS PRINCIPALES DEMANDANTES (1968)

PRODUCTO	PAIS	VOLUMEN IMPORTADO (ton)	VALOR(US\$)
ANIS (grano)	E.E.U.U.	167	88.000
ANIS (grano)	ALEMANIA FEDERAL	293	235.000
ANIS (grano)	FRANCIA	152	78.000
COMINO	E.E.U.U.	1790	559.000
OREGANO	E.E.U.U.	1485	782.000
AZAFRAN (molido)	ALEMANIA FEDERAL	3,9	1.740.000
AZAFRAN (rama)	FRANCIA	4	1.001.000

FUENTE: El mercado de especias en Norteamérica, Europa Occidental y Japón. GATT.

A.4.10. EXPORTACIONES ARGENTINAS DE ANIS

PAIS AÑO	BRASIL		URUGUAY		PARAGUAY		SUIZA	
	KG.	US\$	KG.	US\$	KG.	US\$	KG.	US\$
1977	45.448	55.593	6.052	8.354	3.500	4.567	---	---
1976	26.500	35.263	4.334	6.654	2.000	2.000	---	---
1975	---	---	---	---	---	---	---	---
1974	4.000	5.160	---	---	---	---	5.160	3.315
1973	2.000	2.586	---	---	---	---	---	---
1972	---	---	---	---	---	---	---	---
1971	---	---	---	---	---	---	---	---
1970	---	---	---	---	---	---	---	---
1969	---	---	---	---	---	---	---	---

TOTAL		
KG.	US\$	US\$/KG.
55.100	68.514	1,24
32.834	43.917	1,33
---	---	---
9.660	8.475	0,87
2.000	2.586	0,77
---	---	---
---	---	---
---	---	---
---	---	---

FUENTE: INDEC: Anuario de Comercio Exterior.

A.4.11. EXPORTACIONES ARGENTINAS DE COMINO

PAIS AÑO	BOLIVIA		BRASIL		PARAGUAY	
	KG.	US\$	KG.	US\$	KG.	US\$
1977	10.772	12.592	142.910	259.959	3.500	7.000
1976	6.050	8.921	71.185	81.558	619	1.259
1975	3.177	3.973	---	---	---	---
1974	7.427	7.441	42.000	68.700	---	---
1973	---	---	500	1.900	240	550
1972	---	---	---	---	---	---
1971	---	---	---	---	---	---
1970	7.279	3.775	---	---	---	---
1969	20.650	10.774	---	---	---	---

PERU		URUGUAY		T O T A L		
KG.	US\$	KG.	US\$	KG.	US\$	US\$/KG.
---	---	---	---	159.554	280.870	1,77
---	---	---	---	77.854	91.738	1,17
5.000	11.587	---	---	8.177	15.560	1,90
---	---	2.000	3.497	51.427	79.638	1,55
---	---	---	---	740	2.450	3,31
---	---	---	---	---	---	---
---	---	---	---	---	---	---
19.600	16.452	---	---	26.879	20.227	0,75
8.860	6.002	---	---	29.510	16.806	0,56

FUENTE: INDEC. Anuario de Comercio Exterior.

A.4.12. EXPORTACIONES ARGENTINAS DE OREGANO

AÑO	ESPAÑA		EE.UU.		PARAGUAY		ALEM.FED.		T O T A L E S		
	KG.	US\$	KG.	US\$	KG.	US\$	KG.	US\$	KG.	US\$	US\$/KG.
1977	38	162	600	2400	104	98	--	--	742	2.660	3,58
1976	55	282	70	500	317	543	--	--	442	1.325	2,99
1975	--	--	--	--	--	--	4	10	4	10	2,50
1974	--	--	34	81	--	--	--	--	34	81	2,38
1973	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1972	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1971	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1970	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1969	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Fuente: INDEC; Anuario de Comercio Exterior.

CONETEC SOCIEDAD CIVIL

267

A.4.13. IMPORTACIONES DE E.E.U.U. (continuación)

<u>PRODUCTO</u>	<u>1 9 6 7</u>			<u>1 9 6 8</u>		
	KG.	US\$	US\$/KG.	KG.	US\$	US\$/KG
ANIS	248.244	139.000	0,56	167.157	88.000	0,53
COMINO	1.821.060	755.000	0,41	1.790.256	559.000	0,31
OREGANO	1.255.710	702.000	0,56	1.485.387	782.000	0,52

Fuente: El mercado de especias en Norteamérica, Japón y Europa Occidental. GATT.