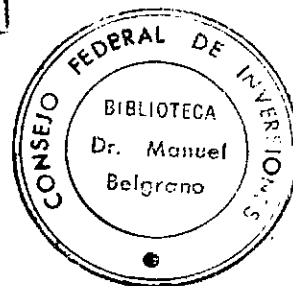


29129

CATALÓGADO



COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS PRIMARIOS  
EN FUNCION DEL MERCADO REGIONAL CON REFERENCIA  
AL BRASIL Y AL PARAGUAY

Cont. JOSE MARIA VERNET

2do. INFORME PARCIAL

Buenos Aires, julio de 1983

0  
H. 4112 A  
V 15 C  
II

1. Análisis de mercados regionales e internacionales para productos comercializables.

El objetivo de este punto es realizar una aproximación a las posibilidades de colocación de los productos de localización correntina, susceptibles de ser comercializados a nivel internacional, en función de los mercados de destino y de acuerdo a las condiciones de infraestructura comercial internacional en lo referente a distancia y medios de transporte, sobre todo en lo que hace a costo de transporte y perecibilidad de los productos en el momento de llegar a los mercados de destino, en base a la competencia de la producción nacional de esos mismos mercados, o de la oferta de otros países.

Este análisis compatibiliza los criterios normales que los agentes económicos -empresarios- adoptan en relación a la estimación de los mercados "naturales" para sus productos, con la alteración de las políticas económicas referidas al sector externo que han efectuado los distintos países en defensa de sus objetivos económicos nacionales, alteraciones que se traducen en medidas proteccionistas y procesos de sustitución de importaciones, sumado a dificultades de infraestructura y financiamiento del comercio exterior.

Desde el punto de vista del enfoque "natural", el enfoque "político" determina una alteración de los conceptos técnicos de mercado regional o mercado de destino de la producción. El comercio no se da en general por competencia, sino por complementariedad; no se produce por homogeneidad de producción de los países, sino por su carácter heterogéneo; el comercio actúa por lo común como un compensador de déficits entre las capacidades productivas y las necesidades y demandas de los diversos países; se relaciona, a su vez, con las discontinuidades o temporalidad de las producciones, so-

bre todo en materia agrícola.

Por otro lado, cabe recalcar la gravitación de la u  
unidad cultural, o la familia de naciones que se confi-  
guran, tales como el Pacto Andino, el mercado de la ALA  
DI o la misma América Latina, que determina de algún mo  
do pautas de comportamiento a nivel general; en ese sen  
tido, Argentina se siente más cercana a poblaciones co-  
mo la de Ecuador o Perú, que a las de Francia o Alema-  
nia. Sin embargo, desde el punto de vista infraestructu  
ral y de los medios de comunicación, el mercado europeo  
es más cercano y habitual que el latinoamericano del Pa  
cífico. Este hecho comprobado supone una apreciación a  
priori en la formulación de hipótesis de trabajo, que  
modifica sustancialmente las bases del análisis econó-  
mico del comercio internacional.

Por todo lo antedicho, el presente trabajo tiene co-  
mo objetivo primordial la observación, búsqueda y análi  
sis, en primera instancia, de la orientación que deban  
adoptar los mecanismos del comercio exterior de la pro-  
ducción correntina, en el marco de los fines generales  
de la economía nacional.

### 1.1. Selección de mercados

De acuerdo a la solicitud realizada en el trabajo,  
el mismo se halla encauzado en función del mercado re-  
gional.

El mercado regional inmediato a la Provincia de  
Corrientes estaría compuesto por los mercados de Bra-  
sil y Paraguay. El primero de ellos registraba una po-  
blación de 125 millones de habitantes para 1981, mien-  
tras que la de Paraguay alcanzaba a 3 millones para ese  
mismo año.

Otro mercado regional al que se puede acceder por  
vía marítima, o con desarrollo integrado ferroviario-

marítimo vía Puerto de Antofagasta, es el formado por el Pacto Andino: Bolivia, con comunicación ferroviaria directa, y Perú, Ecuador, Colombia y Venezuela, por combinación de ese medio y el marítimo. Para el año 1981, la población de estos países era de 75 millones de habitantes.

El volumen demográfico de estos tres mercados indica a su vez el volumen de consumo aproximado en cada uno de los países. En cuanto a la producción de origen correntino, los productos que mayores posibilidades de comercialización tienen son aquellos de muy bajo grado de perecibilidad, como es el caso del arroz, los cítricos y los productos con procesos industriales o frigoríficos (carnes enfriadas, refrigeradas o congeladas).

A partir de los datos de la FAO para el año 1981, puede observarse que la producción brasileña de arroz con cáscara ha sido de 8.261.000 tn; Paraguay produjo aproximadamente entre 60 y 75.000 tn. En los últimos años, Brasil ha importado, con grandes oscilaciones, un promedio inferior a 25.000 tn, exportando un promedio superior a 200.000 tn; en cambio, Paraguay no ha realizado importaciones, y exportó cerca de 1.000 tn, cifra insignificante. Por otra parte -como se verá más adelante- tanto Brasil como Paraguay tienen una fuerte protección de su producción arroceras, oponiendo en consecuencia altas trabas a la importación de este producto. En los últimos años, Brasil ha suspendido la importación de arroz, a fin de asegurar el empleo de mano de obra no calificada en el sector rural y solucionar problemas de balanza de pagos deficitaria, producido por las grandes importaciones de petróleo -producto fundamental para la organización de su sistema económico y su industria-.

En lo referido al tomate, producto de características más perecederas, Brasil produce aproximadamente

entre 1.500.000 y 1.700.000 tn métricas, mientras que Paraguay arroja una producción de 50 a 75.000 tn métricas, de acuerdo a las condiciones climáticas. Para tener una idea de la importancia productiva de ambos países, cabe anotar que la Argentina produce 500.000 tn métricas, es decir, un tercio de la producción brasileña.

En cuanto al comercio exterior, en el período 1976-1981, de los tres países mencionados el único que importó tomate fue la Argentina; por otra parte, solamente Paraguay registra para ese mismo período exportaciones, las cuales coinciden con las importaciones argentinas, lo que seguramente obedece al proceso de apertura de nuestra economía en el referido lapso, y a la consiguiente pérdida de los precios relativos en función del valor de la divisa, fenómeno que puede ser considerado como coyuntural; pero, revisando períodos anteriores, se advierte que tampoco se ha comercializado este producto, salvo la transacción de algunos excedentes dentro del acuerdo general de la ALADI.

Evidentemente, ninguno de los países analizados puede caracterizarse en relación al tomate como importadores; el avance genético y tecnológico, además, hace preveer que tampoco lo serán en el futuro, ya que e están incursionando en un rápido proceso de sustitución de importaciones.

Respecto del pimiento fresco, no se cuenta con datos dentro de la información general que suministra la FAO. Se ha consultado a las Consejerías Comerciales sitas en Brasil y Paraguay, las que han informado que, en el caso del primero de estos países, no se han registrado en los últimos años importaciones de este producto, no teniendo dicho país una alta demanda del mismo debido a las características de su mercado consumidor; la producción nacional abastece perfectamente las necesidades del mercado interno brasileño. En lo

que concierne a Paraguay, este país ha realizado algunas exportaciones de pimiento fresco hacia la Argentina, aprovechando -como en el caso del tomate- el deterioro de los términos de intercambio operado como consecuencia de la política económica de apertura instrumentada en nuestro país en el último período, y la facilidad de las comunicaciones con el mercado de Buenos Aires.

La información secundaria recabada en las Consejerías Comerciales a través de las estadísticas, informes parciales y de oficio de nuestros agregados comerciales, permite establecer que, para el resto de los productos localizados en la Provincia de Corrientes, la situación es similar a la que se ha descripto para el tomate y el pimiento fresco.

En efecto, los mercados de Brasil y Paraguay no ofrecen, en principio, mayores expectativas para la producción correntina de origen agropecuario, y menos aún para los productos fruti-hortícolas, ya que ambas regiones presentan óptimas condiciones de producción de ese renglón económico. Por otra parte, ambos países revelan altos índices de desocupación, mano de obra que, por falta de calificación, no es absorbida por la actividad industrial; y es obligación de los gobiernos generar fuentes de trabajo en el sector primario en general, aún cuando resulte anti-económico en cuanto a los costos, para ocupar a esta enorme masa de población, en respuesta a un acuciante problema social.

Con respecto a los países que integran el Pacto Andino, se adjunta al presente informe un gráfico en donde se halla registrada la información relativa a los siguientes productos: arroz con cáscara, cebada sin moler, batata, tomate, limón y naranja, los cuales han sido seleccionados como indicadores, a fin de establecer la viabilidad de la comercialización de los

productos correntinos en ese mercado.

De acuerdo a los cuadros de producción del período 1970-1980, se observa en todos los países un incremento de la misma de alrededor del 40-50 %.

Los países del Pacto Andino han importado arroz con cáscara en pequeñas cantidades: en 1977, 13.000 tn; 44.000 tn en 1980, correspondiendo la mayor parte de las mismas a un país: en el '77, Colombia absorbió el mayor volumen de ellas debido a una falla en su sistema productivo; algo similar ocurrió en el '80 en el Perú. En el año en curso es Bolivia el país que demanda importación de arroz, pero también se debe a un problema coyuntural provocado por las excesivas lluvias que han arruinado parte de las cosechas, básicamente las de arroz, papa, maíz y trigo. Es decir que no existe una demanda continua y permanente.

En lo que respecta a la papa, cuyo ciclo de producción es de tres a cinco años, se advierte que, por problemas tecnológicos -según la información de que se dispone- el grupo andino registra una tendencia decreciente en la oferta de este producto. En este año, como ya se ha dicho, Bolivia ha sufrido un estrepitoso fracaso en su producción agrícola.

Estos países son grandes consumidores de papa, ya que es un producto de principal importancia en sus respectivas dietas alimenticias. Para tener una noción más acabada de la relevancia del mismo, puede decirse que Bolivia, cuya población es de aproximadamente 6 millones de habitantes, consume igual cantidad de papa que la Argentina en términos absolutos, lo que quiere decir que el consumo por habitante es mucho más alto -cuatro veces más- que en nuestro país, de 28 millones de habitantes. Este año, en el que la pérdua de la cosecha de papa fue total en Bolivia, la demanda de este

producto altera el mercado nacional argentino, habiéndose producido en los últimos días una suba de los precios de la papa del orden del 95 % (la bolsa de 50 kg subió de 50 a 97 pesos argentinos). Esto es indicativo de que los desajustes en las cosechas sufridos por un país vecino provocan una suerte de liberación de las fronteras, y una respuesta de los países colindantes en términos de responsabilidad social continental, afectando al mercado interno del país abastecedor, al convertir el problema de pérdidas de cosecha en un problema del propio país. Es decir que en el comercio exterior general de productos de origen agrícola, y en especial en el rubro fruti-hortícola, se advierte que, cuando las estructuras productivas no se hallan orientadas a un comercio exterior específico con una demanda permanente y estable, el comercio que se realiza es consecuencia de alteraciones en los sistemas de oferta, estrechamente relacionados a los riesgos de pérdida de cosechas. Este condicionante climatológico o ambiental en general, que produce una merma en la oferta de determinado producto, provoca la "regionalización" del mercado, convirtiéndolo en un mercado interno general, por encima de las barreras limítrofes o fronterizas. Por lo tanto, las alteraciones producidas en una región puntualizada se transfieren al resto del mercado, en este caso, al que abastece la carencia coyuntural, provocando -como ya se ha expuesto- una suba de los precios internos.

De todo ello se desprende que no es posible establecer un sistema de comercio exterior a nivel empresarial en relación a estos productos, en tanto no exista una demanda firme, estable y permanente que garantice la fluidez de las transacciones y evite los efectos comentados en el párrafo anterior.

En lo concerniente al tomate, los países del gru-

po andino revelan una temporalidad absoluta, sobre todo en el caso de Ecuador, que cubre todo el período anual, siendo los demás países receptores de exportaciones de tomate en virtud de acuerdos del Pacto Andino de intercambio general.

La superficie cosechada y el volumen de producción tiende a incrementarse. El tomate es susceptible de industrialización, tiene un alto rendimiento por hectárea y presenta, por último, la ventaja de absorber considerable mano de obra, todo lo cual explica la tendencia positiva de su producción, tendencia que, por otro lado, se refleja en el resto de los productos seleccionados.

Los países del grupo andino son por lo general exportadores de tomate, oscilando en el período 1976-1980 entre las 1.200 y las 3.000 tn métricas, y siendo parte de ellas absorbidas por el propio grupo andino. Por su parte, las importaciones son exiguas, no superando las 500 tn métricas, y respondiendo en general a déficits de producción, es decir, a circunstancias coyunturales; dado su volumen, no justifican un mayor análisis.

Con respecto a los cítricos -como limón y naranja- estos países son competidores de la Argentina en cuanto a sus sistemas de exportación. Importan en cantidades insignificantes, en tanto que mantienen un buen nivel de exportación, sobre todo en lo que se refiere a su regularidad: oscilan entre las 5.000 y 6.000 tn métricas. Su mercado natural es el europeo.

En suma, las expectativas con respecto a los mercados regionales de Brasil, Paraguay y el grupo andino son escasas -si no nulas-, ubicándose a lo sumo en lo que puede denominarse "exportaciones de oportunidad". Obviamente, tal modalidad de exportación no permite la más elemental planificación, debido a que se halla enteramente supeditada a desajustes coyunturales.

Lo único que surge más claramente son posibilidades de una política de integración latinoamericana en función del arroz u otro tipo de productos; pero ello tendrá relación más con una política de integración dirigida que con las condiciones naturales de producción y de demanda. Para que sea factible una exportación de productos correntinos hacia estos mercados, deberá realizarse primeramente una acción política entre las naciones, para generar las condiciones de este tipo de exportaciones en el marco de un sistema de integración latinoamericana. El tema será examinado con más detalle en el punto referido a estrategias de comercialización.

Con respecto al rubro carnes, debe aclararse en principio que el mismo no permite la generación de una política a nivel puramente regional. El producto significa para la Argentina la suma de U\$S 800 millones, y ha llegado a ser históricamente el 50 % del ingreso de divisas del país. Actualmente, debido a la gran crisis mundial que ha provocado la sustitución de importaciones de carne en la Comunidad Económica Europea, Argentina ha perdido su antigua relevancia en el mercado internacional, sin perjuicio de lo cual el rubro representa uno de los sectores más poderosos dentro de la economía nacional.

La política de exportación de carnes reviste, entonces, carácter nacional; no es previsible a mediano plazo -10 a 15 años- un cambio en sus modalidades, lo que impide una generalización de políticas a nivel provincial. En otros términos, la acción desde el ámbito regional o provincial debe reducirse a la adecuación a las estrategias de la Nación, con el objeto de obtener mejores condiciones y ventajas.

De todos modos, cabe observar que Brasil constituye un neto importador de carnes -introduce entre

100 y 250.000 tn anuales-; **Paraguay**, en cambio, no requiere de este producto, al igual que Bolivia, Colombia, Ecuador. Perú, por su parte, importa entre 3.000 y 10.000 tn anuales. De todos los países del Pacto Andino, este último junto con Brasil deben tenerse en cuenta con relación a sus importaciones de carne para el mercado regional.

El Brasil, en virtud de un convenio bilateral, se provee habitualmente del Uruguay, viéndose Argentina de alguna manera desfavorecida en su posición como oferente; por el otro lado, a Perú actualmente Argentina le provee carne, proviniendo esta exportación de la región Norte de nuestro país, y realizándose por vía aérea: camión desde Corrientes, norte de Santa Fe y parte de Chaco, hasta el aeropuerto de la ciudad de Salta o de Tucumán, a partir de donde se embarca por este medio. Esta vía comercial podría ser agilizada -y ésta sí sería una parte de la política de carnes en la que el gobierno correntino puede tener ingerencia- a través de convenios de integración de las provincias del Norte argentino con la salida al Pacífico por el Puerto de Antofagasta, lo que reduciría considerablemente los costos de transporte y aumentaría, por ende, el precio recibido por el productor; dado que el precio de este producto comienza por un precio de competencia CIF en el mercado de destino, es decir, costo, seguro y flete en el mercado de destino, y luego, por desagregación de los costos de seguros y de fletes, se llega al precio recibido por el productor. Toda reducción de precios en el sistema de traslado del producto favorece directamente al productor con un mayor margen de ganancia, lo que a su vez supone mayores posibilidades de colocación y ampliación de este mercado.

En síntesis, este tipo de políticas de carne tiene relación con dos políticas de orden nacional: una

APENDICE 1.1.

a. Población países de la ALADI,  
Brasil y Paraguay.

Población de Brasil, Paraguay y países del Pac-  
to Andino (en miles de hab)

Año	P a c t o A n d i n o					
	Bolivia	Perú	Ecuador	Colombia	Venezuela	Brasil Paraguay
1970	4.325	13.461	5.958	20.803	10.962	95.322 2.290
1975	4.894	15.397	6.891	23.177	13.109	108.400 2.686
1979	5.426	17.149	7.777	25.245	15.093	119.460 3.068
1980	5.570	17.625	8.021	25.794	15.620	122.320 3.168
1981	5.720	18.199	8.275	26.355	16.156	125.220 3.269

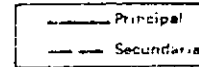
FUENTE: FAO, Production Yearbook. Vol. 35.

- b. Calendario, superficies cosechadas, precios, exportaciones e importaciones para arroz con cáscara, batata, tomate, limón y naranja. Países de la ALADI.

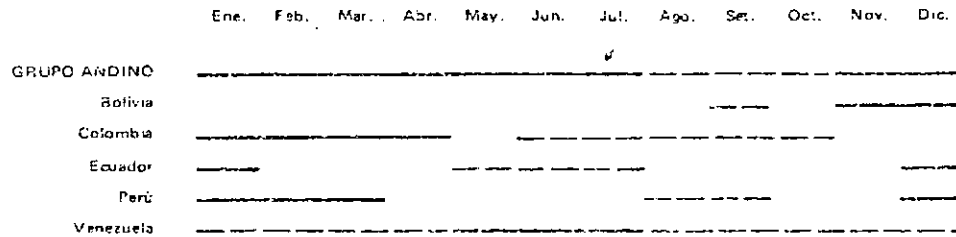
Gráfico 1

ARROZ CON CASCARA:

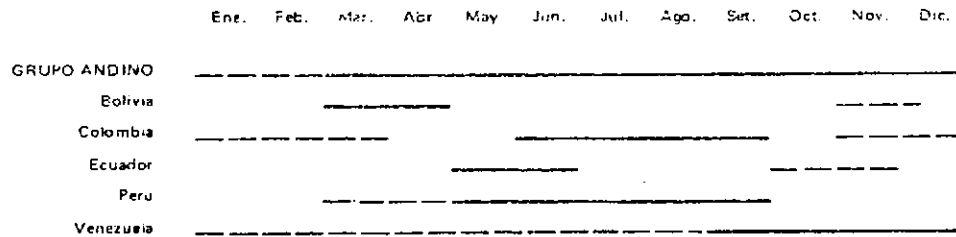
Calendario de Siembra y Cosecha, Superficie Cosechada y Producción, según país



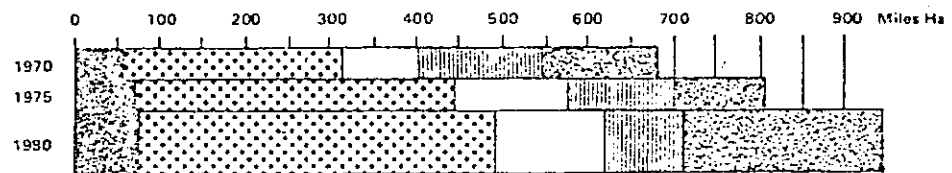
1. Calendario de Siembra



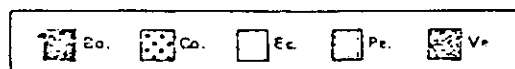
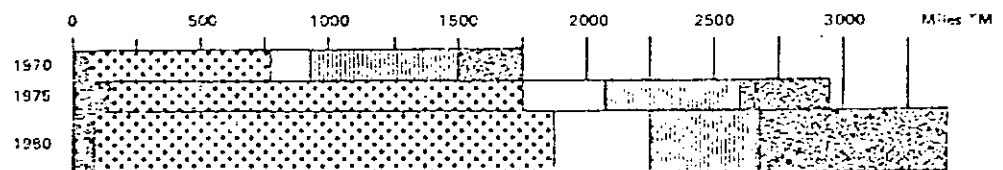
2. Calendario de Cosecha



3. Superficie Cosechada



4. Producción



Cuadro 1

ARROZ CON CASCARA: Superficie cosechada, producción, precios recibidos por el productor, exportación e importación, según país.

VARIABLES	GRUPO ANDINO	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
1. Superficie Cosechada (Miles de hectáreas)						
1970	669.7	55.1	257.3	86.6	140.4	130.3
1971	611.8	53.5	241.8	56.6	147.3	112.6
1972	584.3	51.3	258.2	91.4	118.1	65.3
1973	653.3	46.7	291.0	84.8	117.8	113.0
1974	743.6	53.3	354.5	102.7	115.8	117.3
1975	814.6	74.5	372.5	131.6	122.5	113.5
1976	767.5	71.8	365.6	130.0	133.2	66.9
1977	804.8	69.3	324.4	107.1	134.4	169.0
1978	830.9	63.1	406.1	81.3	114.3	166.1
1979	932.6	51.5	442.1	110.9	131.4	196.7
1980	939.8	75.7 p	415.8	126.6	95.9	215.9
2. Producción (Miles de toneladas métricas)						
1970	1 746.1	72.5	702.2	158.5	586.7	226.2
1971	1 817.2	85.3	851.9	135.9	591.1	153.0
1972	1 902.4	85.2	997.5	172.7	482.3	164.7
1973	2 218.6	77.8	1 151.1	204.3	483.5	301.9
1974	2 602.6	85.2	1 540.4	186.2	494.2	296.6
1975	2 961.7	126.6	1 614.0	321.4	536.8	362.9
1976	2 777.5	113.0	1 560.0	327.8	570.4	206.3
1977	2 845.8	121.3	1 307.0	327.6	594.0	495.9
1978	2 998.7	89.3	1 714.7	225.3	467.8	501.6
1979	3 501.0	76.1	1 932.4	318.5	560.4	613.6
1980	3 405.9	95.2 p	1 797.9	380.6	420.4	711.8
3. Precios Recibidos por el Productor (Dólares por tonelada métrica)						
1970	108.2	83.3	100.8	82.5	127.0	-
1971	103.6	83.3	96.9	64.5	125.3	-
1972	96.8	67.7	86.2	50.4	133.1	118.2
1973	116.3	108.7	106.4	68.8	135.3	158.0
1974	146.7	146.8	141.7	83.2	162.2	186.7
1975	152.6	179.4	126.5	108.4	220.2	198.4
1976	133.2	162.5	118.4	114.4	159.7	186.5
1977	175.9	239.5	182.8	116.8	169.7	188.7
1978	179.1	163.5	180.9	208.2	154.0	186.1
1979	212.6	149.6	194.0	212.4	225.1	267.9
1980	228.5	222.2	222.4	225.2	258.6	-

Características de los Precios Recibidos por el Productor:

Llanero 501

Continúa

Continuación Cuadro 1

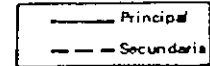
VARIABLES	GRUPO ANDINO	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
6. Importación desde el mundo						
6.1 Peso bruto (Toneladas métricas)						
1975	2 749.1	248.1	0	0.9	0	2 500.1
1976	186.3	185.9	0	0	0.1	0.3
1977	13 458.0	20.1	13 437.4	0	0	0.5
1978	0.8	0.1	0	0.2	0	0.5
1979	3 036.3	0	1 006.4	500.1	0 p	1 529.8
1980	44 769.7	53.6 p	539.5	804.8	43 871.8 p	0 p
6.2 Valor CIF (Miles de dólares)						
1975	1 238.3	145.0	0	1.2	0	1 092.1
1976	94.2	91.8	0	0	0.2	2.2
1977	3 806.0	13.2	3 788.6	0.2	0	4.0
1978	8.6	0.4	0	0.3	0.4	7.5
1979	1 182.5	0	182.8	227.2	0 p	772.5
1980	25 489.1	36.7 p	95.3	132.0	25 225.1 p	0 p
7. Importación desde el Grupo Andino						
7.1 Peso bruto (Toneladas métricas)						
1975	2 500.1	0	0	0	0	2 500.1
1976	85.9	85.9	0	0	0	0
1977	9 582.5	20.1	9 562.4	0	0	0
1978	0.3	0.1	0	0.2	0	0
1979	3 027.4	0	997.6	500.0	0 p	1 529.8
1980	307.5	3.0 p	0	304.5	0 p	0 p
7.2 Valor CIF (Miles de dólares)						
1975	1 092.1	0	0	0	0	1 092.1
1976	48.2	48.2	0	0	0	0
1977	3 165.2	13.1	3 152.1	0	0	0
1978	0.6	0.3	0	0.3	0	0
1979	1 176.0	0	177.1	227.0	0 p	771.9
1980	135.1	3.3 p	0	131.8	0 p	0 p

Elaboración: Unidad de Estadística - JUNAC.

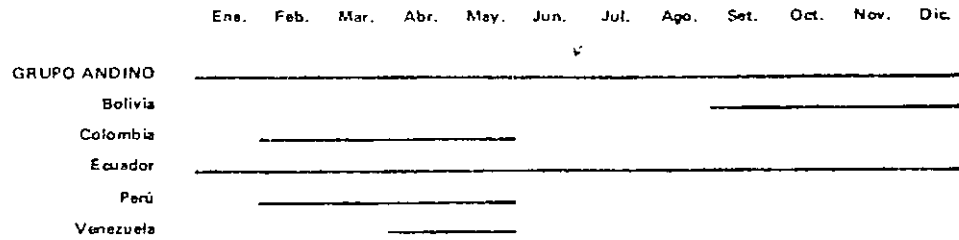
Gráfico 2

BATATA (CAMOTE):

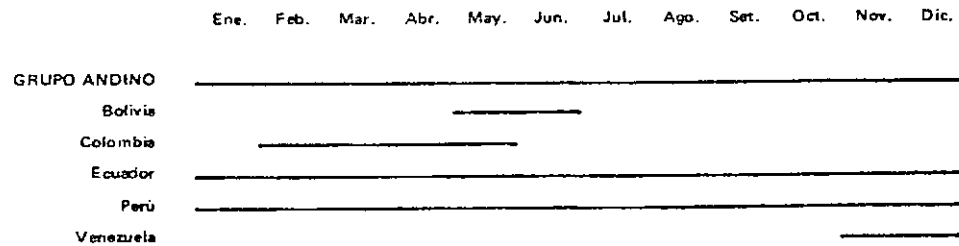
Calendario de Siembra y Cosecha, Superficie Cosechada y Producción según país



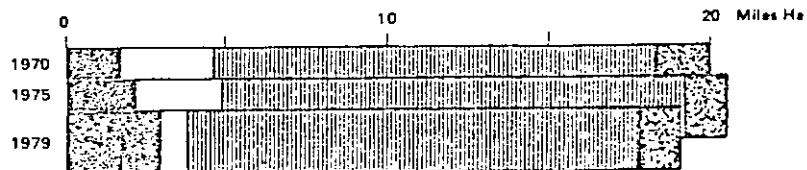
1. Calendario de Siembra



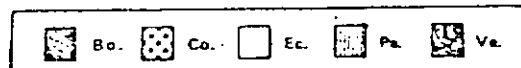
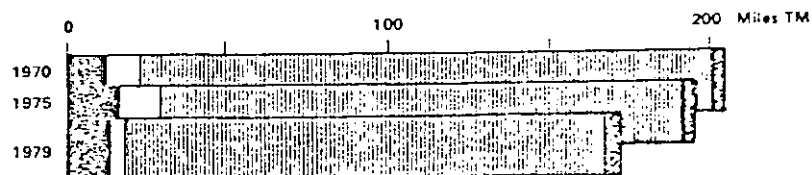
2. Calendario de Cosecha



3. Superficie Cosechada



4. Producción



Cuadro 2

BATATA (CAMOTE): Superficie cosechada, producción y precios recibidos por el productor, según país; precios al por mayor y al consumidor, según ciudad principal.

VARIABLES	GRUPO ANDINO	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
1. Superficie Cosechada (Miles de hectáreas)						
1970	20.0	1.7	-	2.9	13.7	1.7
1971	19.0	1.7	-	2.3	13.5	1.5
1972	19.9	1.7	-	3.1	13.5	1.6
1973	18.6	2.0	-	2.2	12.8	1.6
1974	18.4	2.1	-	2.1	12.6	1.6
1975	20.5	2.2	-	2.7	14.3	1.3
1976	21.4	3.0	-	2.8	14.1	1.5
1977	20.5	3.4	-	1.3	14.8	1.0
1978	19.1	2.7	-	0.8	14.4	1.2
1979	19.1	3.0	-	0.8	14.0	1.3
1980	-	2.7	-	0.6	-	-
2. Producción (Miles de toneladas métricas)						
1970	204.6	12.2	-	10.5	177.9	4.0
1971	191.3	12.8	-	6.8	168.0	3.7
1972	180.6	13.1	-	8.9	154.5	4.1
1973	183.2	14.7	-	8.4	156.2	3.9
1974	176.1	15.6	-	10.6	146.2	3.7
1975	194.9	16.4	-	13.6	162.1	2.8
1976	201.6	18.6	-	16.6	162.5	3.9
1977	188.2	20.4	-	6.3	157.7	3.8
1978	176.6	14.5	-	3.9	153.3	4.9
1979	172.4	14.1	-	4.2	149.3	4.8
1980	-	14.7	-	2.7	-	-
3. Precios Recibidos por el Productor (Dólares por tonelada métrica)						
1970	38.8	64.1	-	55.0	35.7	57.8
1971	40.7	72.6	-	49.0	37.2	71.1
1972	55.5	81.8	-	52.0	53.3	61.4
1973	52.6	43.5	-	53.6	52.5	88.3
1974	68.4	94.6	-	52.5	65.6	113.9
1975	77.3	81.5	-	54.9	77.5	144.7
1976	67.5	85.3	-	56.8	63.8	183.7
1977	78.1	113.3	-	60.7	70.7	223.6
1978	78.7	104.6	-	-	70.8	246.9
1979	87.7	118.6	-	-	78.6	279.6
1980	-	136.4	-	-	-	-

Características de los Precios Recibidos por el Productor:

(Continúa)

(Continuación Cuadro 2)

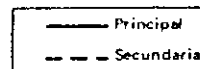
	La Paz	Bogotá	Quito	Lima	Caracas
4. Precios al Por Mayor (Dólares por tonelada métrica)					
1970	93.4	-	-	30.7	104.5
1971	97.6	-	-	45.7	104.4
1972	99.4	-	-	53.2	109.1
1973	92.7	-	-	42.6	158.0
1974	173.3	-	-	84.0	147.0
1975	214.9	-	-	85.8	233.4
1976	213.0	-	-	83.4	234.3
1977	254.0	-	-	79.6	447.3
1978	243.0	-	-	71.3	349.4
1979	276.6	-	-	86.4	490.9
1980	392.7	-	-	116.5	571.5
Características de los Precios al Por Mayor:				Amarillo	De primera
5. Precios al Consumidor (Centavos de dólar por kilogramo)					
1970	12.8	-	-	4.5	16.0
1971	16.4	-	-	6.1	17.6
1972	13.1	-	-	7.5	17.7
1973	10.9	-	-	6.9	19.7
1974	22.8	-	11.6	11.5	20.5
1975	23.9	-	15.1	12.8	31.3
1976	24.4	-	19.6	11.6	37.1
1977	29.9	34.3	-	11.6	61.5
1978	32.1	-	-	9.1	55.9
1979	31.5	-	-	11.1	65.5
1980	49.0	-	-	15.1	83.4
Características de los Precios al Consumidor:				Amarillo	De primera

Elaboración: Unidad de Estadística - JUNAC.

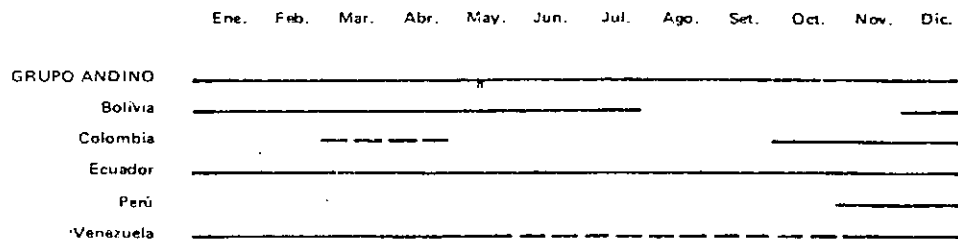
Gráfico 3.3a

TOMATE:

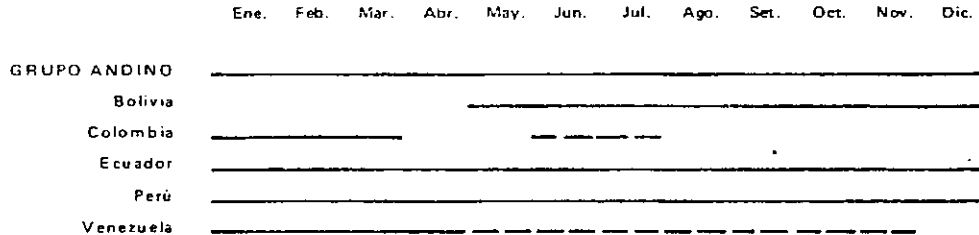
Calendario de Siembra y Cosecha, Superficie Cosechada y Producción según país



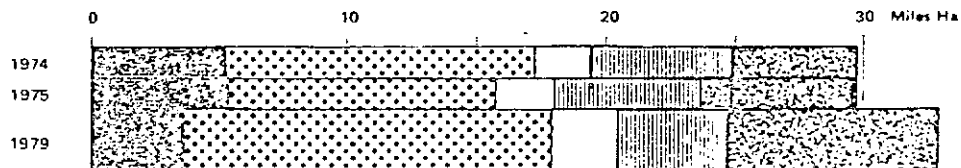
1. Calendario de Siembra



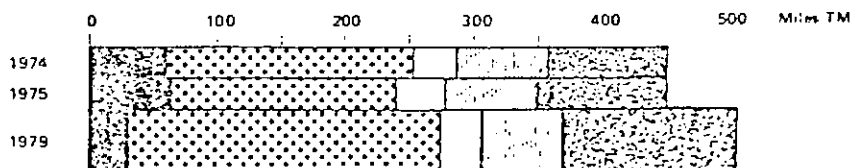
2. Calendario de Cosecha



3. Superficie Cosechada



4. Producción



Cuadro 3

TOMATE: Superficie cosechada, producción, precios recibidos por el productor, exportación e importación, según país; precios al por mayor y al consumidor, según ciudad principal.

VARIABLES	GRUPO ANDINO	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
1. Superficie Cosechada (Miles de hectáreas)						
1970	-	5.0	-	1.2	5.3	5.8
1971	-	5.0	-	1.3	5.1	4.8
1972	-	5.0	-	1.7	5.5	5.0
1973	-	5.1	-	1.9	5.2	5.1
1974	29.7	5.2	12.0	2.1	5.5	4.9
1975	29.5	5.3	10.4	2.3	5.6	5.9
1976	34.5	5.1	13.8	2.6	5.4	7.6
1977	33.8	4.9	14.1	2.5	5.2	7.1
1978	34.9	4.6	14.2	3.0	4.4	8.7
1979	32.9	3.6	14.3	2.5	4.3	8.2
1980	-	3.3	14.4	2.6	-	9.1
2. Producción (Miles de toneladas métricas)						
1970	-	50.0	-	24.2	61.9	87.0
1971	-	51.0	-	24.4	60.8	72.7
1972	-	51.0	-	26.6	69.8	79.9
1973	-	59.6	-	24.5	65.2	84.1
1974	450.3	60.5	192.7	33.3	70.0	93.8
1975	447.8	62.7	176.6	37.2	70.5	100.8
1976	520.9	40.8	248.4	42.6	69.5	119.6
1977	514.6	42.0	239.7	33.9	75.5	123.5
1978	537.6	47.3	241.4	36.7	63.1	149.1
1979	504.7	32.3	243.1	32.3	62.4	134.6
1980	-	30.6	245.1	38.1	-	182.9
3. Precios Recibidos por el Productor (Dólares por tonelada métrica)						
1970	-	72.1	-	153.2	62.9	-
1971	-	80.1	-	139.6	67.8	-
1972	140.4	107.0	-	139.6	78.6	215.9
1973	136.4	107.1	-	151.8	111.8	171.9
1974	149.7	95.9	-	149.5	150.0	184.4
1975	144.0	75.2	106.7	160.0	182.7	219.4
1976	251.7	175.4	279.6	154.2	136.0	321.7
1977	214.9	250.6	-	177.6	132.7	263.3
1978	326.3	295.9	-	190.6	136.6	449.6
1979	-	211.0	-	198.0	152.8	-
1980	-	298.4	-	248.0	-	-
Características de los Precios Recibidos por el Productor:						Manizano

(Continúa)

Continuación Cuadro 3

VARIABLES	GRUPO ANDINO	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
4. Exportación hacia el mundo						
4.1 Peso bruto (Toneladas métricas)						
1975	713.0	0	18.6	0	34.1	660.3
1976	2 077.6	0	57.0	0	28.2	1 992.4
1977	3 142.1	0	1 693.9	0.1	0	1 448.1
1978	2 659.4	0	993.1	0	56.0	1 610.3
1979	2 328.8	0.2	56.0	0	103.7 p	2 168.9
1980	1 257.7	144.0 p	108.6	0	76.3 p	928.8 p
4.2 Valor FOB (Miles de dólares)						
1975	246.3	0	11.5	0	17.0	217.8
1976	1 174.1	0	13.5	0	5.4	1 155.2
1977	1 584.4	0	742.0	0	0	842.4
1978	1 732.1	0	558.9	0	11.9	1 616.3
1979	1 925.7	0.1	68.8	0	58.9 p	1 797.9
1980	988.5	45.5 p	65.8	0	63.8 p	813.4 p
5. Exportación hacia el Grupo Andino						
5.1 Peso bruto (Toneladas métricas)						
1975	34.1	0	0	0	34.1	0
1976	80.2	0	52.0	0	28.2	0
1977	1 683.1	0	1 683.1	0	0	0
1978	1 012.2	0	983.2	0	29.0	0
1979	77.8	0	56.0	0	21.8 p	0
1980	107.5	0 p	107.5	0	0 p	0 p
5.2 Valor FOB (Miles de dólares)						
1975	16.9	0	0	0	16.9	0
1976	16.3	0	10.9	0	5.4	0
1977	736.6	0	736.6	0	0	0
1978	554.7	0	551.6	0	3.2	0
1979	74.2	0	68.8	0	5.4 p	0
1980	65.0	0 p	65.0	0	0 p	0 p

(Continúa)

(Continuación Cuadro 3)

VARIABLES	GRUPO ANDINO	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
6. Importación desde el mundo						
6.1 Peso bruto (Toneladas métricas)						
1975	57.2	57.2	0	0	0	0
1976	595.1	14.5	0	0	0	580.6
1977	36.0	10.2	0	0	0	25.8
1978	113.0	75.3	36.0	0	0	1.7
1979	284.0	66.1	0	0	0.9 p	217.0
1980	317.3	165.7 p	4.0	0	0.5 p	147.1 p
6.2 Valor CIF (Miles de dólares)						
1975	3.0	3.0	0	0	0	0
1976	530.4	5.8	0	0	0	524.6
1977	20.3	2.7	0	0	0	17.6
1978	51.9	11.1	39.4	0	0	1.4
1979	147.4	12.3	0	0	0.8 p	134.3
1980	121.1	30.2 p	2.1	0	0.8 p	86.0 p
7. Importación desde el Grupo Andino						
7.1 Peso bruto (Toneladas métricas)						
1975	52.4	52.4	0	0	0	0
1976	9.9	9.9	0	0	0	0
1977	70.9	10.2	0	0	0	8.2
1978	109.0	73.0	36.0	0	0	0
1979	66.1	66.1	0	0	0 p	0
1980	165.7	165.7 p	0	0	0 p	0 p
7.2 Valor CIF (Miles de dólares)						
1975	2.2	2.2	0	0	0	0
1976	1.9	1.9	0	0	0	0
1977	9.9	2.7	0	0	0	7.2
1978	116.2	10.7	39.4	0	0	0
1979	12.3	12.3	0	0	0 p	0
1980	30.2	30.2 p	0	0	0 p	0 p

(Continúa)

Continuación Cuadro 3

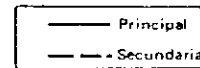
	La Paz	Bogotá	Quito	Lima	Caracas
8. Precios al Por Mayor (Dólares por tonelada métrica)					
1970	150.2	131.9	-	106.5	264.5
1971	150.2	157.5	-	79.1	235.5
1972	153.4	162.4	-	109.0	277.3
1973	135.0	182.8	-	95.6	327.6
1974	241.1	178.8	184.1	201.6	371.1
1975	217.0	183.3	169.2	206.4	396.7
1976	226.1	256.0	236.4	200.9	445.2
1977	249.5	339.6	236.4	142.6	608.0
1978	322.0	340.7	235.0	131.1	630.9
1979	304.5	573.7	253.4	239.2	825.2
1980	487.8	519.2	304.0	232.1	889.9
Características de los Precios al Por Mayor:		Milano	De primera	Redondo	Manzano de primera
9. Precios al Consumidor (Centavos de dólar por kilogramo)					
1970	19.2	27.1	-	17.3	20.2
1971	21.9	33.4	-	16.6	28.0
1972	19.6	33.4	-	23.0	33.2
1973	17.4	38.1	-	20.8	40.7
1974	38.0	45.7	33.3	32.7	47.8
1975	34.7	42.1	40.9	37.8	56.7
1976	41.8	43.5	42.0	35.2	66.2
1977	35.5	57.4	44.4	24.7	81.3
1978	44.0	64.9	38.8	21.0	82.0
1979	40.1	77.5	49.3	29.3	117.2
1980	59.5	101.0	53.6	38.5	138.4
Características de los Precios al Consumidor:		Milano grande	De primera	Redondo	Manzano de primera

Elaboración: Unidad de Estadística - JUNAC.

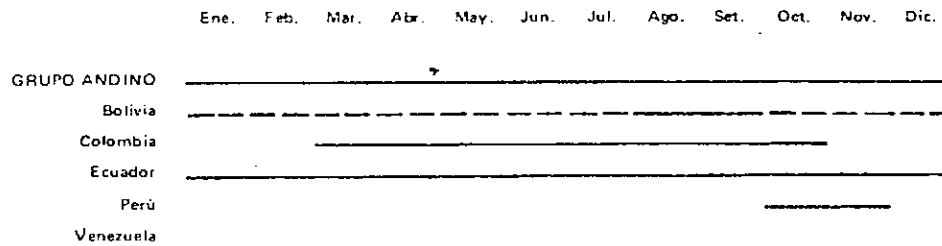
Gráfico 4

LIMON:

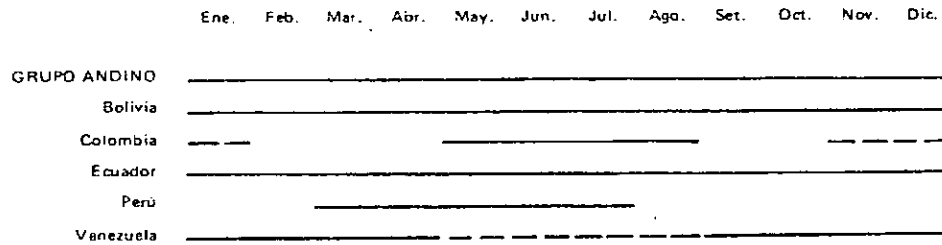
Calendario de Siembra y Cosecha, Superficie Cosechada y Producción según país



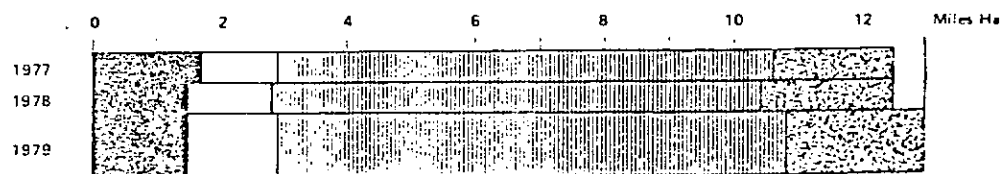
1. Calendario de Siembra



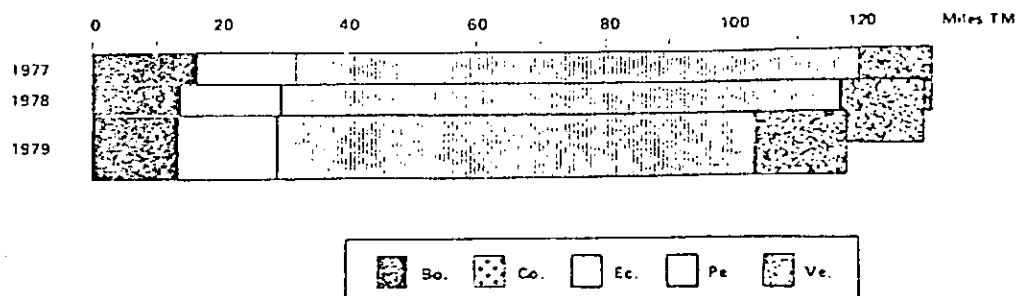
2. Calendario de Cosecha



3. Superficie Cosechada



4. Producción



Cuadro 4

LIMON: Superficie cosechada, producción, precios recibidos por el productor, exportación e importación según país; precios al por mayor y al consumidor, según ciudad principal.

VARIABLES	GRUPO ANDINO	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
1. Superficie Cosechada (Miles de hectáreas)						
1970	-	1.5	-	1.6	6.1	-
1971	-	1.6	-	1.5	5.5	-
1972	-	1.7	-	1.5	5.8	-
1973	-	1.9	-	1.4	6.2	-
1974	-	2.0	-	2.8	6.5	-
1975	-	2.1	-	3.2	6.6	-
1976	-	2.1	-	2.9	6.6	-
1977	12.5	1.7	-	1.2	7.7	1.9
1978	12.5	1.5	-	1.3	7.6	2.1
1979	13.0	1.5	-	1.4	7.9	2.2
1980	-	1.6	-	1.4	-	1.7
2. Producción (Miles de toneladas métricas)						
1970	-	17.6	-	15.4	77.7	-
1971	-	19.0	-	13.2	57.4	-
1972	-	20.3	-	15.0	64.6	-
1973	-	22.5	-	20.0	68.9	-
1974	-	23.7	-	28.4	72.6	-
1975	-	24.3	-	32.0	67.0	-
1976	-	24.3	-	20.3	66.0	-
1977	131.2	16.1	-	15.5	87.6	11.7
1978	129.8	13.9	-	15.8	87.2	12.9
1979	117.3	13.3	-	15.7	74.5	13.8
1980	-	13.0	-	17.8	-	10.4
3. Precios Recibidos por el Productor (Dólares por tonelada métrica)						
1970	50.0	95.9	-	-	41.8	-
1971	65.0	144.3	-	-	38.8	-
1972	76.2	171.9	-	-	46.2	-
1973	77.3	142.9	-	-	55.9	-
1974	110.2	228.6	-	140.7	56.5	123.2
1975	151.3	164.3	-	251.0	93.1	164.8
1976	120.3	207.2	-	-	70.0	213.8
1977	130.1	178.8	-	207.1	70.8	240.1
1978	150.3	278.6	-	175.7	94.6	357.8
1979	167.3	291.2	-	210.1	109.3	368.8
1980	-	194.6	-	213.2	-	-
Características de los Precios Recibidos por el Productor:					Agrio	Agrio Corriente

(Continúa)

Continuación Cuadro 11

VARIABLES	GRUPO ANDINO	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
4. Exportación hacia el mundo						
4.1 Peso bruto (Toneladas métricas)						
1975	456.2	0	0.3	9.1	243.9	202.9
1976	473.5	0	0.6	3.2	255.4	214.3
1977	370.8	0	0.1	171.1	75.1	124.5
1978	599.3	0	0	342.0	44.0	213.3
1979	659.1	0	70.0	296.1	28.9 p	264.1
1980	567.5	0	0	279.9	130.7 p	256.9 p
4.2 Valor FOB (Miles de dólares)						
1975	69.6	0	0.1	0.8	24.1	44.6
1976	89.0	0	0.1	0	16.3	72.6
1977	128.9	0	0	73.8	8.6	46.5
1978	224.8	0	0	149.3	7.6	67.9
1979	306.4	0	67.5	131.8	5.4 p	101.7
1980	429.6	0	0	118.2	48.0 p	143.3 p
5. Exportación hacia el Grupo Andino						
5.1 Peso bruto (Toneladas métricas)						
1975	206.4	0	0	0	206.4	0
1976	255.4	0	0	0	255.4	0
1977	45.1	0	0	0	45.1	0
1978	29.2	0	0	0	29.2	0
1979	90.5	0	70.0	0	20.5 p	0
1980	0	0	0	0	0 p	0 p
5.2 Valor FOB (Miles de dólares)						
1975	17.2	0	0	0	17.2	0
1976	16.3	0	0	0	16.3	0
1977	2.6	0	0	0	2.6	0
1978	4.6	0	0	0	4.6	0
1979	70.7	0	67.5	0	3.2 p	0
1980	0	0	0	0	0 p	0 p

(Continúa)

Continuación Cuadro 4

VARIABLES	GRUPO ANDINO	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
<b>6. Importación desde el mundo</b>						
<b>6.1 Peso bruto (Toneladas métricas)</b>						
1971	610.8	0	0	610.8	0	0
1972	2 154.5	0	0	2 154.5	0	0
1973	2 156.3	0	0	2 156.3	0	0
1974	4 348.5	9.9	0	4 338.6	0	0
1975	1 447.6	101.9	0	1 345.7	0 p	0
1980	45.7	45.6 p	0	0	0.1 p	0
<b>6.2 Valor CIF (Miles de dólares)</b>						
1971	16.8	0	0	16.8	0	0
1972	43.6	0	0	43.6	0	0
1973	54.1	0	0	54.1	0	0
1974	110.2	0.7	0	109.5	0	0
1975	44.5	8.3	0	36.2	0 p	0
1980	10.1	10.0 p	0	0	0.1 p	0
<b>7. Importación desde el Grupo Andino</b>						
<b>7.1 Peso bruto (Toneladas métricas)</b>						
1971	610.8	0	0	610.8	0	0
1972	2 154.5	0	0	2 154.5	0	0
1973	2 156.3	0	0	2 156.3	0	0
1974	4 348.5	9.9	0	4 338.6	0	0
1975	1 447.6	101.9	0	1 345.7	0 p	0
1980	45.6	45.6 p	0	0	0 p	0
<b>7.2 Valor CIF (Miles de dólares)</b>						
1971	16.8	0	0	16.8	0	0
1972	43.6	0	0	43.6	0	0
1973	54.1	0	0	54.1	0	0
1974	117.2	0.7	0	109.5	0	0
1975	44.5	8.3	0	36.2	0 p	0
1980	10.0	10.0 p	0	0	0 p	0

(Continúa)

(Continuación Cuadro 1)

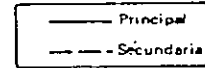
	La Paz	Bogotá	Quito	Lima	Caracas
8. Precios al Por Mayor (Dólares por tonelada métrica)					
1970	134.7	-	-	155.8	213.4
1971	134.7	-	137.3	123.3	213.3
1972	129.4	-	266.3	179.1	218.2
1973	133.0	-	298.7	179.1	167.3
1974	160.0	-	230.0	246.8	224.1
1975	195.0	285.9	285.4	353.2	280.0
1976	266.6	256.8	316.8	381.7	391.6
1977	280.0	220.5	273.6	262.7	335.5
1978	410.0	356.3	305.6	152.9	329.2
1979	451.1	497.1	411.2	360.8	331.7
1980	419.6	678.1	444.8	450.6	
Características de los Precios al Por Mayor:				Agrio	Agrio Corriente
9. Precios al Consumidor (Centavos de dólar por kilogramo)					
1970	16.8	22.5	-	28.2	26.7
1971	16.8	25.8	-	28.1	27.1
1972	21.1	26.6	-	36.5	27.3
1973	14.0	27.2	-	40.0	30.2
1974	25.0	33.0	28.6	58.0	33.1
1975	25.0	35.3	50.6	83.7	34.8
1976	30.0	42.3	55.5	67.9	53.1
1977	32.0	41.9	39.2	49.2	51.5
1978	41.0	59.4	40.0	38.1	50.3
1979	60.8	80.1	64.0	42.0	69.9
1980	63.6	99.4	64.0	71.5	104.4
Características de los Precios al Consumidor:		De primera		Agrio	Agrio

Elaboración: Unidad de Estadística - JUNAC.

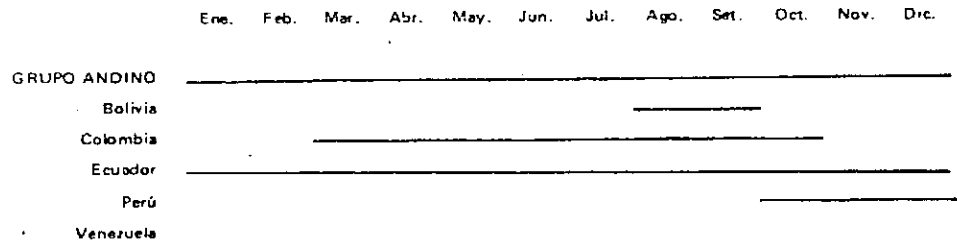
Gráfico 5

NARANJA:

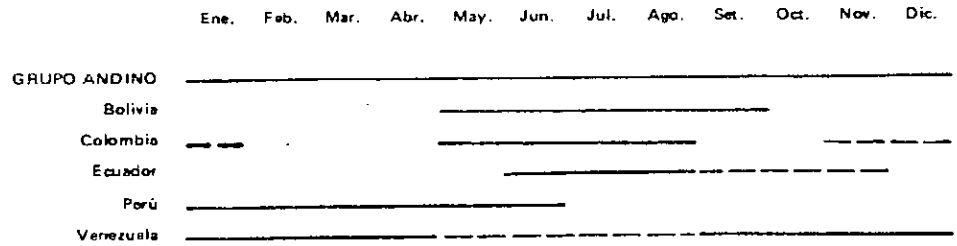
Calendario de Siembra y Cosecha, Superficie Cosechada y Producción según país



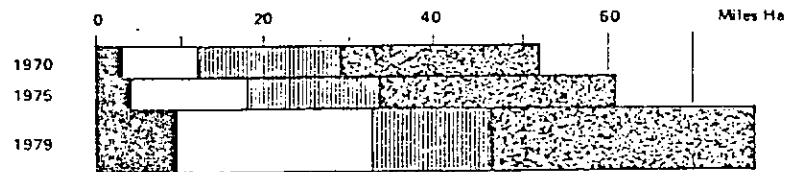
1. Calendario de Siembra



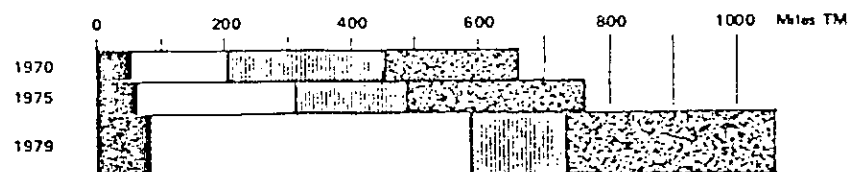
2. Calendario de Cosecha



3. Superficie Cosechada



4. Producción



Cuadro 5 ?

NARANJA: Superficie cosechada, producción, precios recibidos por el productor, exportación e importación, según país; precios al por mayor y al consumidor, según ciudad principal.

VARIABLES	GRUPO ANDINO	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
1. Superficie Cosechada (Miles de hectáreas)						
1970	52.1	3.3	-	9.1	16.7	23.0
1971	55.3	3.5	-	10.4	17.5	23.9
1972	56.3	3.6	-	11.0	16.9	24.8
1973	58.2	3.7	-	11.9	17.0	25.6
1974	60.7	3.9	-	12.6	17.3	26.9
1975	60.9	4.1	-	13.7	15.6	27.5
1976	63.3	4.5	-	16.6	15.3	28.9
1977	73.0	5.8	-	23.4	14.2	29.6
1978	75.3	9.1	-	22.9	14.0	29.1
1979	77.5	9.8	-	23.1	13.9	29.7
1980	-	10.4	-	25.2	-	30.7
2. Producción (Miles de toneladas métricas)						
1970	659.2	54.0	-	152.9	243.4	208.9
1971	686.7	58.0	-	172.9	236.4	219.4
1972	655.2	60.0	-	153.1	212.9	229.1
1973	656.3	60.4	-	143.7	208.8	245.4
1974	702.2	64.3	-	174.5	212.2	251.1
1975	760.3	67.1	-	250.0	177.5	261.7
1976	798.9	76.5	-	300.0	172.1	250.3
1977	1 076.2	79.2	-	519.8	157.2	320.0
1978	1 044.5	80.9	-	498.3	151.7	313.6
1979	1 062.8	85.0	-	503.7	144.3	329.8
1980	-	85.7	-	533.5	-	430.1
3. Precios Recibidos por el Productor (Dólares por tonelada métrica)						
1970	55.7	80.0	-	65.4	44.2	-
1971	55.1	117.1	-	44.1	47.8	-
1972	60.1	117.7	-	58.8	63.0	45.3
1973	81.8	108.7	-	75.7	78.0	-
1974	101.5	173.9	-	85.9	92.5	-
1975	79.7	69.6	-	74.6	110.0	66.7
1976	81.0	87.0	-	76.0	87.1	-
1977	103.7	108.7	-	79.4	121.8	135.0
1978	100.1	117.4	-	74.9	105.3	135.0
1979	107.5	140.7	-	76.8	110.9	144.0
1980	-	278.5	-	90.8	-	-
Características de los Precios Recibidos por el Productor:						Colonia

(Continúa)

(Continuación Cuadro 5)

VARIABLES	GRUPO ANDINO	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
4. Exportación hacia el mundo						
4.1 Peso bruto (Toneladas métricas)						
1975	5 057.9	0	5.5	195.0	7.7	4 849.7
1976	6 034.0	7.6	42.5	468.0	98.0	5 417.9
1977	4 552.7	0	0.5	656.7	0	3 895.5
1978	4 138.6	0	0	0	94.5	4 044.1
1979	5 087.8	92.0	82.0	0	488.1 p	4 425.7
1980	3 848.7	105.0 p	0	30.5	792.0 p	2 921.2 p
4.2 Valor FOB (Miles de dólares)						
1975	993.6	0	1.6	4.0	1.9	986.1
1976	1 355.1	10.4	1.2	9.4	13.3	1 320.8
1977	1 360.0	0	0.1	13.8	0	1 436.0
1978	1 714.0	0	0	0	26.4	1 687.6
1979	2 208.9	22.8	82.5	0	120.5 p	1 983.1
1980	1 742.5	32.5 p	0	6.4	222.7 p	1 480.9 p
5. Exportación hacia el Grupo Andino						
5.1 Peso bruto (Toneladas métricas)						
1975	195.0	0	0	195.0	0	0
1976	565.9	0	0	468.0	97.9	0
1977	640.0	0	0	640.0	0	0
1978	0	0	0	0	0	0
1979	83.0	0	82.0	0	1.0 p	0
1980	47.0	0 p	0	30.5	16.5 p	0 p
5.2 Valor FOB (Miles de dólares)						
1975	4.0	0	0	4.0	0	0
1976	22.5	0	0	9.4	13.1	0
1977	12.8	0	0	12.8	0	0
1978	0	0	0	0	0	0
1979	82.8	0	82.5	0	0.3 p	0
1980	12.4	0 p	0	6.4	6.0 p	0 p

(Continúa)

Continuación Cuadro 5

VARIABLES	GRUPO ANDINO	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
<b>6. Importación desde el mundo</b>						
<b>6.1 Peso bruto (Toneladas métricas)</b>						
1971	0	0	0	0	0	0
1970	0	0	0	0	0	0
1977	3 681.6	0	0	0	3 681.6	0
1978	7.0	0	0	0	7.0	0
1979	0.1	0.1	0	0	0 p	0
1980	42.1	0 p	37.8	0	0 p	4.3 p
<b>6.2 Valor CIF (Miles de dólares)</b>						
1971	0	0	0	0	0	0
1970	0	0	0	0	0	0
1977	180.4	0	0	0	180.4	0
1978	0.3	0	0	0	0.3	0
1979	0	0	0	0	0 p	0
1980	10.3	0 p	9.6	0	0 p	0.7 p
<b>7. Importación desde el Grupo Andino</b>						
<b>7.1 Peso bruto (Toneladas métricas)</b>						
1971	0	0	0	0	0	0
1970	0	0	0	0	0	0
1977	3 681.6	0	0	0	3 681.6	0
1978	7.0	0	0	0	7.0	0
1979	0.1	0.1	0	0	0 p	0
1980	32.0	0 p	32.0	0	0 p	0 p
<b>7.2 Valor CIF (Miles de dólares)</b>						
1971	0	0	0	0	0	0
1970	0	0	0	0	0	0
1977	180.4	0	0	0	180.4	0
1978	0.3	0	0	0	0.3	0
1979	0	0	0	0	0 p	0
1980	6.9	0 p	6.9	0	0 p	0 p

(Continuación Cuadro 5)

	La Paz	Bogotá	Quito	Lima	Caracas
8. Precios al Por Mayor (Dólares por tonelada métrica)					
1970	143.9	89.9	-	78.8	103.8
1971	176.5	108.4	39.1	77.0	105.8
1972	178.7	102.4	46.2	77.5	108.2
1973	143.1	109.2	97.1	98.2	132.7
1974	225.0	99.4	84.0	135.1	133.3
1975	189.0	130.6	83.4	166.7	177.8
1976	204.4	160.0	108.0	192.4	221.9
1977	234.0	129.2	154.0	184.6	266.3
1978	324.0	170.6	134.0	133.1	210.8
1979	304.5	293.8	140.0	156.3	169.6
1980	360.5	348.4	160.0	205.1	-
Características de los Precios al Por Mayor:		Omblijona		Con pepa	Criolla
9. Precios al Consumidor (Centavos de dólar por kilogramo)					
1970	18.9	9.8	-	18.7	17.3
1971	25.0	10.6	-	21.3	14.7
1972	27.1	11.5	-	24.8	14.1
1973	18.0	12.4	-	24.8	20.9
1974	36.0	14.2	10.8	27.5	20.5
1975	27.0	14.7	12.1	34.0	25.9
1976	29.3	17.2	15.8	31.8	32.2
1977	24.3	19.8	25.7	29.6	40.8
1978	45.9	24.9	16.8	21.3	45.2
1979	46.8	27.8	16.8	26.2	49.6
1980	65.0	36.4	21.2	35.5	-
Características de los Precios al Consumidor:		Harton de primera		Con pepa	Criolla

Elaboración: Unidad de Estadística - JUNAC.

c. Datos sobre comercio internacional de arroz.

CUADRO Nº 6 : Indicadores de la demanda interna de arroz.

Año comercial	Stock inicial (elaborado)	Producción	Produc.arroz elaborado	Oferta arroz elaborado	Exportaciones	Consumo	Stock final	Consumo por habitante
1960/61/62		149	97	122	12	95	15	4,5
1962/63	15	182	118	133	35,7	90	7	4,2
1963/64		178	116	123	11	86	26	3,9
1964/65	26	190	124	150	5,2	101	44	4,6
1965/66	44	267	174	218	49,4	106	63	4,7
1966/67	63	165	107	170	39	106	25	4,6
1967/68	25	217	141	166	44,8	109	12	4,7
1968/69	12	283	184	196	53,9	111	31	4,8
1969/70	31	345	224	255	75,4	117	63	4,9
1970/71	63	407	265	328	100	148	80	6,1
1971/72	80	288	187	267	72,1	150	45	6,1
1972/73	45	294	191	236	20,0	165	51	6,7
1973/74	51	260	169	220	28,1	135	37	5,4
1974/75	37	315	205	242	39,6	130	72	5,1
1975/76	72	351	228	300	55,9	141	103	5,5
1976/77	103	309	201	304	102,7	140	61	5,3
1977/78	61	320	208	269	157,9	135	-24	5,4
1978/79	-24	331	215	191	100	128	-37	5,2

FUENTE: Jorge A. Funes: Estudio del mercado y comercialización del arroz. CFI, 1980.

CUADRO N° 7 : Comercio mundial de arroz: ordenamiento de los países según el volumen de las exportaciones mundiales. Año 1977.

Orden	País	Volumen exportado en miles de Tn	% Participación
1	Thailandia	2.957,1	27.0
2	USA	2.287,5	20.9
3	China	2.200,0	20.1
4	Pakistán	844,0	7.7
5	Birmania	630,0	5.7
6	Brasil	405,7	3.7
7	Italia	303,0	2.8
8	Egipto	223,0	2.0
9	Australia	222,9	2.0
10	Argentina	192,4	1.8
11	Corea Rep. Democ.	-	-
12	Uruguay	100,0	0.9
TOTAL mundial comercializado		10.959,2	100.0

FUENTE: Jorge A. Funes: Estudio del mercado y comercialización del arroz. CFI, 1980.

CUADRO N° 8 : Relación entre el volumen de producción y la comercialización mundial. Participación argentina en arroz total. Volumen en miles de toneladas.

Período	Producción		%	% de comercialización s/ volumen de produc.	
	Mundial	Argentina		Mundial	Argentina
1970/71	307.867	288	0.09	2.6	34.4
1971/72	307.147	294	0.09	2.6	31.3
1972/73	295.608	260	0.08	2.8	9.0
1973/74	324.468	316	0.09	2.4	12.8
1974/75	320.003	351	0.11	2.3	11.0
1975/76	359.693	309	0.08	2.2	23.2
1976/77	350.171	320	0.09	2.7	28.9
1977/78	366.505	310	0.08	2.3	63.1

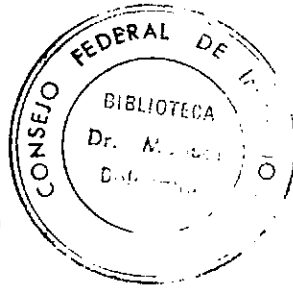
FUENTE: Jorge A. Funes: Estudio del mercado y comercialización del arroz. CFI, 1980.

CUADRO N° 9 : Comercio mundial de arroz con cáscara y descascarado.Oferta mundial.  
(en millones de U\$S).

País	Porcentaje de la oferta mundial						
	1976	1980	1976	1977	1978	1979	1980
TOTAL MUNDIAL	203.66	401.43	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
USA	124.44	205.04	61.1	50.9	40.4	41.2	51.1
Italia	18.46	33.91	9.1	8.2	4.8	7.7	8.4
Australia	0.01	10.21	-	1.8	0.5	2.5	2.5
Grecia	-	6.33	-	1.5	0.3	0.5	1.6
Holanda	6.22	6.15	3.1	1.1	0.5	0.5	1.5
España	0.16	6.06	0.1	1.3	0.7	2.1	1.5
Surinam	13.00	43.03	6.4	4.5	6.5	10.8	10.7
Pakistán	2.35	23.74	1.2	0.5	4.3	7.5	5.9
Burma	-	22.50	-	0.7	7.2	2.9	5.6
Thailandia	2.71	10.67	1.3	0.4	1.6	1.5	2.7
Argentina	6.15	8.95	3.0	8.2	8.0	4.3	2.2
Uruguay	20.08	8.58	9.9	7.2	6.5	3.9	2.1
Egipto	3.89	6.07	1.9	4.1	1.3	1.0	1.5
India	0.09	4.12	-	0.1	0.1	0.5	1.0

NOTA: Las diferencias entre las cifras parciales y totales corresponden a importaciones poco significativas.

FUENTE: Elaboración propia en base a datos del G A T T .



CUADRO N° 10 : Demanda mundial de arroz con cáscara y descascarado (en millones de U\$S).

País	1976	1977	1978	1979	1980	Tasa de crecimiento anual Período 1976-80
TOTAL MUNDIAL	250.09	302.65	426.73	427.90	720.74	29.9
Rep. Corea	46.43	13.45	-	67.55	316.34	-
Holanda	52.50	37.63	41.68	47.66	73.78	9.6
Bélgica-Lux.	17.39	22.01	21.58	49.08	63.25	40.3
Rep. Fed. Alemana	45.81	54.97	64.22	46.29	48.25	- 0.7
Srilanka	-	-	44.14	56.74	45.72	-
Italia	11.73	36.64	94.97	59.53	44.97	38.1
Francia	15.96	35.71	48.21	37.60	37.28	18.5
Reino Unido	18.49	42.32	54.48	40.27	26.52	7.0
Portugal	1.96	14.31	1.58	34.46	15.34	64.7
Canadá	12.19	9.78	11.78	12.40	14.90	6.6
Suiza	5.25	6.62	8.91	8.24	11.52	19.6
Finlandia	1.58	3.24	4.47	6.06	6.98	44.7
Arabia Saudita	14.47	15.41	26.63	17.94	5.73	-15.7
Yugoeslavia	2.35	7.92	0.40	2.32	1.87	-15.5
Noruega	1.48	1.16	1.72	1.43	1.84	6.7
Hong Kong	-	0.01	0.48	-	1.21	-
Singapur	-	-	-	0.17	1.06	-

142

FUENTE: G A T T .

NOTA: Las diferencias entre las cifras totales y parciales corresponden a importaciones poco significativas.

CUADRO N° 11 : Exportación de arroz. Evolución del volumen exportado desde 1969, para arroz con cáscara, semilla, elaborado, arrocín y quebrado.

Posición arancelaria: 10.06

10.06.01.01. con cáscara  
10.06.01.02. para semilla  
10.06.02.01. arrocín  
10.06.02.02. quebrado (1/2 y 1/4 grana)  
10.06.02.03. arroz elaborado

Período	Clases de arroz exportado - volumen en miles de Tn					
	Elaborado	Arrocín	Quebrado	Sub total	Cáscara	Semilla Total
1969	48,6	5,1	17,8	71,5	3,2	- 74,7
1970	41,4	0,5	30,7	72,6	26,6	- 99,2
1971	25,7	0,9	29,4	56,0	36,0	0,005 92,0
1972	2,3	0,2	15,2	17,7	5,6	- 23,3
1973	12,6	0,02	10,7	23,3	17,3	- 40,6
1974	1,5	0,5	12,7	14,7	23,8	- 38,5
1975	33,3	0,1	21,0	54,4	17,4	- 71,8
1976	53,1	0,5	24,5	78,1	14,3	0,1 92,5
1977	71,5	-	41,4	112,9	82,7	- 195,6
1978	20,9	1,2	22,4	44,5	84,4	0,02 128,9
1979 (hasta noviembre)	30,4	0,8	18,7	49,9	27,6	- 77,5

FUENTE: Jorge A. Funes: Estudio del mercado y comercialización del arroz. CFI, 1980.

CUADRO N° 12 : Exportación de arroz. Evolución del monto en dólares desde 1969, para arroz cáscara, semilla, elaborado, arrocín y quebrado.

Posición arancelaria: 10.06.

10.06.01.01. con cáscara  
10.06.01.02. para semilla  
10.06.02.01. arrocín  
10.06.02.02. quebrado (1/2 y 1/4 grana)  
10.06.02.03. arroz elaborado

Clases de arroz exportado - Monto en miles de U\$S

Período	Elaborado	Arrocín	Quebrado	Sub-Total	Cáscara	Semilla	Total
1969	5.662,5	522,4	1.490,6	7.675,5	321,9	-	7.997,4
1970	4.483,4	27,7	2.111,7	6.622,8	2.396,3	-	9.019,1
1971	3.394,3	51,5	1.773,5	5.219,3	4.266,5	0,8	9.486,6
1972	346,9	10,0	1.187,3	1.544,2	668,9	-	2.213,1
1973	4.114,2	2,1	1.478,8	5.595,1	6.375,4	-	11.970,5
1974	794,2	100,0	3.238,5	4.132,7	10.752,3	-	14.885,0
1975	12.030,2	15,3	4.754,3	16.799,8	4.736,7	-	21.536,5
1976	11.674,5	38,0	2.054,5	13.767,0	3.165,2	34,6	16.966,8
1977	17.346,3	-	4.494,0	21.840,3	18.707,0	-	40.547,3
1978	8.095,4	269,0	3.507,5	11.871,9	24.716,2	3,6	36.591,7
1979 (hasta noviembre)	11.630,2	111,7	2.995,0	14.736,9	8.444,5	-	23.181,4

FUENTE: Jorge A. Funes: Estudio del mercado y comercialización del arroz. CFI, 1980.

CUADRO Nº 13: Exportación de arroz. Evolución del precio medio en U\$S/Kg desde el año 1969, para arroz cáscara, semilla, elaborado, arrocín y quebrado.

Posición arancelaria: 10.06

10.06.01.01. con cáscara  
10.06.01.02. para semilla  
10.06.02.01. arrocín  
10.06.02.02. quebrado (1/2 y 1/4 grana)  
10.06.02.03. arroz elaborado

Clases de arroz exportado - Precio medio U\$S/Kg

Período	Elaborado	Arrocín	Quebrado	Cáscara	Semilla
1969	0,117	0,103	0,084	0,101	-
1970	0,108	0,055	0,069	0,900	-
1971	0,132	0,057	0,060	0,119	0,160
1972	0,150	0,050	0,078	0,119	-
1973	0,327	0,105	0,138	0,370	-
1974	0,545	0,200	0,255	0,452	-
1975	0,361	0,153	0,226	0,272	-
1976	0,220	0,076	0,084	0,221	0,342
1977	0,243	-	0,109	0,226	-
1978	0,387	0,224	0,157	0,293	0,190
1979 (hasta noviembre)	0,383	0,137	0,160	0,306	-

FUENTE: Jorge A. Funes: Estudio del mercado y comercialización del arroz. CFI, 1980.

: Exportación de arroz cáscara. Evolución del volumen exportado desde el año 1969 discriminado por países de destino. Posición arancelaria: 10.06.01.01. Arroz cáscara excluido para semilla.

Países	1969	1970	T	O	N	E	L	A	D	A	S	Promedio anual
			1971			1972		1973		Total 5 años		
<u>América</u>	-	2.835	1.519		1.658	7.988		13.994		2.798,8		
Chile	-	2.338	-		-	7.982		10.320		2.064,0		
Brasil	-	-	1.419		1.637	-		3.056		611,2		
Canadá	-	497	-		-	-		497		248,5		
Paraguay	-	-	100		-	-		100		200,0		
Venezuela	-	-	-		21	-		21		4,2		
<u>Africa</u>	-	217	2.705		-	401		3.323		664,6		
Congo (Kinshasa)	-	-	336		-	-		336		67,2		
Liberia	-	-	198		-	-		198		39,6		
Sudáfrica	-	217	2.171		-	401		2.789		557,8		
<u>Asia</u>	2.366	9.914	5.763		-	4.065		22.108		4.421,6		
China Popular	-	-	-		-	400		400		80,0		
Israel	2.366	9.169	5.763		-	3.665		20.963		4.192,6		
Líbano	-	745	-		-	-		745		149,0		
<u>Europa</u>	787	13.673	26.031		3.978	4.805		49.274		9.854,8		
Alemania Occ.	-	4.563	9.603		1.256	550		15.972		3.194,4		
Bélgica	-	792	2.329		747	297		4.165		833,0		
Checoslovaquia	-	-	-		-	900		900		180,0		
Francia	-	1.071	671		-	101		1.843		368,6		
Holanda	248	2.989	11.850		1.752	1.727		18.566		3.713,2		
Irlanda Rep.	-	189	-		-	-		189		37,8		
Reino Unido	524	3.994	1.578		223	1.230		7.549		1.509,8		
Islandia	-	75	-		-	-		75		15,0		
Suecia	15	-	-		-	-		15		3,0		
<b>TOTAL</b>	<b>3.153</b>	<b>26.639</b>	<b>36.018</b>		<b>5.636</b>	<b>17.253</b>		<b>88.699</b>		<b>17.739,8</b>		
Nº Países com- pradores	4	12	11		6	10		43		9		

FUENTE: Jorge A. Funes: Estudio del mercado y comercialización del arroz.  
CFI, 1980.

CUADRO N° 15: Exportación de arroz cáscara. Evolución del volumen exportado desde el año 1974 discriminado por países de destino. Posición arancelaria: 10.06.01.01. Arroz cáscara excluido para semilla.

Países	1974	1975	1976	1977	1978	Total de 5 años	Promedio anual	1979 (11 meses)
<u>América</u>	-	-	7.713	692	1.691	10.096	2.019,2	2.659
Chile	-	-	7.713	692	-	8.405	1.681,0	-
Paraguay	-	-	-	-	1.691	1.691	338,2	-
Brasil	-	-	-	-	-	-	-	2.659
<u>Africa</u>	794	-	-	586	4.298	5.678	1.135,6	796
<u>Sudáfrica</u>	794	-	-	586	4.298	5.678	1.135,6	796
<u>Asia</u>	4.618	1.000	3.236	16.326	1.496	26.676	5.335,2	3.458
Israel	4.618	1.000	3.236	16.276	1.496	26.626	5.325,2	2.708
Chipre	-	-	-	50	-	50	10	-
Líbano	-	-	-	-	-	-	-	750
<u>Europa</u>	18.245	16.415	3.344	65.072	76.865	180.121	36.024,2	20.710
Alemania Occ.	2.234	630	1.012	419	8.211	12.506	2.501,2	6.321
Alemania Dem.	-	1.274	-	-	-	1.274	254,8	-
Bélgica	-	3.278	903	1.038	338	5.557	1.111,4	-
Checoslovaquia	4.424	-	-	-	-	4.424	884,8	-
Portugal	-	-	-	-	7.265	7.265	1.453,0	-
Dinamarca	347	-	-	-	-	347	69,4	-
Finlandia	-	-	-	797	-	797	159,4	-
Francia	396	160	-	683	-	1.239	247,8	-
Holanda	10.577	8.992	1.429	59.339	22.489	102.826	20.565,2	4.908
Italia	-	-	-	1.915	37.611	39.526	7.905,2	1.090
Reino Unido	447	2.081	-	-	-	2.528	505,6	-
URSS	-	-	-	880	-	880	176,0	-
España	-	-	-	-	-	-	-	8.391
Suiza	-	-	-	-	952	952	190,4	-
<b>TOTAL</b>	<b>23.837</b>	<b>17.415</b>	<b>14.293</b>	<b>82.675</b>	<b>84.351</b>	<b>222.571</b>	<b>44.514,2</b>	<b>27.624</b>
N° Países com- pradores	8	7	5	11	9	40	8	8

FUENTE: Jorge A. Funes: Estudio del mercado y comercialización del arroz. CFI, 1980.

CUADRO N° 16: Exportación de arroz cáscara (10.06.01.01).  
Clientes tradicionales argentinos. Evolución  
de los precios medios de venta en U\$S/Tn. FOB.

Año	Aca. Chile	Africa Sudáfrica	Asia Israel	E u r o p a			Reino Unido	Francia
				Alemania Occ.	Bélgica	Holanda		
1969	-	-	100	-	-	96	114	-
1970	113	78	-	86	132	86	90	139
1971	-	128	79	126	129	132	98	130
1972	-	-	-	132	132	133	132	-
1973	361	175	390	143	156	361	518	150
1974	-	453	418	476	-	459	560	454
1975	-	-	306	259	264	275	285	118
1976	207	-	213	210	275	293	-	-
1977	216	115	218	221	227	233	-	115
1978	-	311	250	333	300	284	-	-
1979	-	366	288	327	-	302	-	-
1980	-	283	316	403	-	301	-	-
1981	447	398	441	430	-	421	-	-
1982*	-	-	-	-	-	-	-	-

\* Datos para los diez primeros meses de 1982.

FUENTES: Funes, Jorge A.: Estudio del mercado y comercialización del arroz,  
CFI, 1980.

INDEC.

CUADRO N° 17 : Exportación de arroz cáscara (10.06.01.01)  
Nuevos clientes argentinos y clientes im-  
portantes discontinuos. Precios medios paga-  
dos en U\$S/Tn. FOB.

País	1977	1978	1979	1980	1981	1982*
Brasil			377	372		
Paraguay		103				
Perú				416		
Corea del S.					411	
España			281		385	
Italia	170	299	168		305	
Portugal		282			441	317
Suiza		325				
URSS	230					
Posesiones Francesas					395	

\* Datos para los primeros meses de 1982.

FUENTE: Funes, Jorge A.: Estudio del mercado y comercialización del  
arroz. CFI, 1980; e INDEC.

CUADRO N° 18: Exportación de arroz elaborado (10.06.02.03).  
Clientes tradicionales argentinos. Evolución  
del precio medio de venta en U\$S/Tn. FOB.

Año	América			Asia y Africa		
	Chile	Paraguay	Cuba	Sudáfrica	Israel	Is. Mauricio
1969	117	-	-	-	97	-
1970	121	-	-	127	85	-
1971	-	-	-	-	-	-
1972	234	-	-	-	-	-
1973	398	-	-	352	-	-
1974	-	-	-	-	488	-
1975	340	-	-	181	216	164
1976	227	285	254	229	206	221
1977	263	279	224	236	230	230
1978	444	378	354	423	279	-
1979	450	323	-	325	-	-
1980	485	420	-	+ 391	-	-
1981	560	864	-	465	485	-
1982*	473	459	-	410	-	-

\* Datos para los diez primeros meses de 1982.

FUENTES: Funes, Jorge A.: Estudio del mercado y comercialización del arroz,  
CFI, 1980.

INDEC.

CUADRO N° 19 : Exportación de arroz elaborado (10.06.02.03)  
Clientes tradicionales argentinos. Evolución  
del precio medio de venta en U\$S/Tn. FOB.

<u>E U R O P A</u>						
Años	Alemania	Bélgica	Francia	Holanda	Portugal	Reino Unido
1969	111	105	128	136	100	106
1970	106	90	134	116	105	106
1971	122	136	-	130	95	138
1972	141	137	148	126	-	153
1973	319	195	264	219	-	327
1974	440	-	-	-	519	640
1975	294	175	145	264	260	-
1976	209	-	86	219	235	-
1977	230	-	-	232	250	-
1978	-	-	361	380	-	-
1979	279	-	-	202	419	-
1980	-	-	-	-	-	-
1981	473	529	-	-	-	-
1982*	-	-	-	-	-	-

\* Datos para los primeros meses de 1982.

FUENTE: Funes, Jorge A.: Estudio del mercado y comercialización del arroz.  
CFI, 1980.

INDEC.

CUADRO N° 20: Exportación de arroz elaborado (10.06.02.03).  
Nuevos clientes argentinos y clientes importantes discontinuos. Precios medios pagados en U\$S/Kg. FOB.

Países	1975	1976	1977	1978	1979
<u>América</u>					
Brasil					388
R. Dominicana			259		
<u>Europa</u>					
URSS	417		230		
<u>Africa</u>					
Angola					410
Gabón				375	408
Nigeria			237	509	
Senegal		85			
<u>Asia</u>					
Arabia Saudita					425

FUENTE: Jorge A. Funes: Estudio del mercado y comercialización del arroz. CFI, 1980.

CUADRO N° 21\_: Importación de arroz. Evolución desde 1969 para arroz cáscara, semilla, y elaborado.

Posición arancelaria: 10.06

Arroz cáscara (excluída semilla)

Posición arancelaria: 10.06.01.99

Período	Uruguay		P A I S E S		Total		Precio medio en U\$S / Kg
	Tn	U\$S	Tn	U\$S	Tn	U\$S	
1969/1977	N o r e g i s t r a o p e r a c i o n e s						
1978	1.083,2	529.835	-	-	1.083,2	529.835	0,294
1979 (hasta julio)	851,0	272.973	0,010	138	851,0	273.111	0,321

Arroz simplemente descascarillado (arroz cargo o arroz pardo)

Posición arancelaria: 10.06.02.00  
nueva a partir de julio de 1979

Período	P A I S		Total		Precio medio en U\$S / Kg	
	Tn	U\$S	Tn	U\$S	Tn	U\$S
1979 (1)	499,8	199.787	499,8	199.787		0,400
(2)	500,0	89.081	500,0	89.081		0,178
TOTAL	999,8	288.868	999,8	288.868		0,289

FUENTE: Jorge A. Funes: Estudio del mercado y comercialización del arroz. CFI, 1980.

CUADRO N° 22: ARABIA SAUDITA: Importaciones de arroz sin cáscara  
(en miles de U\$S).

País	1 9 7 6		1 9 8 0		Porcentaje de abastecimiento						
	Tn	U\$S	Precio	Tn	U\$S	Precio	1976	1977	1978	1979	1980
Australia	-	-	-	2.850	2.320	814	-	-	-	4.3	40.5
USA	22.760	10.580	465	1.510	800	530	73.1	83.6	42.4	38.2	13.9
China	580	210	362	50	50	1.000	1.4	-	-	1.0	-
Pakistán	30	10	334	2.500	1.930	772	-	-	40.1	34.5	33.4
India	210	80	381	410	300	732	-	1.0	1.0	2.1	5.3
Thailandia	7.260	2.000	275	280	130	464	13.8	5.0	9.0	9.7	2.2
TOTAL	33.600	14.470	431	8.160	5.230	641	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

NOTA: Las diferencias entre las cifras totales y parciales corresponden a importaciones poco significativas  
FUENTE: Elaboración propia en base a datos del G A T T .

CUADRO N° 23: REPUBLICA POPULAR DE COREA: Importaciones de arroz descascarado  
(en miles de US\$)

País	1 9 7 6		1 9 8 0		Porcentaje de abastecimiento						
	Tn	U\$S	Precio	Tn	U\$S	Precio	1976	1977	1978	1979	1980
USA	177.140	46.430	262	656.210	230.310	351	100.0	100.0	-	22.4	72.8
Japón	-	-	-	214.660	86.010	401	-	-	-	75.5	27.2
Filipinas	-	-	-	110	20	182	-	-	-	-	-
TOTAL	177.140	46.430	262	870.970	316.340	363	100.0	100.0	-	100.0	100.0

NOTA: Las diferencias entre las cifras parciales y totales corresponden a importaciones poco significativas

FUENTE: Elaboración propia en base a datos del G A T .

CUADRO N° 24: SUIZA: Importaciones de arroz descascarado  
(en miles de U\$S)

País	1 9 7 6		1 9 8 0		Porcentaje de abastecimiento						
	Tn	U\$S	Precio	Tn	U\$S	Precio	1976	1977	1978	1979	1980
USA	6.720	2.730	406	13.000	6.810	524	51.9	60.9	40.7	52.5	59.1
Italia	7.620	2.470	324	10.300	4.630	449	47.0	29.6	47.1	45.4	40.1
TOTAL	14.360	5.200	362	23.330	11.500	493	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

NOTA: Las diferencias entre las cifras parciales y totales corresponden a importaciones poco significativas

FUENTE: Elaboración propia en base a datos del G A T T .

CUADRO N° 25.: ITALIA: Importaciones de arroz descascarado  
(en miles de U\$S)

País	Tn	1 9 7 6		Tn	1 9 8 0		Porcentaje de abastecimiento				
		U\$S	Precio		U\$S	Precio	1976	1977	1978	1979	1980
Australia	-	-	-	15.750	6.950	441	-	14.4	1.0	9.9	15.5
Grecia	-	-	-	18.140	4.680	258	-	6.2	1.2	-	10.4
Thailandia	-	-	-	25.150	10.370	412	-	-	-	7.6	23.1
Egipto	16.540	3.240	196	6.750	2.390	354	27.7	16.2	-	-	5.3
Uruguay	-	-	-	4.240	1.930	455	-	2.9	-	-	4.3
Surinam	-	-	-	3.490	1.790	513	-	-	-	1.1	4.0
Colombia	-	-	-	3.440	1.300	378	-	-	3.4	-	2.9
Chile	-	-	-	1.000	310	311	-	-	8.2	1.3	1.0
Argentina	-	-	-	460	100	217	-	-	11.8	8.4	-
USA	41.440	8.460	204	59.250	15.140	255	72.1	57.5	46.8	71.2	33.7
TOTAL	58.090	11.730	202	137.620	44.970	327	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

NOTA: Las diferencias entre las cifras parciales y totales corresponden a importaciones poco significativas  
FUENTE: Elaboración propia en base a datos del G A T T.

CUADRO N° 26 : HOLANDA: Importaciones de arroz descascarado  
(en miles de U\$S)

País	1 9 7 6		Tn	1 9 8 0		Porcentaje de abastecimiento					
	U\$S	Precio		U\$S	Precio	1976	1977	1978	1979	1980	
USA	104.560	33.310	318	88.360	40.120	454	53.4	33.3	11.6	28.2	54.4
Italia	1.220	420	385	3.340	1.860	557	1.0	1.6	3.6	6.8	2.5
Rep. Fed. Alem.	1.870	950	508	640	340	531	1.8	-	-	-	1.0
Surinam	16.030	6.040	377	43.040	24.080	559	11.5	20.0	39.8	51.8	32.6
Uruguay	27.570	7.360	267	9.240	4.277	463	14.0	9.5	8.8	7.8	5.8
Argentina	9.090	2.650	291	5.790	2.480	428	5.1	16.0	13.9	2.1	3.4
TOTAL	165.980	52.500	316	152.170	73.780	485	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

NOTA: Las diferencias entre las cifras parciales y totales corresponden a importaciones poco significativas  
FUENTE: Elaboración propia en base a datos del G A T .

CUADRO N° 27: REINO UNIDO: Importaciones de arroz descascarado  
(en miles de U\$S)

País	1 9 7 6		Precio	Tn	1 9 8 0		Porcentaje de abastecimiento				
	Tn	U\$S			U\$S	Precio	1976	1977	1978	1979	1980
USA	36.660	11.200	306	39.660	18.320	462	60.6	59.0	66.0	72.4	68.8
Holanda	9.620	2.670	277	5.490	2.940	535	14.4	5.4	1.2	3.0	11.0
Italia	9.000	2.660	295	970	620	639	14.4	13.8	1.3	7.3	2.3
India	-	-	-	4.720	3.500	741	-	-	-	4.6	13.2
Uruguay	7.110	1.920	270	750	350	467	10.4	7.8	20.7	11.2	1.3
TOTAL	62.570	18.490	295	53.200	26.620	500	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

NOTA: Las diferencias entre las cifras parciales y totales corresponden a importaciones poco significativas.

FUENTE: Elaboración propia en base a datos del G A T T .

de la nación en cuanto al sector carnes o sector frigorífico y su política de exportación con relación al costo de la carne y el valor de la divisa; y otra, por vía de las comunicaciones y de la infraestructura de transporte, referida al acuerdo que logre realizar la Argentina a través de las provincias del Norte para aprovechar la salida vía Pacífico que ofrece el Puerto de Antofagasta, combinando con la vía marítima para la llegada al Puerto El Callao, y así abastecer la zona andina.

Muchos de los envíos aéreos que se realizan -según las informaciones recogidas- se están destinando a la zona peruana de la Cuenca del Amazonas, detrás de la Cordillera, por la ventaja de tener los embarques ya realizados por vía aérea, y las dificultades de comunicación entre la zona oriental y la occidental del mencionado país, que de ese modo resultan paliadas.

Se considera que estos aspectos pueden ser profundizados, apuntando a una mayor participación de la Provincia de Corrientes en la formulación de la política nacional exportadora de carnes del país.

## 1.2. Factores facilitadores y retardadores para el co mercio

Todo acto de comercio implica una interacción de factores que facilitan o dificultan este tipo de transacciones. Aparte de la situación de oferta, establecida en un país determinado con características potenciales de exportación, o de demanda, propia de un país con carencias o potencialmente importador, existe una serie de variables que afectan a la relación comercial entre dos países que presenten tales modalidades. Dichas variables se caracterizan por tres aspectos básicos: a) infraestructural, referido al traslado de los productos; b) estructural, en relación a la comunicación entre los agentes económicos responsables del traslado de

los productos o de su comercialización; y c) organizativa en cuanto a la jurisprudencia general o a los aspectos de política global, que permiten o impiden la realización de actos comerciales.

Para las relaciones planteadas en las dos grandes regiones que se han establecido -Pacto Andino, por un lado, y Brasil y Paraguay por el otro- se cuenta con la ventaja conceptual de que ambas están enmarcadas en la ALADI, que provee una configuración regional, permitiendo de alguna manera facilitar las relaciones de intercambio comercial.

Por otra parte, las estructuras comerciales nacionales tienen un buen contacto con las mismas, como consecuencia de la tradición cultural que las liga, favoreciendo las relaciones entre los miembros.

Sin embargo, a estos factores facilitadores se contraponen ciertos hábitos de comercio, en virtud de los cuales cada uno de los países -incluso el nuestro- tiene mayores contactos comerciales con los países centrales dentro del desarrollo comercial mundial, lo que determina que los canales comerciales se hallen estructurados en función de esa modalidad tradicional de comercio.

En este marco general, Corrientes posee una localización privilegiada para entablar relaciones comerciales con Brasil y Paraguay, ya que limita con ambos países; con respecto al primero, linda con su zona sur, que para el año 2000 -según las estimaciones demográficas correspondientes- llegará a aproximadamente 50 millones de habitantes, lo cual la convertiría en un polo de atracción de comercio como expectativa de mercado potencial; y en cuanto al Paraguay, limita también con su zona sur, que es la más desarrollada del país vecino, permitiendo entrever entonces algunas posibilidades de penetración comercial.

No obstante, esta posición limítrofe con ambos países presenta sus desventajas, puesto que, al ser zonas de características semejantes, las producciones se tornan competitivas. Tendría que considerarse que la estrategia de la Provincia de Corrientes en función del mercado brasileño y el paraguay debe orientarse más en una búsqueda de complementación con relación a otros mercados, que hacia una competencia de la oferta correntina con los primeros. Esta vía de investigación será profundizada más adelante.

La infraestructura de comunicaciones y transporte entre Corrientes, Paraguay y Brasil no merece ningún tipo de observaciones, ya que es fluída y tiene buenas condiciones, configurando el entorno nacional argentino con respecto a los referidos países; Corrientes en particular se sitúa a mitad de camino de estas vías de comunicación.

En cuanto a los países del área del Pacto Andino, la Provincia de Corrientes -como toda la región del Norte argentino- presenta una descolocación infraestructural frente a sus mercados, excepto en el caso de Bolivia, con la cual tiene una buena comunicación vía carretera -Ruta N°16- hasta Joaquín V. González, y de allí empalmando con la combinación de las Rutas Nos. 9 y 34, que desemboca en las poblaciones limítrofes como La Quiaca y Pocitos. Con el resto de los países del grupo andino, Corrientes presenta la misma problemática que las provincias del Norte de nuestro país: Salta, Jujuy, Catamarca, Tucumán, Chaco, Formosa y Misiones. Las posibilidades de desarrollo de una vía de salida ferroviaria y caminera a través de la cordillera de los Andes hacia los puertos del Pacífico, eliminarían las actuales dificultades en la comunicación de estas regiones con nuestro país.

Dentro de este esquema, el transporte sería ferro

viario, cargando en Reconquista a través del Ferrocarril General Belgrano, y llegando sin cambios de vagones ni de otro tipo al Puerto de Antofagasta, en donde existen facilidades de embarque, que ya fueron descritas en el estudio de vinculación comercial del Norte argentino con los países del área del Pacífico, del cual la presente investigación es complementaria. La comunicación naval, entonces, comenzaría a partir del citado puerto chileno, ungiendo por esta combinación de medios de comunicación las zonas del grupo adino con las provincias del Norte argentino.

Los ahorros en materia de fletes que se derivarían de este tipo de comunicación -estimados en el mencionado estudio- son por demás significativos. Por otro lado, la Provincia de Corrientes tendría la posibilidad de acceder a una posición más firme en un área de influencia muy importante, como es la del Pacífico.

Corrientes se halla situada a 800 km del Puerto de Buenos Aires. En el sistema naval tradicional para acceder al área del Pacífico, se da la vuelta por el Cabo de Hornos; ELMA cumple una vez por mes este trayecto, no existiendo -obviamente- una fluidez en la comunicación por esta vía. No hay una gran habitualidad de barcos, ni condiciones de capacidad frigorífica suficientes. El costo del flete marítimo es similar al del Atlántico Norte, por lo que las posibilidades de acceso a los países del Pacífico se ven enormemente entorpecidas.

Por consiguiente, desde el punto de vista naval Corrientes no tiene una ventaja comparativa por localización; desde el punto de vista terrestre, de darse la complementación de transporte con Chile y Perú, podría alcanzarse un muy buen nivel de comunicaciones, teniendo en cuenta que la ciudad de Corrientes, por vía ferroviaria o caminera está aproximadamente a u-

nos 1.400-1.500 km del Puerto de Antofagasta; muy cercano ya con la frontera del Perú.

Para el comercio más factible con este último país, el de carne, se presenta el problema de escasez de vagones frigoríficos en la Argentina y, por su parte, de falta de adecuada infraestructura frigorífica en el mismo Puerto de Antofagasta; lo cual, sin embargo, no sería difícil de resolver, porque los costos no son tal altos en proporción a los beneficios comerciales que se obtendrían a partir de la implementación de esta vía de comunicación.

Desde el punto de vista político, es importante la integración de la Provincia de Corrientes en lo que se denomina el sistema de salidas para la región Norte del país, en un eje que se podría definir -en función de puertos de ultramar más eficientes al efecto que el de Buenos Aires, siempre teniendo en cuenta los objetivos nacionales-, como un eje carretero-ferroviario que fuera desde el Pacífico hasta el Atlántico, entre Antofagasta y el Puerto de Paranaguá.

En fin, la estructuración de un eje como el que se propone, daría por terminado el aislamiento que sufre la Provincia de Corrientes con respecto a los mencionados mercados.

Dentro de las alternativas de vías de salida comercial al Atlántico o al Pacífico, es más conveniente la ejecución de una política que opte por la segunda, porque la primera no compensa los valores invertidos. Varios estudios realizados en la Cuenca del Plata en el año 1974 demuestran lo que se asevera en el presente informe, en especial el proyecto sobre el Río Aquidabán, donde se revela que ciertas ventajas, como el acorte de la vía marítima, no son sustanciales, debido a que la diferencia de costos marítimos no es tan grande, y se presentan considerables problemas en cuanto a la dispo

nibilidad de bodegas de embarque, la precisión de llegada a horario del barco, la descarga de la mercadería a la espera del barco, y el mantenimiento de la mercadería, por ejemplo, en cámaras frigoríficas.

En efecto, yendo a Buenos Aires, se sabe el día que sale el barco, porque es puerto terminal, pudiendo hacerse lo que se denomina despacho directo de zona de producción a barco en puerto; en cambio, en puertos como el de Santos, Paranaguá o de la zona de Porto Alegre, Brasil, la problemática es que, viniendo el barco en una ruta determinada, su llegada es incierta por las demoras en su trayecto, por lo que la mayoría de los embarques que se realizan son indirectos; lo que implica a su vez que la mercadería debe salir con antelación desde la zona de producción, llegar al puerto y, si el barco está, hacer el despacho directo, pero, si ocurre lo contrario, la mercadería debe ser descargada en depósitos o galpones de aduana. Una vez que llega el barco, debe volverse a cargar la mercadería en camión, llevarla al lugar del barco para finalmente proceder a su embarque. Este proceso incrementa considerablemente los costos, los que generalmente, para productos de gran volumen y poco valor por unidad de volumen, son mayores que el ahorro de flete realizado desde los distintos puertos al de Buenos Aires, cuando la dirección de la mercadería es a mercados internacionales de ultramar.

Con respecto a la problemática superestructural, es decir, las políticas que afectan al comercio -gravámenes, reintegros, sistemas de preferencias y trabas no arancelarias-, se adjunta al presente informe un anexo conteniendo las restricciones no arancelarias del Brasil en relación al programa de importación que dicho país tiene. Estas restricciones no figuran normalmente en las tablas de gravámenes o aranceles, y consisten en herramientas instrumentadas por el sistema

administrativo para prohibir, demorar o dificultar una importación, cuando se desea proteger una determinada producción interna. Este sistema administrativo funciona, a su vez, ágilmente cuando se pretende favorecer la introducción de ciertos productos.

En los últimos años, Brasil ha avanzado -en el marco de la ALADI- hacia un disimulado modelo de protección de importaciones y consiguiente sustitución de las mismas, a tal punto que, actualmente, ha sustituido las importaciones de cebolla desde la Argentina, a pesar de no contar con condiciones ecológicas aptas para su producción. Se halla en un evidente y franco proceso de sustitución de importaciones de manzanas, instalando plantaciones de esta fruta por medio de créditos especiales de forestación otorgados por el Gobierno, en la zona de Curitiba, Paraná.

El sistema de programas de importación del Brasil ha ido generando trabas al flujo natural del comercio. Por ejemplo, las "guías de importación" operan como elementos restrictivos del comercio, dado que se requiere la autorización previa; pero ésta, a su vez, es entregada al importador tradicional, que se la encarga a su exportador habitual. Ello implica más bien un retroceso en el comercio, antes que un factor de desarrollo. La entrada de un nuevo sistema comercial necesita de un comercio exterior en expansión, y no estancado, porque en un comercio que presente estas últimas características, tienden a consolidarse las figuras o agentes económicos que han estado operando tradicionalmente.

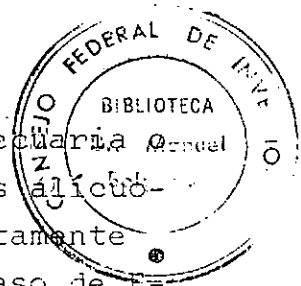
Otras restricciones no arancelarias tienen relación con las condiciones en que los productos deben ser enviados; por ejemplo, con respecto al tipo de comprador: no se le permite vender miel a cualquier agente económico en el Brasil, sino solamente a fábricas que utilizan la miel como insumo o a fraccionadoras;

lo mismo ocurre con el aceite de oliva, las pasas de uva, el pescado y, en general, con todos los productos objeto de este estudio. Si bien éstos no son estrictamente los que se estudian en el presente informe, tienen características semejantes y, en consecuencia, son susceptibles de ser incluidos en el género comercial bajo estudio. Cabe aclarar que los productos seleccionados en este informe no son objeto de comercialización entre Argentina y Brasil.

Otro factor restrictivo está constituido por las cláusulas de salvaguardia, que significan un derecho del Estado a autorizar la importación; el producto puede estar ya negociado a nivel particular, pero queda en última instancia en manos del Estado la decisión de su introducción. En el caso de la cebolla, en los papeles figura la autorización a su importación, pero ésta está sujeta a cláusula de salvaguardia. Cuando la producción brasileña es suficiente, el Estado hace uso de este instrumento administrativo, por encima de las negociaciones entabladas. Para tener una idea más precisa de ello, cabe anotar que esta cláusula ha sido utilizada, con respecto a la cebolla, a lo largo de los últimos seis años; en cambio, la relativa al ajo fresco sólo se utilizó en dos de los últimos diez años.

Se recalca la importancia de la lectura de este anexo sobre restricciones no arancelarias, porque brindan un panorama de la política que aplica Brasil actualmente.

Aparte de estas restricciones no arancelarias, que de por sí reflejan una tendencia al congelamiento de las relaciones comerciales de este país, se cuenta con la información referida a las situaciones arancelarias de los países miembros de la ALADI, en porcentaje sobre valores CIF de las mercaderías importadas, a partir de las cuales se advierte básicamente que los



países tienen un proyecto de expansión agropecuaria de ocupación de mano de obra: presentan altas alícuo-tas a la importación, o bien la tienen directamente suspendida o prohibida. Por ejemplo, en el caso de E-cuador, este país tiene prohibida la importación; Bra-sil la tiene suspendida, salvo para el arroz con cáscara -lo que indica que introduce insumos-; Paraguay se maneja, para productos como arroz, papa y tomate, con alícuotas de 39 a 59 %; Uruguay mantiene para algunos productos un gravamen del 55 %, siendo del 20 % los menores (arroz y papa). Los productos de más baja alícuo-ta para la importación son el arroz para Bolivia (18 %); el tomate, la batata y la papa para Colombia (15 %, con descuento a su vez del 25 % hasta U\$S 20.000 para los productos desecados y deshidratados en polvo); en el caso del Perú, su alícuota más baja es para naranja (31%), llegando para el arroz al 40 %; en Venezuela, el porcen-taje más reducido es el referido a la batata (15 %), siendo el normal del 30 %, llegando a 50 % para el to-mate; México oscila entre el 15 y el 15 %; Chile presen-ta una alícuota pareja del 20 %, pero ello se debe a la política especial que está aplicando en estos momentos, es decir que, de haber un cambio de gobierno en dicho país, es de esperar una fuerte política proteccionista; Paraguay varía del 18 % en productos como naranja, man-darina, limón, pomelo -de los cuales es exportador-, a una protección del orden del 54 a 59 % para el arroz.

Todo ello evidencia que este tipo de comercio se halla altamente protegido dentro del marco de la ALADI, que teóricamente debería ser el marco de preferencia y eliminación de las barreras arancelarias; de hecho, al mantenerse tal altos impedimentos, las perspectivas de penetración comercial son escasas y desalentadoras.

Tal como surge de lo expuesto hasta aquí, el co-mercio interregional para el grupo de productos selec-

cionados en la Provincia de Corrientes prácticamente ad quiere poca relevancia. Ello podría deberse a las carac terísticas de los mismos, que no son comercializables a nivel internacional, por la alta gravitación de los cos tos de transporte y, sobre todo, por la competencia de producción como correlato de similares estructuras so- cio-económicas que presentan los países en cuestión.

Como ya se ha expresado anteriormente, los países seleccionados como posibles mercados de destino atravie san por serios problemas de orden social -altos índices de desocupación-, que determinan la necesidad de incor- porar la gran masa de población marginal al sistema pro ductivo interno, sobre todo a través de la actividad primaria. Sumado a ello, los mismos registran una es- tructura arancelaria indicativa de una fuerte política proteccionista, y la existencia de restricciones para- arancelarias que refuerzan aún más tal tendencia.

Otro factor a considerar consiste en que, frecuen- temente, las compras son solamente efectuadas por enti dades oficiales. Cuando se producen dificultades de a- bastecimiento, éste se torna un problema de seguridad nacional; los países latinoamericanos han solucionado los problemas derivados de fallas en las cosechas o de abastecimiento, recurriendo a licitaciones compradas por entidades oficiales, las que, en el acto de compra, valorizan dos presupuestos básicos: por un lado, el costo y calidad del producto y, por el otro -y esto es muy importante-, el programa de financiamiento del mis mo. Vale decir que cuando la transacción comercial es- tá a cargo de entidades oficiales, las compras se efec túan por el régimen de licitación pública, libre de gravámenes arancelarios, donde en general se debe com- petir en iguales condiciones de precios y calidad con los principales países productores a nivel mundial, porque las condiciones que tales países le otorgan a

APENDICE 1.2.

- a. Situación arancelaria de los países de la ALADI, e importaciones de arroz a Brasil y Paraguay.

CUADRO N° 1 : Situación arancelaria de los países de ALADI.(por ciento)

País	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	Brasil	México	Chile	Paraguay	Uruguay
Producto	(1)									
	(2)									
	28	25	Import. prohibi da	31	30	Import. suspen- dida	25	20	18.5	55
Naranjas										
Mandarinas	28	25	"	31	30	"	25	20	18.5	55
Limones	28	25	"	31	30	"	25	20	18.5	55
Pomelos	28	25	"	31	30	"	25	20	18.5	55
Batatas	28	15	"	31	15	"	Exenta	20	39	55
Tomates	28	15*	"	31	50	37	Exenta	20	39	55
Papas	28	15	"	31	40(3)	"	Exenta	20	44	20
Arroz s/cáscara	18	25	"	40	30	17 s u	15	20	54	20
Arroz Pulido	18	25	"	40	30	45 s(4)	15 (5)	20	59	20
Arroz blanqueado	18	25	"	40	30	17 P	15	20	59	20
Flores frescas	38	15	"	61	Import. prohibida	5	20	10	0	55

Notas:

- (1): Recargo 5% fondo desarrollo café  
 Recargo 1,5% fondo promoción exportaciones  
 (2): Recargo 10% CIF  
 (3): Reserva importación al Gobierno Nacional  
 (4): En todos los casos la importación requiere la autorización previa de la Secretaría de Agricultura.  
 (5): En los casos en que la compra la efectúa el estado, está exenta de derechos arancelarios.  
 (6): Recargo cambiario del 10 %.

Observaciones:

\* : Negociado con Argentina, 25 % de preferencia para un cupo de 20.000 U\$S de libre importación para los desecados, deshidratados en polvo.

FUENTE: Junta del Acuerdo de Cartagena: Estadística Agropecuaria Andina, 1980. Lima, 1982.

CUADRO N° 2 : BRASIL. Importaciones de arroz con y sin cáscara. (en miles de U\$S y Tn).

País	1 9 7 6		1 9 8 0		Porcentaje de abastecimiento				
	Tn	U\$S	Tn	U\$S	1976	1977	1978	1979	1980
Estados Unidos	10	10	60	40	1.0	16.0	100.0	2.0	5.0
Uruguay	2.660	880	750	390	99.0	84.0	-	3.0	48.0
Argentina	-	-	1000000	370	-	-	-	53.0	47.0
TOTAL	2.670	890	1810000	800	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Elaboración propia en base a datos del G A T T .

CUADRO N° 3: PARAGUAY. Importaciones y exportaciones de los productos seleccionados (en miles de U\$S y Tn).

Producto	I m p o r t a c i o n e s			E x p o r t a c i o n e s		
	1 9 7 8 Tn	1 9 7 9 U\$S	1 9 8 0 Tn	1 9 7 8 U\$S	1 9 7 9 Tn	1 9 8 0 U\$S
Tomates	-	-	-	-	1.929	750
Naranjas, etc.	-	-	-	-	58	15
Limones	-	-	-	-	-	-
Arroz	732	424	-	-	527	116
Pimiento	5	24	-	-	-	-
					2.871	1.137
					2.900	1.200

FUENTE: FAO. Anuario de Comercio.

b. Restricciones no arancelarias de Brasil.

## RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS DE BRASIL

### - PROGRAMAS DE IMPORTACION (PI)

El Programa de Importación se ha transformado en uno de los principales instrumentos de restricción no tarifaria a las importaciones brasileñas, en términos de su gran efectividad limitativa y de su alcance generalizado, ya que su cumplimiento es exigido, a partir del Comunicado CACEX N°35/82, a todas las firmas importadoras, independientemente de su categoría y carácter, sean privadas o estatales. Hasta 1982, los límites impuestos por la CACEX para la autorización de los referidos programas no eran aplicados a las mercaderías originarias y producidas en los países miembros de ALALC-ALADI -entre otras excepciones a la regla general- cuando las mismas estuvieren negociadas por Brasil en esa Asociación en cualquiera de sus instrumentos. Sin embargo, el Comunicado N°35/82 derogó la vigencia del ítem 23 del Comunicado CACEX N°7/82, que establecía taxativamente aquel tratamiento preferencial, quedando en consecuencia las importaciones de esos productos afectadas a los límites de los PI y, por ende, sujetos a cualquier corte que se ejecutara sobre éstos.

Asimismo, los PI que fueron aprobados a comienzos de 1982 como máximo con el mismo valor importado en 1981, fueron recortados a mediados de ese mismo año en aproximadamente un 15 % promedio, alegando la CACEX las dificultades de balanza comercial y de pagos por la que atravesaba en esos momentos.

El Comunicado N°35/82 citado anteriormente, eliminó todas las trabas que pudieran impedir a CACEX dar un tratamiento discrecional a los programas de importación, dándole a ese organismo la libertad necesaria para aplicar los cortes que posteriormente y sobre el final del año pasado pasaron a ser conocidos en forma totalmente oficiosa, ya que nunca esa información fue de dominio público, a nivel de productos y capítulos de la nomenclatura tarifaria local.

Paralelamente, se debe mencionar como otra limitación la "base de cálculo" de los PI que CACEX utiliza en 1983 para su estudio,

corte y aprobación final, es decir, la sumatoria de las importaciones efectivamente realizadas o nacionalizadas desde el 1 de enero al 31 de diciembre de 1982. La diferencia entre esta base y la sumatoria de las Guías de Importación emitidas durante el mismo lapso de tiempo (base ésta que muchas empresas importadoras locales creyeron erróneamente sería la utilizada por CACEX a ese efecto) llega, en muchos casos, a ser de importancia, ya que por a) la demora registrada en la emisión de innumerables guías por parte de CACEX en los últimos cuatro meses de 1982, finalmente aprobadas en su gran mayoría, que dejó a las empresas con pocas posibilidades de ingresar la mercadería antes del último día del año, o b) por propia voluntad del importador de no efectivizar comercio con guías aprobadas en ese período, ha quedado un saldo no utilizado que ahora no puede ser incluido en la base de cálculo, reduciendo aún más la "cuota-dólar" finalmente remanente.

Vale por tanto expresar que el efecto conjunto a) la reducción provocada a mediados de 1982 en todos los PI, b) la importación efectiva no realizada antes del 31-12-1982 con guías aprobadas en ese año, y c) el corte a que se someten en el presente año los programas incluyendo tratamiento diferenciado por producto, alcanza al 50 %, o aún **mayor**, del total importado por esas firmas en 1981.

Finalmente, cabe señalar la demora con que CACEX está aprobando los programas presentados. A principios del mes de abril del corriente año, todavía existe un 50 % del PI de más de U\$S 500.000 (centralizado en los departamentos de productos de CACEX en Río) sin autorizar. Por informaciones emanadas del sector importador local, esa demora se acentúa en el caso de los programas de menos de U\$S 500.000, los que se encuentran -por disposición de la CACEX central- a nivel de Agencia.

Se debe recordar que la firma importadora local sólo puede ingresar mercancías del exterior por el equivalente a un 5 % del total importado en 1982, en forma mensual, hasta tanto se apruebe el PI, limitando el flujo del comercio.

- GUIAS DE IMPORTACION (GI)

En forma constante se verifican demoras en la emisión de las GI de productos argentinos, especialmente de los alimenticios (aunque reconociendo que su número ha disminuído sensiblemente en comparación con los cuatro meses finales de 1982), a pesar de lo acordado por la CACEX con la contraparte argentina en los sucesivos Memorandos de Entendimiento suscriptos en los últimos tres años, en el sentido de autorizar y liberar (dos conceptos diferentes desde el punto de vista administrativo) en un plazo máximo de siete días a partir de la fecha de su presentación.

Si bien se ha apuntado en el párrafo anterior que disminuyó la cantidad de GI demoradas, actualmente respecto del período anterior, hay que observar que también ha bajado fuertemente el número de presentaciones de GI por parte de los importadores locales, en una actitud que podríamos denominar de "auto-limitación", en razón de la existencia de todas las trabas no tarifarias. Esta situación se verifica con mayor intensidad entre las firmas locales registradas como Categoría 20, es decir, comerciales.

- ANALISIS DE PRECIOS

La CACEX continúa controlando precios en los pedidos de guías de importación que se presentan, no sólo en los casos en que teóricamente se justificaría tal medida (por ejemplo posibles maniobras de tipo cambiario entre comprador y vendedor), sino en todos aquellos en que se verifican diferencias entre los niveles generales normales de precios FOB exportación vigentes en diferentes países proveedores y competidores en un mismo producto y momento. Sobre este último aspecto, no se tiene conocimiento de que CACEX, como en todo caso debiera, tome en cuenta las diferencias de calidad en esos productos que podrían explicar esas divergencias y justificar eventualmente, la existencia de precios más altos.

- PRODUCTOS DE IMPORTACION SUSPENDIDA

Por medio de los Comunicados CACEX Nos. 26 y 28/82, este organismo amplió considerablemente la lista contenida en el anexo C

del Comunicado CACEX N°7/82 de productos cuya emisión de GI se en cuenta suspendida, norma que se aplica también a los productos fabricados en nuestro país, a excepción de aquellos negociados por Brasil en ALALC-ALADI.

Sin embargo, en el punto 3.2 del "Memorando de Entendimiento" firmado el 4 de marzo de 1981, entre CACEX y la Secretaría de Comercio de nuestro país, se estableció que el Gobierno brasileño excluirá de tal medida a una lista de productos no negociados en ALALC-ALADI de especial interés que a la fecha no se efectivizó.

- OTRAS RESTRICCIONES APLICADAS POR CACEX

Desde mediados de 1982 la CACEX comenzó, paulatinamente, a denegar la emisión de GI para algunos productos en función de su presentación y/o envase, y/o para empresas comerciales importadoras (Categoría 20 del Catastro de Importadores y Exportadores, como ya se mencionó), sin que mediara hasta el presente la publicación oficial de esas disposiciones ni por CACEX ni por ningún otro órgano de la administración pública local, quedando en todos los casos circunscripta al ámbito de la CACEX bajo la forma de "carta-circular", a la que en algunos casos, por su carácter reservado, se tuvo acceso en forma extraoficial y meramente oficiosa.

Al respecto, se pueden citar:

- a) miel natural: sólo en tambores, para categoría 10 (empresas industriales y fraccionadoras)
- b) aceites de oliva: sólo en tambores y/o, eventualmente, en latas para consumidor final, únicamente para firmas industriales fraccionadoras.
- c) aceitunas: sólo en tambores, y únicamente para empresas categoría 10.
- d) pasa de uva: únicamente en envases de 10 kg mínimo, a granel.
- e) ciruela seca: sólo en envases de 50 kg mínimo, a granel.
- f) pescado congelado, en filetes: restricción creciente a la importación de este producto para firmas categoría 20, comerciales.
- g) extracto de alcachofa: la CACEX por nota CACEX/QUIMI/SEFAR-82/

1789 del 17-5-82 dirigida a la firma local Productos Farmacéuticos Millet Roux Ltda. informa que no autorizará, en el futuro, ninguna importación de ese producto, ni siquiera en carácter excepcional, afirmando que existe producción nacional y que la firma Sanrisil se encuentra en condiciones de atender toda la demanda interna. Al respecto, cabe aclarar que este producto se encuentra negociado por Brasil tanto en su LN como en el Acuerdo de Complementación Industrial N°15, por lo que esa negativa de CACEX está violando -mientras no solicite la aplicación de la Cláusula de Salvaguardia- los acuerdos establecidos.

- n) alpiste: sobre este producto CACEX ha desatado en 1983 una particular y agresiva política de contención de las importaciones, afectando con ello uno de los tradicionales y principales productos de la pauta de exportación argentina al Brasil.

#### - CLAUSULAS DE SALVAGUARDIA

Brasil aplica las siguientes Cláusulas de Salvaguardia, que afectan las importaciones de productos argentinos, y que se prorrogan año tras año:

- |                                |   |
|--------------------------------|---|
| Ajos frescos                   | Hasta 1982, inclusive, limitaba la importación con tratamiento negociado al período 15-1 al 15-7 de cada año. A partir de 1983, ese período se redujo del 1-3 al 30-6 (adicionalmente a la Cláusula, existen cupos de importación para terceros países durante períodos predeterminados). Esta cuotificación nunca fue publicada oficialmente por la CACEX ni por la CPA. |
| Ajos desecados o deshidratados | Tratamiento terceros países (importación suspendida).   |
| Cebollas                       | Subordinada importación, con tratamiento negociado a las necesidades del mercado interno.   |
| Duraznos frescos               | Tratamiento terceros países (importación suspendida).   |

Duraznos conserva <u>dos</u> transitoria-mente	Tratamiento terceros países (importación suspendida).
Compota de durazno	Tratamiento terceros países (importación suspendida).
Conservas de duraz <u>nos</u> al natural	Tratamiento terceros países (importación suspendida).
Conservas de duraz <u>nos</u> en almíbar	Tratamiento terceros países (importación suspendida).
Quesos	Tratamiento terceros países, exceptuando seis tipos de quesos, de escaso consumo. Toda partida 04.04 bajo suspensión de importación.
Películas radiogr <u>áficas</u>	Limita importación con tratamiento negociado a una cuota de 1.000.000 m <sup>2</sup> , la que debe ser compartida con México.

- INTERVENCION DE ORGANISMOS ESPECIALIZADOS

La intervención de los organismos que seguidamente se mencionan, dificulta en unos casos y en otros imposibilita la concreción de operaciones de compra de productos argentinos.

CONSIDER

La CACEX autoriza la importación de una serie importante de productos siderúrgicos, de acuerdo con planes de importación anuales elaborados por el CONSIDER.

En la actualidad, deben mencionarse los inconvenientes presentados por la importación de cilindros de acero (producto negociado por Brasil en ALALC-ALADI) producidos por la firma INFLEX de Argentina.

S.E.I.- SECRETARIA ESPECIAL DE INFORMATICA

Dicho organismo es el que aprueba o autoriza la importación de equipos y partes y piezas, vinculadas al área de procesamiento de datos.

- NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO EXTERNO - RESOLUCION N°767/82 DEL BANCO CENTRAL DEL BRASIL

Por dicha Resolución, el Banco Central determinó la necesidad de contar, salvo algunas excepciones, con financiamiento externo para la importación de los bienes y en los plazos que allí se detallan.

Los productos negociados en la ALALC-ALADI se encuentran exentos de tal disposición.

A este respecto, parece interesante señalar que en el "Memorando de Entendimiento" suscripto en 4-3-81 entre CACEX y la Secretaría de Comercio de nuestro país, específicamente en el punto 3 de la Nota Reservada (que forma parte del citado documento bilateral), se expresa que en lo referente a la Res. N°638/80 del Banco Central del Brasil (derogada por la Resolución N°767/82 citada precedentemente), las autoridades brasileñas aplicarán lo dispuesto en el inciso V de la resolución a productos no negociados en el ámbito de ALALC-ALADI e identificados como de especial interés para las exportaciones argentinas.

- DEPOSITO OBLIGATORIO EN LA APERTURA DE CARTAS DE CREDITO - COMUNICADO GECAM 312/76 DEL BANCO CENTRAL DEL BRASIL

Depósito previo del 100 % el que debe hacerse efectivo en el momento de la contratación del cambio y se reintegra en el momento de su cancelación. Hay un caso en que esta operatoria es obligatoria: importación de ajos.

- ASPECTOS IMPOSITIVOS

Básicamente, se mencionan los siguientes impuestos que dificultan el ingreso de productos de nuestro país:

I.O.F. Impuesto sobre las Operaciones Financieras.

Por Resolución N°808 se reduce la alícuota del IOF para diversas materias primas de importación. La misma Resolución exime del pago al carbón y a la soda solvay, reduce del 20 % al 12 % la alícuota aplicable a las importaciones provenientes de países miembros de la ALADI y reduce del 25 % al 15 % la aplicable a

una lista taxativa de productos cuando son provenientes de terceros países, manteniendo el 25 % para el resto de los productos.

I.C.M. Impuesto a la Circulación de Mercaderías.

- Aplicación del ICM a los siguientes productos, esencialmente importados de nuestro país: manzanas, peras, ajos y merluza.
- Tratamiento discriminatorio, violando normas establecidas en ALALC-ALADI, al disponer algunos Estados del Brasil la exención del 80 % del ICM para la manzana nacional contra el cobro a nivel nacional del 100 % del impuesto a la manzana importada.

- ERROR DE TRANSCRIPCION EN LA LISTA NACIONAL DEL BRASIL EN LA ALALC-ALADI

Dicho error en una palabra en la posición NABALALC 20.06.2.99 - "fresas" en lugar de "frutas", imposibilita prácticamente el ingreso de conservas de frutas en almíbar. Tal error se arrastra desde 1977, interrumpiendo así un comercio que se había iniciado en el año 1962.

- EXIGENCIA DE PRECIOS DE REFERENCIA PARA PRODUCTOS NEGOCIADOS POR BRASIL EN ALALC-ALADI

Los casos más importantes corresponden a varios productos del Capítulo 82 de la nomenclatura arancelaria, especialmente llaves de ajuste y brócas.

- CUOTAS DE IMPORTACION

- a) Aplicadas a la importación de manzanas frescas de origen argentino. Se debe señalar que esta cuota, que fue en 1981 de 650.000 cajas para los meses de marzo y abril, respectivamente, fue disminuída en 1982 a 420.000 cajas para los meses de marzo, abril y mayo. Este año, CACEX ha informado -aunque no lo ha publicado oficialmente- que dicha cuotificación alcanza a las 380.000 cajas para los meses de marzo a junio, inclu

sive. Sin embargo, el Sindicato del Comercio Mayorista de Frutas de Río de Janeiro difundió mediante una nota oficial que CACEX fijó la referida cuota en 350.000 cajas en 1983 para los mismos meses citados.

Al mismo tiempo, no se deben considerar los meses "sin cuota" como totalmente liberados, pues la vigencia de los programas de importación, los cortes efectuados en ellos tanto en 1982 como en el presente año, y la inclusión de las importaciones de origen ALADI dentro del límite del PI, todo ello computado en valor dólares, implica la existencia de una "cuota invisible" en volumen.

Por otra parte, el hecho de que CACEX no haya informado oficialmente cuál es la cuota, deja margen para que continúen las presiones del "lobby" interno de los productores locales de manzanas ante las autoridades de la CACEX y del Ministerio de Agricultura, a fin de que se prohíba o se reduzca el ingreso del producto argentino, por lo menos hasta que se comercialice en el mercado gran parte de la producción local para mesa, debido a la todavía escasa capacidad frigorífica por un lado, y a que la baja calidad de la fruta cosechada en 1983, por factores climáticos adversos en los tramos finales del crecimiento y maduración, ni siquiera permite la utilización de esas cámaras frigoríficas para mantenerla por más de tres o cuatro meses a partir de la fecha de su cosecha en febrero/marzo de este año. Mientras tanto, el "lobby" de los productores trata de que la CACEX demore lo más posible la emisión de las guías de importación.

- b) La CACEX aplica una cuota a la importación de ajos frescos de origen ALADI, con tratamiento negociado en esa Asociación y dentro del marco de la Cláusula de Salvaguardia, así como para los terceros países. En 1983, de acuerdo con las informaciones suministradas verbalmente por funcionarios de la CACEX pero no publicadas oficialmente, tanto el período de vigencia para la cuota como el volumen que se permitirá ingresar, se han reducido. El volumen, que en 1981 fue de 350.000 cajas mensuales para origen ALADI, pasó a 300.000 cajas en 1982 y,

en 1983, a 250.000 cajas, manteniendo por lo tanto una tendencia constante decreciente.

Paralelamente, es interesante señalar que la CACEX, en las negociaciones que mantuvo con el sector productor y el importador de ajos a comienzos de 1983 con el objetivo de fijar la política de importación, concordó en dar el tratamiento denominado localmente "extra-cota" a este producto, es decir, no sujetao al límite global del PI de la firma compradora. Este elemento, que de por sí significa una actitud de flexibilización de las restricciones no tarifarias, indica también que las autoridades brasileñas pueden perfectamente otorgar el mismo tratamiento al resto de los productos negociados en ALALC-ALADI, reimplantando la norma contenida en el ítem 23 del Com. N°7/82, derogado por el Com. N°35/82.

- LIMITACION PARA LA IMPORTACION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS

La Secretaría Especial de Abastecimiento y Precios y la Secretaría Nacional de Abastecimiento pueden establecer programas fijando limitaciones a la importación de una serie de productos alimenticios (ajos frescos, arroz, papas, carne bovina, cebollas frescas, porotos, leche, manteca, maíz en grano, tomate, etc.).

Las compras de trigo son monopolio del Estado.

la Argentina, aunque pertenezca a la ALADI, son las mismas que se confieren, por ejemplo, a Estados Unidos.

Por todo lo dicho precedentemente, la única posibilidad de garantizar un flujo de comercio adecuado y estable reside en que el insumo esté inserto en un esquema en el cual funcione como complemento de la producción interna del país importador, a los efectos de compensar eventuales desequilibrios y asegurar los niveles históricos del consumo. Ello debería manejarse dentro de una planificación binacional, en la que deberían participar los estados y los sectores privados correspondientes. Al mismo tiempo, la oferta regional actuaría como una variable impulsora del mejoramiento de las actuales técnicas de producción, de la incorporación de nuevas tecnologías y de la introducción de nuevas variedades, etc.

Por otro lado, todas estas medidas deberían tener un marco de acción dado por la complementación entre los países en cuanto a temporalidad y escaseses de ofertas, o intercambio de productos a través de ventajas comparativas, y en relación al acceso a otros mercados, es decir, la oferta de los países de la región hacia terceros países.

### 1.3. Adecuaciones productivas necesarias para alcanzar los mercados planteados

Dentro de los productos seleccionados, en el tema referido al arroz es importante destacar los roles de la competencia. Entre los países exportadores de punta se halla Thailandia, con 2.957.000 tn; Estados Unidos, con 2.287.000 tn; y China, con 2.200.000 tn.

En cuanto a las importaciones, se advierte que en Asia se da una característica especial de un mercado regional: Asia es importador en su totalidad por 5.500.000 tn y, a su vez, exporta globalmente una can-

tividad equivalente. Ello implica que el mercado asiático se encuentra compensado entre los países exportadores e importadores dentro de su mismo radio continental.

Queda entonces como país exportador de punta los Estados Unidos; la Argentina ofrece al mercado mundial la cantidad de 192.000 tn, contra el volumen registrado más arriba para el primero de los países citados. Su posición en el cuadro de oferta mundial la coloca en el décimo lugar, atrás de Brasil que ocupa el sexto, con 405.000 tn.

Si se descartan los países asiáticos en el ranking de exportación de arroz, se advierte que la política exportadora argentina puede actuar en detrimento de la norteamericana; cada paso que determine el crecimiento argentino en comercio exterior de arroz, supondrá un detenimiento de la expansión norteamericana en este producto.

Los Estados Unidos tienen una política alimenticia especial, que está en directa relación con los países subdesarrollados por medio de convenios "convoyados" de venta de productos alimenticios a cambio de industriales y asistencia tecnológica. Estos son más bien acuerdos de índole política que económica, ya que se basan en la necesidad hegemónica de los Estados Unidos de mantener relaciones con los países sobre todo en las áreas de abastecimiento y de seguridad.

Ante la necesidad de alimentos de los países latinoamericanos, los Estados Unidos, con créditos facilitadores de compras en productos alimenticios, logran la penetración y colocación de productos de mayor nivel industrial, o en los roles que los países deben desempeñar.

Por consiguiente, toda exportación argentina en

arroz deberá considerar los conceptos anteriormente expresados en relación a los Estados Unidos, que constituye el principal oferente internacional. En los cuadros que se adjuntan, se advierte que en las importaciones de Brasil participan dos países: Uruguay y Estados Unidos, con variación de porcentajes. En los últimos años Argentina ha provisto a Brasil de arroz con cáscara y sin cáscara en el orden del 53 % del abastecimiento en el año 1979, y el 47 % en el '80. Si bien los porcentajes de abastecimiento no han variado mucho, debe destacarse que en ese último año la compra alcanzó el millón de toneladas, para una importación total de 1.800.000 tn, contra una importación en el año 1976 de 2.670 tn. Tal variación denota la falta de estabilidad del sistema de compra de este país.

Esto se reafirma con las informaciones suministradas por el GATT en cuanto al porcentaje de la oferta mundial: se observa en el período comprendido entre 1976 y 1980 que los Estados Unidos oscilan entre el 40 y el 61 % de la oferta total de arroz, lo que ratifica la posición planteada en relación a que todo crecimiento que se produzca en las exportaciones argentinas de arroz irá en detrimento de la posición estadounidense. En la oferta mundial, la Argentina en ese mismo período ha llegado a su punto máximo en el 8,2 %; no hay dificultades de crecimiento por toma de mercados menores, pero sí existen en cuanto al tratamiento del producto como un producto de consumo o de carácter geopolítico.

De las variedades de arroz cosechado en Argentina, el 42,1 % corresponde a la de grano largo fino; el 16,8 % a la de Carolina mediano; y el 41,1 % a la de Fortuna o Doble Carolina. Existen mercados para los distintos tipos de granos, pero el que mayor aceptación internacional tiene es la variedad de grano largo

fino, cuya demanda se ha incrementado -como ya se ha dicho- al 42,1 %.

En el sector productor arrocerero, se observa una evolución hacia los sistemas de comercialización, sobre todo en el estrato de los grandes productores, constituido por los propietarios de más de 500 hectáreas.

De acuerdo a la determinación del perfil normal para los distintos estratos -de 15 a 150 ha; de 151 a 500 ha; y más de 500 ha- se obtienen los siguientes datos referidos a infraestructura, condiciones y mecanismos de la comercialización.

En el primer estrato de productores -15 a 150 ha-, el 76,2 % cosecha con elementos propios; en el segundo -151 a 500 ha-, el 78,6 %; y en el tercero -más de 500 ha-, el 88,9 %.

Del primer estrato, el 47,3 % de los productores poseen una cosechadora; del segundo, el 50 % tiene dos cosechadoras; y en el tercero, el 48,1 % posee entre dos y tres cosechadoras.

En el primer estrato, el 52,4 % posee secadero; en el segundo, el 48,8 % cuenta también con secaderos; mientras que en el tercero, el 85,2 % posee secadores propios.

En el primer estrato, el 14,3 % de los productores tiene silos propios; en el segundo, el 50 %; y en el tercero, el 44,5 % posee entre dos y cuatro silos.

Los productores del primer estrato no tienen molinos arroceros; en el segundo tampoco aparecen propietarios de molinos; del tercero, el 40,7 % de los productores cuenta con un molino, y el 51,3 % restante no lo posee.

Evidentemente se observa que del primer al último estrato, de acuerdo a la capacidad económica y al con-

cepto de economías de escala que justifica la instalación o no de infraestructura, los productores han avanzado hacia la comercialización desde la producción para cosecha, sobre ésta, sobre el secado y sobre las condiciones de ensilaje y de molinos. El sistema productivo, en virtud de una defensa frente al comercial, que seguramente lo expolió para proceder a la venta inmediata, ha ido equipándose con elementos estratégicos desde el punto de vista productivo y tecnológico, lo que le permite dosificar la entrega del producto y mantenerla -por medio del almacenamiento- de acuerdo a sus propios intereses, siendo posible agregarle valor y saltar ciertos puntos de los canales comerciales. Todo esto supone un avance y una integración del sector productivo con el de comercialización, desde el punto de vista de la producción; en otras palabras, implica un avance del sector productivo sobre el de la comercialización, lo cual es sumamente relevante.

En el primer estrato, los productores comercializan el 95,% del arroz con cáscara que producen; en el segundo, se comercializa el 57,2 %; y en el tercero, el 48,1 %. En los dos primeros, se advierte que la comercialización se realiza en un área de 176 km, es decir, dentro del radio de influencia provincial; mientras que en el tercero, el 40,8 % comercializa su cosecha hasta los 400 km, y el 25,9 % lo hace hasta aproximadamente los 1.000 km, excediendo ampliamente el marco regional.

Ello indica que, además del avance en los sistemas de infraestructura comercial, el tercer estrato ha incursionado en los sistemas de comunicaciones comerciales y de red estructural comercial, a fin de colocar sus productos más allá del área provincial. De este modo, se está ante la presencia de un sector productivo que se ha estructurado en función de adecuar sus condi-

ciones de oferta a las exigencias del mercado de demanda, invadiendo el canal comercial. Los requerimientos del mercado y las condiciones de comercialización que el mismo posee son de conocimiento de un sector de los productores que se inserta decididamente en la comercialización, lo cual le asigna características empresariales, al reunir en un mismo agente los aspectos productivos y los de comercialización.

Este tipo de organización del sector productivo se encuentra en muy pocos productos en Argentina; se registra en la zona desarrollada bajo los sistemas de cooperativas, en el rubro cereales, y se advierte un esbozo del mismo en las producciones poroteras del Norte del país. Evidentemente, si se efectuase un estudio de la capacidad ociosa de molinos, se determinaría seguramente un alto porcentaje, lo que, sin embargo, no implicaría una ineficiencia de tipo económico, ya que esa capacidad ociosa se supera por la mayor eficacia en el sistema de ventas, como resultado del avance en los canales comerciales.

Este sector productivo-comercializador ya está lo suficientemente estructurado como para avanzar en el mercado interno, hallándose en plena evolución. Pero requiere de una especial organización para salir a competir al mercado internacional, en base a las condiciones del producto en el mismo. Si bien pareciera ser que sólo el sector privado puede cumplir esta tarea, las condiciones de comercialización del producto por parte de los países demandantes exigen el apoyo estatal al sector privado provincial, lo cual se desarrollará más adelante.

La importancia de la Provincia de Corrientes en la producción nacional de arroz y el considerable avance de su sistema productivo-comercial, hacen que la misma sea la indicada para portar las bases para la re

alización de una política nacional arroceras, tanto para el mercado interno como para el externo.

A fin de ejecutar esta tarea, el análisis más importante debe centrarse en la relación costo interno-valor de la divisa para el arroz, para lo cual es necesario conocer la tasa efectiva de cambio para este producto específico en la política económica de los últimos veinte años. Este equipo ha llevado a cabo una investigación de esa serie histórica mes por mes, de las condiciones del valor de la divisa, investigación que se adjunta en el Apéndice de este punto. Esta elaboración, con una desindexación de los costos del arroz, permitirá advertir si la política del arroz ha sido promocional de las exportaciones, o limitante de las mismas. Ello conducirá a la formulación de una legislación y una política protectora del desarrollo y la expansión de las hectáreas sembradas con arroz, en función de los mercados internacionales; en cuanto a cuál debe ser la política interna a adoptar en base al mercado externo. Más adelante se desarrollará lo referido a las políticas internacionales, a fin de colocar los excedentes generados por las mismas.

En otro orden, surge del estudio realizado sobre la producción que existen producciones incipientes y de pequeño volumen, con condiciones naturales en función del mercado interno, y sin condiciones estructurales elementales, ni siquiera las relativas a la comercialización interna, para el desarrollo del comercio exterior. Existe un sector desarrollado comercialmente en el mercado interno que debe ser ayudado para acceder al comercio exterior. Por otra parte, se registra un considerable número de pequeños volúmenes de producción que no cuentan -como ya se ha dicho- con una estructura de comercialización ni siquiera a nivel nacional, ya que los comerciantes de los centros de de

manda -Capital Federal, Córdoba, Rosario, etc.- deben dirigirse a la región a comprar.

Dentro de estos productos descriptos con las características precedentes, se distinguen dos: el producto en estado natural -relacionado con el comercio exterior- y el industrializado. Ambos requieren cambios estructurales en la comercialización, y cambios superestructurales en cuanto a la legislación, para consolidar su desarrollo.

De los productos en estado natural se distingue la flor, que cuenta con la ventaja de hallarse en una región de base incipiente para ser desarrollada en función del comercio exterior, ya que puede penetrar en el mercado europeo, que importa 1.800 millones anuales de dólares de flores, siendo uno de los principales exportadores Colombia, que ha desarrollado una estrategia de pequeños productores, cooperativas de exportación y empresas o agencias del estado para la exportación al mercado europeo; similar desarrollo puede adquirir perfectamente el mercado nacional.

El mercado de flores requiere una adecuación de la producción y la introducción de tecnología para funcionalizar la misma en el mercado internacional. Como anticipo de las conclusiones a que se arribarán en el próximo mes, y excediendo el marco regional para establecer los productos con posibilidades de colocación en el exterior, se adjunta al presente informe un apéndice especial sobre los mercados internacionales de flores, que contiene la información disponible a la fecha en la Argentina sobre este tema, para su posterior elaboración en función de la estrategia que debe adoptar el sector para el desarrollo productivo-comercial, análisis que forma parte del Informe Final de esta investigación.

APENDICE 1.3.

a. Perfil de plantadores de arroz  
según estratos.

DETERMINACION DEL PERFIL NORMAL DE UN PLANTADOR DE ARROZ,  
CON UNA SUPERFICIE ENTRE 15 Y 150 HECTAREAS, 'ESTRATO I' DE  
LA ENCUESTA DE ARROZ 1981/82.-

Régimen de tenencia de la tierra:

Arrendatario (66,7%), que abona un arriendo del 10-12% de la producción (50%), planta una superficie de 90 hectáreas (media aritmética ponderada). Se aprovisiona de agua del río (47,6%) o de laguna (33,3%), con una altura de levante de hasta 4 metros (56,3%), con 2 levantes (56,6%).

Posee entre 2 y 3 tractores (56,6%) con una potencia comprendida entre 61 y 130 Hp, (81,2%) -potencia media alrededor de los 90 Hp.

No tiene motores fijos (52,4%).

No tiene arados taiperos.

Tiene 1 arado (66,7%) de 6 discos (50%).

Tiene 1 rastra (47,6%).

No tiene emparejador (95,2%).

No tiene rolo (76,2%).

Tiene 1 rastra de dientes (52,4%).

Tiene 1 sembradora de voleo (57,2%).

Tiene 1 acoplado (66,7%), entre 3 y 6 Tn (63,7%).

Tiene acoplado tolva (57,2%) de 3 a 6 Tn (68,8%).

Tiene 1 cosechadora (47,3%).

Tiene secadero (52,4%) (1) por explotación (42,9%).

No tiene silos (85,7%).

Cosecha con elementos propios (76,2%).

La cosecha la embolsa (55%) secándolo al arroz en secadero propio (61,9%).

No usa fertilizante.

Tiene asesoramiento técnico (60%), principalmente oficial (35%).

La financiación principal es mixta, propia y bancaria (42,9%).

Comercializa el arroz en cáscara (95%).

La venta la efectúa con flete a cargo del comprador (47,8%).

Distancia de entrega promedio 176 kilogramos.

Venta de la producción en la provincia de Corrientes (50%).

DETERMINACION DEL PERFIL NORMAL DE UN PLANTADOR DE ARROZ,  
CON UNA SUPERFICIE ENTRE 151, Y 500 HECTAREAS. 'ESTRATO II' DE  
LA ENCUESTA DE ARROZ 1981/82.-

Régimen de tenencia de tierra:

Arrendatario (57,2%) que abona un arriendo del 10-12% (72,6%);  
planta una superficie de 238 hectáreas. Se aprovisiona de agua  
de laguna (42,9%) y de río (35,7%), con una altura de levante  
de hasta 5 metros (71,4%) con 1 levante (42,9%).

Posee entre 3 y 4 tractores (64,3%) con una potencia entre 60 y  
120 Hp. (73,2%) y una potencia media del orden de los 100 Hp.

Tiene motores fijos (1 y 2 motores representan el 64,3% del to-  
tal), con una potencia entre 81 y 120 Hp (52,9%) y una portencia  
media del orden de los 100 Hp.

El 83,8% de los encuestados tienen por partes iguales entre 1 y  
2 arados de discos, con una media de 6 discos.

El 57,1% tiene entre 2 y 3 rastras de discos.

El 64,3% tiene 1 rolo. Ninguno tiene emparejadora.

El 64,3% tiene 1 sembradora, de voleo (71,4%).

El 57,1% tiene 1 rastra de clavos.

El 50% tiene 1 acoplado entre 3 y 5 Tn. (47,3%).

El 42,8% tiene entre 2 y 3 acoplados tolva, con una capacidad  
entre 3 y 4 Tn (72,4%).

El 50% tiene 2 cosechadoras.

El 48,8% tiene 1 secadero con una capacidad de hasta 5 Tn/hora  
(62,6%).

El 50% tiene silos (entre 1 y 6 silos) y el 50% no tiene silos.

El 64,3% realiza la cosecha con elementos propios, y un 14,3%  
la realiza además de con medios propios, con el concurso de con-  
tratistas. El resto, 21,4% la realiza exclusivamente con contrā-  
tistas.

Los contratistas perciben \$ 700.000 y (20%) 800.000 (40%) por  
hectárea, otros, 300 kilogramos de arroz seco (20%) o 7 bolsas  
de arroz seco (20%).

La cosecha se realiza a granel, 50%, en bolsas el 42,8% y por  
ambos sistemas 7,2%.

El secado del arroz, lo realizan en secadero propio el 78,8% -/  
los demás (21,4%) lo hacen en secaderos de terceros.

El 92,9% no utilizó fertilizantes.

Sólo el 50% tiene asesoramiento técnico, 28,6% oficial y 21,4%  
privado.

La utilización de recursos financieros es la siguientes:

Propios 35,8%

Bancarios 21,4%

Ambos 42,8%

100 %

El 57,2% comercializa el arroz en cáscara.

El flete está a cargo del comprador en el 42,8%.

La distancia media de entrega del producto es de 176 kilogramos.

El lugar de venta, es en la provincia de Corrientes, 50% habien-  
do una cantidad importante de productores que no han resultado /-  
aún lugar de venta (21,4%).

DETERMINACION DEL PERFIL NORMAL DE UN PLANTADOR DE ARROZ, CON UNA SUPERFICIE DE MAS DE 500 HECTAREAS. 'ESTRATO III' DE LA EN CUESTA DE ARROZ 1981/82, -

Régimen de tenencia de tierra:

Propietario (37,0%) y arrendatarios (14,9%) total (51,9%); arrendatarios solamente, (48,1%). Los arrendatarios pagan un arriendo del 10-12% (47%). Planta una superficie de 894 hectáreas. Se aprovisiona de agua de río (63,0%), con una altura de levante de hasta 6 metros (55,6%) con hasta 2 levantes (70,4%).

Posee entre 7 y 8 tractores (29,7%) con una potencia del orden de los 100-120 Hp.

Tienen 2 y 3 motores fijos (48,2%), con una potencia del orden de los 140 Hp.

El 59% tiene arado taipero.

El 29% tiene 2 arados de disco (aunque puede tomarse como media 3 arados) entre 6 y 7 discos por arado (56,2%).

El 40,8% tiene entre 3 y 4 rastras de disco por explotación.

El 33,9% tiene emparejador (el 51,9% no tiene).

El 48,1% tiene rolo.

El 70,4% tiene entre 3 y 4 sembradoras, el 48,2% tiene sembradoras de línea, el 37,0% de voleo y 14,8% tiene ambas.

El 63,2% tiene entre 1 y 2 rastras de clavo.

El 55,5% tiene 1 y 2 acoplados, con una capacidad de carga de 5-6 Tn.

El 29,6% tiene entre 6 y 7 acoplados tolva, con una capacidad de carga de 3 Tn. (46,8%).

El 48,1% tiene entre 2 y 3 cosechadoras.

El 66,7% tiene entre 2 y 3 secaderos con una capacidad de 2-3 Tr. /Hs. (40,7%).

El 44,5% tiene entre 2 y 4 silos.

El 40,7% tiene 1 molino de arroz (el 51,3% no tiene molino).

El 63% cosecha con elementos propios; el 25,9% cosecha con elementos propios y de terceros, y el 11,1% cosecha con elementos contratados exclusivamente.

Los contratistas perciben entre \$600.000 y \$ 800.000 por Tn (50%).

El 77,8% maneja a granel la cosecha, el 11,1% lo hace en bolsas y el 11,1% lo hace de ambas maneras.

El 85,2% seca el arroz en secaderos propios.

El 85,2% no utilizó fertilizantes.

El 44,4% hizo uso del asesoramiento privado, el 44,4% no tuvo ningún tipo de asesoramiento.

El 63% hizo uso del crédito bancario y de la financiación propia.

El 48,1% comercializa su producción en cáscara, el 29,7% lo hace industrializada; el 11,1% lo hace de ambas maneras, y el 11,1% no informó o no sabe aún como comercializará su producción.

La distancia de entrega es muy variable, aunque puede incluirse lo que:

El 40,8% comercializará su cosecha hasta 400 km.

El 25,9% lo hará hasta 1000km.

El 33,3 no sabe aún

El lugar de venta de la producción es:

Provincia de Corrientes	29,6%
Otras provincias	18,5%
Ambas posibilidades	37,1%
No sabe aún	14,8%

100 %

b. Tipo de cambio efectivo  
para el arroz.

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)  
TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

CUADRO N° 1

AÑO	TIPO DE CAMBIO	DERECHO %	REEMBOLSO	OTROS GRAVAMENES			COEFICIENTE %	TIPO DE CAMBIO EFFECTIVO
				INTA %	ING %	SOP %		
1960								
Enero	0,8307	-	-	1,5	-	-	1,5	0,8182
Febrero	0,8292	-	-	"	-	-	"	0,8168
Marzo	0,8293	-	-	"	-	-	"	0,8169
Abril	0,8338	-	-	"	-	-	"	0,8213
Mayo	0,8308	-	-	"	-	-	"	0,8183
Junio	0,8292	-	-	"	-	-	"	0,8168
Julio	0,8280	-	-	"	-	-	"	0,8156
Agosto	0,8279	-	-	"	-	-	"	0,8155
Setiembre	0,8376	-	-	"	-	-	"	0,8250
Octubre	0,8285	-	-	"	-	-	"	0,8161
Noviembre	0,8292	-	-	"	-	-	"	0,8168
Diciembre	0,8285	-	-	"	-	-	"	0,8161

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)  
TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

CUADRO N° 2

AÑO	TIPO DE CAMBIO	DERECHO %	REEMBOLSO	OTROS GRAVAMENES			COEFICIENTE %	TIPO DE CAMBIO EFECTIVO
				INTA %	ING %	SOP %		
1961								
Enero	0,8272	-	-	1,5	-	-	1,5	0,8148
Febrero	0,8270	-	-	"	-	-	"	0,8146
Marzo	0,8275	-	-	"	-	-	"	0,8151
Abril	0,8285	-	-	"	-	-	"	0,8161
Mayo	0,8292	-	-	"	-	-	"	0,8168
Junio	0,8273	-	-	"	-	-	"	0,8149
Julio	0,8265	-	-	"	-	-	"	0,8141
Agosto	0,8273	-	-	"	-	-	"	0,8149
Setiembre	0,8297	-	-	"	-	-	"	0,8173
Octubre	0,8303	-	-	"	-	-	"	0,8178
Noviembre	0,8303	-	-	"	-	-	"	0,8178
Diciembre	0,8284	-	-	"	-	-	"	0,8160

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

CUADRO N° 3

AÑO 1962	TIPO DE CAMBIO	DERECHO %	REEMBOLSO	OTROS GRAVAMENES			COEFICIENTE %	TIPO DE CAMBIO EFECTIVO
				INTA %	ING %	SOP %		
Enero	0,8304	-	-	1,5	-	-	1,5	0,8179
Febrero	0,8303	-	-	"	-	-	"	0,8178
Marzo	0,8276	-	-	"	-	-	"	0,8152
Abril	0,9537	-	-	"	-	-	"	0,9394
Mayo	1,0544	-	-	"	-	-	"	1,0386
Junio	1,1755	-	-	"	-	-	"	1,1579
Julio	1,2214	-	-	"	-	-	"	1,2031
Agosto	1,2359	-	-	"	-	-	"	1,2174
Setiembre	1,2743	-	-	"	-	-	"	1,2552
Octubre	1,3574	-	-	"	-	-	"	1,3370
Noviembre	1,4693	-	-	"	-	-	"	1,4473
Diciembre	1,4164	-	-	"	-	-	"	1,3952

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)  
TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

CUADRO N° 4

AÑO	TIPO DE CAMBIO	DERECHO %	REEMBOLSO	OTROS GRAVAMENES			COEFICIENTE %	TIPO DE CAMBIO EFECTIVO
				INTA %	ING %	SOP %		
1963								
Enero	1,3400	-	-	1,5	-	-	1,5	1,3199
Febrero	1,3458	-	-	"	-	-	"	1,3256
Marzo	1,3611	-	-	"	-	-	"	1,3407
Abril	1,3746	-	-	"	-	-	"	1,3540
Mayo	1,3781	-	-	"	-	-	"	1,3574
Junio	1,3735	-	-	"	-	-	"	1,3529
Julio	1,3702	-	-	"	-	-	"	1,3496
Agosto	1,3464	-	-	"	-	-	"	1,3262
Setiembre	1,4264	-	-	1,5	-	1,5	3,0	1,3836
Octubre	1,4795	-	-	"	-	"	"	1,4351
Noviembre	1,4373	-	-	"	-	"	"	1,3942
Diciembre	1,3565	-	-	"	-	"	"	1,3158

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)  
TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

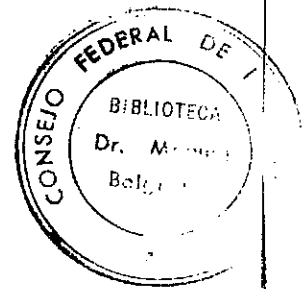
CUADRO N° 5

AÑO	TIPO DE CAMBIO	DERECHO %	REEMBOLSO	OTROS GRAVAMENES			COEFICIENTE %	TIPO DE CAMBIO EFECTIVO
				INTA %	ING %	SOP %		
1964								
Enero	1,3338	-	-	1,5	1	1,5	4,0	1,2804
Febrero	1,3207	-	-	"	"	"	"	1,2679
Marzo	1,3475	-	-	"	"	"	"	1,2936
Abril	1,3774	-	-	"	"	"	"	1,3223
Mayo	1,3700	-	-	"	"	"	"	1,3152
Junio	1,3785	-	-	"	"	"	"	1,3234
Julio	1,3765	-	-	"	"	"	"	1,3214
Agosto	1,4184	-	-	"	"	"	"	1,3617
Setiembre	1,4356	-	-	"	"	"	"	1,3782
Octubre	1,4360	-	-	"	"	"	"	1,3786
Noviembre	1,4902	-	-	"	"	"	"	1,4306
Diciembre	1,5037	-	-	"	"	"	"	1,4436

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)  
TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

CUADRO N° 6

AÑO 1965	TIPO DE CAMBIO	DERECHO %	REEMBOLSO	OTROS GRAVAMENES			COEFICIENTE %	TIPO DE CAMBIO EFFECTIVO
				INTA %	ING %	SOP %		
Enero	1,5073	-	-	1,5	1	1,5	4	1,4470
Febrero	1,5118	-	-	"	"	"	"	1,4513
Marzo	1,5063	-	-	"	"	"	"	1,4460
Abril	1,6067	-	-	"	"	"	"	1,5424
Mayo	1,7155	-	-	"	"	"	"	1,6469
Junio	1,7197	-	-	"	"	"	"	1,6509
Julio	1,7171	-	-	"	"	"	"	1,6484
Agosto	1,7151	-	-	"	"	"	"	1,6465
Setiembre	1,7629	-	-	"	"	"	"	1,6924
Octubre	1,7935	-	-	"	"	"	"	1,7218
Noviembre	1,7918	-	-	"	"	"	"	1,7201
Diciembre	1,8711	-	-	"	"	"	"	1,7963



ARROZ (NADE: 10.06.01.01)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

CUADRO N° 7

AÑO	TIPO DE CAMBIO	DERECHO %	REEMBOLSO	OTROS GRAVAMENES			COEFICIENTE %	TIPO DE CAMBIO EFECTIVO
				INTA %	ING %	SOP %		
1966								
Enero	1,8878	-	-	1,5	1	1,5	4	1,8123
Febrero	1,8903	-	-	"	"	"	"	1,8147
Marzo	1,8872	-	-	"	"	"	"	1,8117
Abril	1,8876	-	-	"	"	"	"	1,8121
Mayo	1,9010	-	-	"	"	"	"	1,8250
Junio	2,0393	-	-	"	"	"	"	1,9577
Julio	2,0389	-	-	"	"	"	"	1,9573
Agosto	1,1227	-	-	"	"	"	"	2,0378
Setiembre	2,1723	-	-	"	"	"	"	2,0854
Octubre	2,1758	-	-	"	"	"	"	2,0888
Noviembre	2,4462	-	-	"	"	"	"	2,3484
Diciembre	2,4563	-	-	"	"	"	"	2,3580

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)  
TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

CUADRO N° 8

Año 1967	TIPO DE CAMBIO	DERECHO %	REEMBOLSO	OTROS GRAVAMENES			COEFICIENTE %	TIPO DE CAMBIO EFECTIVO
				INTA %	ING %	SOP %		
Enero	2,4565	-	-	1,5	1	1,5	4	2,3582
Febrero	2,5097	-	-	"	"	"	"	2,4093
Marzo	3,2696	25	-	1,5	1	1,5	2,9	2,3214
Abril	3,5	"	-	"	"	"	"	2,485
Mayo	"	"	-	"	"	"	"	"
Junio	"	"	-	"	"	"	"	"
Julio	"	"	-	"	"	"	"	"
Agosto	"	"	-	"	"	"	"	"
Setiembre	"	"	-	"	"	"	"	"
Octubre	"	"	-	"	"	"	"	"
Noviembre	"	"	-	"	"	"	"	"
Diciembre	"	"	-	"	"	"	"	"

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

CUADRO N° 9

AÑO	TIPO DE CAMBIO	DERECHO %	REEMBOLSO	OTROS GRAVAMENES				COEFICIENTE %	TIPO DE CAMBIO EFECTIVO
				INTA %	ING %	SOP %			
1968									
Enero	3,5	25	-	1,5	1	1,5		29	2,485
Febrero	"	"	-	"	"	"		"	"
Marzo	"	18	-	1,5	1	1,5		22	2,73
Abril	"	"	-	"	"	"		"	"
Mayo	"	"	-	"	"	"		"	"
Junio	"	"	-	"	"	"		"	"
Julio	"	"	-	"	"	"		"	"
Agosto	"	"	-	"	"	"		"	"
Setiembre	"	"	-	"	"	"		"	"
Octubre	"	"	-	"	"	"		"	"
Noviembre	"	"	-	"	"	"		"	"
Diciembre	"	"	-	"	"	"		"	"

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

CUADRO N° 10

Año 1969	TIPO DE CAMBIO	DERECHO %	REEMBOLSO	OTROS GRAVAMENES				COEFICIENTE %	TIPO DE CAMBIO EFECTIVO
				INTA %	ING %	SOP %			
Enero	3,5	18	-	1,5	1	1,5		22	2,73
Febrero	"	"	-	"	"	"		"	"
Marzo	"	"	-	"	"	"		"	"
Abril	"	12	-	1,5	1	1,5		16	2,94
Mayo	"	"	-	"	"	"		"	"
Junio	"	"	-	"	"	"		"	"
Julio	"	"	-	"	"	"		"	"
Agosto	"	"	-	"	"	"		"	"
Setiembre	"	"	-	"	"	"		"	"
Octubre	"	"	-	"	"	"		"	"
Noviembre	"	"	-	"	"	"		"	"
Diciembre	"	"	-	"	"	"		"	"

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

CUADRO N° 11

-110-

AÑO	TIPO DE CAMBIO			DERECHO %	REEMBOLSO	INTA %	OTROS GRAVAMENES			NEG. DE DIVISAS	COEFICIENT. %	TIPO DE CAMBIO	
	UNICO	CIAL.	FINANC.				ESTADIST. %	ING %	SOP %			EFFECTIVO	
En.	3,5	-	-	12	-	1,5	-	1,5	1	-	16,0	2,94	
Febr.	"	-	-	12	-	1,5	-	1,5	1	0,3	16,3	2,93	
Marz.	"	-	-	"	-	"	-	"	"	"	"	"	
Abr.	"	-	-	"	-	"	-	"	"	"	"	"	
May.	"	-	-	"	-	"	-	"	"	"	"	"	
Jun.	3,8	-	-	20	-	1,5	-	1,5	1	0,3	24,3	2,88	
Jul.	4,0	-	-	"	-	"	-	"	"	"	"	3,03	
Agos.	"	-	-	"	-	"	-	"	"	"	"	"	
Setie.	"	-	-	-	-	1,5	-	1,5	1	0,3	4,3	3,83	
Octub.	"	-	-	-	-	"	-	"	"	"	"	"	
Nov.	"	-	-	-	-	"	-	"	"	"	"	"	
Dic.	"	-	-	-	-	"	-	"	"	"	"	"	

ARROZ (NADE: 10,06,01,01)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

CUADRO N° 12

TIPO DE CAMBIO			OTROS GRAVAMENES										TIPO DE CAMBIO	
AÑO	UNICO	CIAL.	FINANC.	DERECHO	REEMBOLSO	INTA	ESTADIST.	ING	SOP	NEG. DE	COEFICIENT.	EFFECTIVO		
1971				%		%	%	%	%	DIVISAS	%			
Ene	4,0	-	-	-	-	1,5	-	1,5	1	0,3	4,3	3,83		
Febr.	4,0	-	-	-	-	"	-	"	"	"	"	"		
Marz.	4,0	-	-	-	-	"	-	"	"	"	"	"		
Abr.	4,03	-	-	-	-	"	-	"	"	"	"	3,86		
May.	4,12	-	-	-	-	"	-	"	"	"	"	3,94		
Jun.	4,22	-	-	-	-	"	-	"	"	"	"	4,04		
Jul.	4,41	-	-	-	-	"	-	"	"	"	"	4,22		
Agos.	4,80	-	-	-	-	"	-	"	"	"	"	4,59		
Setie.	-	5,0	100%	5,0	-	"	-	"	"	"	"	4,78		
Octub.	-	"	"	5,0	-	"	-	"	"	"	"	"		
Nov.	-	"	80%	5,57	-	"	-	"	"	"	"	5,33		
Dic.	-	"	70%	6,03	11	1,5	-	1,5	1	0,3	15,3	5,11		

-111-

## CUADRO N° 13

AÑO	TIPO DE CAMBIO			OTROS GRAVAMENES										TIPO DE CAMBIO	
	UNICO	CIAL.	FINANC.	DERECHO	REEMBOLSO	INTA	ESTADIST.	ING	SOP	NEG. DE	COEFICIENT.	EFFECTIVO			
1972				%		%	%	%	%	DIVISAS	%				
Ene.	-	5,0	57%	9,32	43%	6,86	11	-	1,5	-	1,5	1	0,3	15,3	5,81
Febr.	-	"	"	9,66	"	7,0	18	-	1,5	-	1,5	1	0,3	22,3	5,44
Marz.	-	"	"	9,74	"	7,04	25	-	1,5	0,3	1,5	1	0,3	29,6	4,96
Abr.	-	"	36%	9,77	64%	8,05	"	-	"	"	"	"	"	"	5,67
May.	-	"	"	9,88	"	8,12	"	-	"	"	"	"	"	"	5,72
Jun.	-	"	"	9,93	"	8,16	"	-	"	"	"	"	"	"	5,74
Jul.	-	"	"	9,95	"	8,17	"	-	"	"	"	"	"	"	5,75
Agos.	-	"	30%	9,96	70%	8,47	"	-	"	"	"	"	"	"	5,96
Setie.	-	"	26%	9,98	74%	8,68	"	-	"	"	"	"	"	"	6,11
Octub.	-	"	"	"	"	"	"	-	"	"	"	"	"	"	"
Nov.	-	"	"	"	"	"	"	-	"	"	"	"	"	"	"
Dic.	-	"	"	"	"	"	"	-	"	"	"	"	"	"	"

ARROZ (NADE: 10,06,01,01)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

CUADRO N° 14

TIPO DE CAMBIO			OTROS GRAVAMENES										TIPO DE CAMBIO		
AÑO	UNICO	CIAL.	FINANC.	DERECHO	REEMBOLSO	INTA	ESTADIST.	ING	SOP	NEG. DE	COEFICIENT.	EFFECTIVO			
1973				%		%	%	%	%	DIVISAS	%				
Ene.	-	5,0	26%	9,98	74%	8,68	25	-	1,5	0,3	1,5	1	0,3	29,6	6,11
Febr.	-	"	"	"	"	"	"	-	"	"	"	"	"	"	"
Marz.	-	"	"	"	"	"	"	-	"	"	"	"	"	"	"
Abr.	-	"	"	"	"	"	"	-	"	"	"	"	"	"	"
May.	-	"	"	"	"	"	"	-	"	"	"	"	"	"	"
Jun.	-	"	"	"	"	"	25	-	1,75	0,3	1,5	1	0,3	29,85	6,09
Jul.	-	"	"	"	"	"	"	-	"	"	"	"	"	"	"
Agos.	-	"	"	"	"	"	"	-	"	"	"	"	"	"	"
Setie.	-	"	"	"	"	"	"	-	"	"	"	"	"	"	"
Octub.	-	"	"	"	"	"	"	-	"	"	"	"	"	"	"
Nov.	-	"	"	"	"	"	"	-	"	"	"	"	"	"	"
Dic.	-	"	"	"	"	"	25	-	2	0,3	1,5	1	0,3	30,1	6,07

ARROZ (NADE: 10,06,01.01)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

CUADRO N° 15

TIPO DE CAMBIO				OTROS GRAVAMENES							TIPO DE CAMBIO				
AÑO	UNICO	CIAL.	FINANC.	DERECHO	REEMBOLSO	INTA	ESTADIST.	ING	SOP	NEG. DE	COEFICIENT.	EFFECTIVO			
1974				%		%	%	%	%	DIVISAS	%				
En.	-	5,0	26%	9,98	74%	8,68	25	-	2	0,3	1,5	1	0,3	30,1	6,07
Febr.	-	"	"	"	"	"	"	-	"	"	"	"	"	"	"
Marz.	-	"	"	"	"	"	"	-	"	"	"	"	"	"	"
Abr.	-	"	"	"	"	"	"	-	"	"	"	"	"	"	"
May.	-	"	"	"	"	"	"	-	"	"	"	"	"	"	"
Jun.	-	"	"	"	"	"	"	-	"	"	"	"	"	"	"
Jul	-	"	"	"	"	"	"	-	"	"	"	"	"	"	"
Agos.	-	"	"	"	"	"	"	-	"	"	"	"	"	"	"
Setie.	-	"	"	"	"	"	"	-	"	"	"	"	"	"	"
Octub.	-	"	"	"	"	"	"	-	"	"	"	"	"	"	"
Nov.	-	"	"	"	"	"	"	-	"	"	"	"	"	"	"
Dic.	-	"	"	"	"	"	"	-	"	"	"	"	"	"	"

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)

## TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

CUADRO N° 16

AÑO 1975	TIPO DE CAMBIO										NEG.DE DIVISAS %	COEFIC.	TIPO DE CAMB EFECTIVO			
	UNICO	CIAL	FINANC.	ESPECIAL	DERECHO %	REEMBOLSO %	INTA %	ESTADIST. %	ING. %	SOP %						
En.	-	5,0	26%	9,98	74%	-	8,68	25	-	2	0,3	1,5	1	0,3	30,1	6,07
Febr.	-	5,0	"	9,98	"	-	"	"	-	"	"	"	"	"	"	"
Marz.	-	10,0	100%	15,10	"	-	10,0	35	-	2	0,3	1,5	1	0,3	40,1	5,99
Abr.	-	10,0	"	15,10	"	-	10,0	"	-	"	"	"	"	"	"	"
May.	-	10,0	"	15,10	"	-	10,0	-	4	2	0,3	1,5	1	0,3	1,1	9,89
Jun.	-	23,3	"	27,59	"	-	23,3	30	-	2	0,3	1,5	1	0,3	35,1	15,12
Jul.	-	27,13	"	33,04	"	-	27,13	20	-	2	0,3	1,5	1	0,3	25,1	20,32
Agost.	-	31,98	"	40,74	"	-	31,98	"	-	"	"	"	"	"	"	23,96
Setiem.	-	35,20	"	45,32	"	-	35,20	-	10	2	0,3	1,5	1	0,3	+ 4,9	36,92
Octub.	-	37,22	"	47,86	"	-	37,22	-	"	"	"	"	"	"	"	39,04
Nov.	-	39,0	"	51,18	100%	-	51,18	12	-	2	0,3	1,5	1	0,3	- 17,1	42,43
Dic.	-	-	"	57,05	"	-	57,05	11	-	2	0,3	1,5	1	0,3	16,1	47,87

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)

## TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

CUADRO N° 17

TIPO DE CAMBIO														
AÑO	F1	F2	ESPEC.	OFIC.	LIBRE	DEREC.	REEMB	INTA	ESTADIS.	ING	SOP	NG.DIV.	COEF.	TIPO CAMBIO
1976						%	%	%	%	%	%	%	%	EFFECTIVO
Ener.	63,70	100%	77,38	89,95	-	156,0	63,70	15	-	2	0,3	1,5	1	50,90
Febr.	69,90	"	83,88	99,39	-	247,0	69,90	"	-	"	"	"	"	55,86
Marz.	75,70	"	90,84	107,66	140,33	274,86	75,70	20	-	2	0,3	1,5	1	56,70
Abr.	-	"	-	-	65%	247,50	177,83	"	-	"	"	"	"	133,20
May.	-	"	-	-	55%	249,75	189,56	-	-	2	0,3	1,5	1	179,90
Jun.	-	"	-	-	44%	252,0	202,86	-	-	"	"	"	"	192,52
Jul.	-	"	-	-	"	252,0	202,86	-	-	"	"	"	"	192,52
Agost.	-	"	-	-	"	250,09	250,09	-	-	"	"	"	"	237,34
Setiem	-	"	-	-	"	251,09	251,09	-	-	"	"	"	"	238,29
Octub.	-	"	-	-	"	252,0	252	-	-	"	"	"	"	239,15
Nov.	-	"	-	-	"	254,03	254,03	-	-	"	"	"	"	241,08
Dic.	-	"	-	-	"	270,57	270,57	-	-	"	"	"	"	256,78





ARROZ (NADE: 10.06.01.01)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

CUADRO N° 20

TIPO DE CAMBIO

ANO 1979	UNICO	DEREC. %	REEMB %	INTA %	ESTADIS. %	ING %	SOP %	NG.DIV. %	COEF. %	TIPO CAMBIO EFECTIVO
Ener.	1.035,72	-	-	2	1	1,5	1	0,6	6,1	972,54
Febr.	1.085,15	-	-	2	1	1,5	0,6	0,6	5,7	1.023,30
Marz.	1.135,54	-	-	"	"	"	"	"	"	1.070,81
Abr.	1.187,73	-	-	"	"	"	"	"	"	1.120,03
May.	1.241,47	-	-	"	"	"	"	"	"	1.170,71
Jun.	1.295,50	-	-	"	"	"	"	"	"	1.221,66
Jul.	1.348,28	-	-	"	"	"	"	"	"	1.271,43
Agost.	1.405,09	-	-	"	"	"	"	"	"	1.325,0
Setiem.	1.453,25	-	-	"	"	"	"	"	"	1.370,41
Octub.	1.502,69	-	-	"	"	"	"	"	"	1.417,04
Nov.	1.552,18	-	-	"	"	"	"	"	"	1.463,71
Dic.	1.599,94	-	-	"	"	"	"	"	"	1.508,74

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)

## TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

CUADRO N° 21

AÑO 1980	TIPO DE CAMBIO										TIPO CAMBIO EFECTIVO
	UNICO O LIBR.	CIAL	FINAC.	DEREC. %	REEMBOLS.	INTA %	ESTADIST. %	ING %	SOP %	NEG.DE DIVISAS %	
Ener.	1.645,50	-	-	-	-	2	1	1,5	0,6	0,6	1.551,71
Febr.	1.689,61	-	-	-	-	"	"	"	"	"	1.593,30
Marz.	1.731,47	-	-	-	-	2	1	1,5	1	0,6	1.625,85
Abr.	1.770,45	-	-	-	-	"	"	"	"	"	1.662,45
May.	1.807,47	-	-	-	-	"	"	"	"	"	1.697,21
Jun.	1.842,94	-	-	-	-	"	"	"	"	"	1.730,52
Jul.	1.874,0	-	-	-	-	"	"	"	"	"	1.759,69
Agost.	1.901,71	-	-	-	-	"	"	"	"	"	1.785,71
Setiem.	1.926,40	-	-	-	-	"	"	"	"	"	1.808,89
Octub.	1.946,90	-	-	-	-	2	1	1,5	-	0,6	1.847,61
Nov.	1.966,50	-	-	-	-	"	"	"	-	"	1.866,21
Dic.	1.986,50	-	-	-	-	"	"	"	-	"	1.885,19

ARROZ (NADE: 10,06.01.01)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

CUADRO N° 22

AÑO 1981	TIPO DE CAMBIO										TIPO CAMBIO EFECTIVO
	UNICO O LIBR.	CIAL	FINAC.	DEREC. %	REEMBOLS.	INTA %	ESTADIST. %	ING %	SOP %	NEG.DE DIVISAS %	
Ener.	2.016,85	-	-	-	-	-	-	-	-	0,6	2.004,75
Febr.	2.247,75	-	-	-	-	-	-	-	-	"	2.234,26
Marz.	2.338,15	-	-	-	10	-	-	-	-	0,6	2.557,94
Abr.	3.096,84	-	-	-	7	-	-	-	-	0,6	3.295,04
May.	3.229,89	-	-	-	"	-	-	-	-	"	3.436,60
Jun.	-	4.486,42	100%	4.974,47	-	-	-	-	-	"	4.773,55
Jul.	-	4.706,59	100%	6.490,90	-	-	-	-	-	"	5.007,81
Agost.	-	5.119,10	"	7.466,25	-	-	-	-	-	"	5.446,72
Setiem.	-	5.577,54	"	7.455,0	-	-	-	-	-	"	6.423,36
Nov.	-	6.506,8	10.683,33	-	"	-	-	-	-	"	6.923,23
Dic.	-	7.016,87	10.725,0	-	"	-	-	-	-	"	7.465,94

ARROZ (MADE: 10,06,01,01)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

CUADRO N° 23

AÑO 1982	TIPO DE CAMBIO										TIPO CAMBIO EFFECTIVO
	UNICO O LIBR.	CIAL	FINAC.	DEREC. %	REEMBOLS.	INTA %	ESTADIST. %	ING %	SOP %	NEG.DE DIVISAS %	
Ener.	9.965,0	-	-	-	7	-	-	-	-	0,6	10.602,76
Febr.	10.052,50	-	-	-	"	-	-	-	-	"	10.695,86
Marz.	10.871,73	-	-	-	"	-	-	-	-	"	11.675,52
Abr.	11.815,0	-	-	-	"	-	-	-	-	"	12.571,16
May.	14.020,0	-	-	-	-	-	-	-	-	0,6	13.935,88
Jun.	15.188,09	-	-	-	-	-	-	-	-	"	15.096,96
Jul.	-	20.655,55	100%	10	-	-	-	-	-	0,6	18.466,07
Agost.	-	23.256,19	"	"	-	-	-	-	-	0,6	20.791,03
Setiem.	-	26.816,81	85%	"	-	-	-	-	-	"	25.607,99
Octub.	-	30.729,0	80%	"	-	-	-	-	-	"	28.950,59
Nov.	41.145,0	-	-	"	-	-	-	-	-	"	36.783,63
Dic.	46.025,95	-	-	"	-	-	-	-	-	"	41.147,20

ARROZ (NADE: 10.06.01.01)

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO

CUADRO N° 24

AÑO	TIPO DE CAMBIO		FINAC.	DEREC.	REEMBOLS.	INTA	ESTADIST.	ING	SOP	NEG. DE DIVISAS	COEFICIENT.	TIPO CAMBIO EFECTIVO
	UNICO O LIBR.	CIAL		%		%	%	%	%	%	%	
1983												
Enero.	51.432,85	-	-	10	-	-	-	-	-	0,6	10,6	45.980,97
Febrer.	57.200,0	-	-	"	-	-	-	-	-	"	"	51.136,80
Marzo	66.684,09	-	-	"	-	-	-	-	-	"	"	59.615,58

Por otra parte, en lo que respecta a la producción hortícola de la Provincia de Corrientes, ésta posee la ventaja comparativa de sus condiciones de producción, en tanto la misma abarca todo el año, abriendo la posibilidad de desarrollar una industria de congelados y deshidratados para los mercados internacionales. Para ello se ha solicitado a la Secretaría de Comercio de la Nación, a través del convenio CFI-Comercio, la información estadística correspondiente, para proceder a su análisis y elaboración -al igual que en el tema de flores- en función de tal proyecto.

En lo referente a industrias congeladoras o deshidratadoras de productos alimenticios hacia los mercados desarrollados mundiales -Japón, Canadá, Estados Unidos y Mercado Común Europeo-, es necesaria una legislación que promueva la actividad industrial en función del comercio exterior, la cual será esbozada como hipótesis de trabajo en los dos próximos puntos.

En conclusión, las tareas a concretar consisten en la adecuación de política en cuanto al arroz; la adecuación de productos y canales comerciales en relación a flores; y la adecuación general en lo atinente a legislación de industrias para el tema de hortalizas.

#### 1.4. Características salientes que facilitan la colocación de los productos

La Provincia de Corrientes se encuentra en la actualidad con dos estructuras productivas-comerciales que tienen salida al comercio exterior, correspondientes a la producción de naranja y arroz. Por otra parte, mantiene una estructura integrada al mercado interno que también tiene relación con el comercio exterior, que corresponde a carnes.

Entre las alternativas de colocación de productos y sus vías, se debe detallar lo siguiente: los actuales productos canalizados hacia el comercio exterior dependen fundamentalmente de canales de tipo nacional, y no regional, entrelazados con el comercio internacional. Corrientes es receptora de las demandas externas que dinamizan el desarrollo por sus condiciones naturales de capacidad de producción; es decir que su nivel de desarrollo depende de las tomas de decisiones de canales de carácter nacional. Dentro de esto, se registra un avance en los últimos años con respecto al sector arrocero, que está actuando como receptor de demandas internacionales, sin contar -no obstante- hasta el momento con una política agresiva en comercio exterior, pero sí tiene una política agresiva en comercio interior, de avance hacia el sector externo.

La facilidad de desarrollo de un sector específicamente correntino hacia el comercio exterior deberá ser dada por el arroz.

En cuanto al resto de los productos agropecuarios, como los hortícolas en general, se ha visto que, por condiciones de temporalidad, precios, complementariedad y competencia, ellos no son factibles de ser comercializados en el mediano plazo (próximos diez años) con los países del mercado regional: Brasil, Paraguay y Pacto Andino. Esto se debe básicamente a dos factores: a pesar de que la Provincia de Corrientes quizá sea más eficiente en su sistema productivo, tenga mayor capacidad de mano de obra técnicamente preparada para la producción de estos cultivos, y un recurso natural más apto, las políticas de estos países en cuanto a la ocupación de su mano de obra y del recurso natural, y la problemática que atraviesan en sus balanzas de pagos, se resuelven en un sistema proteccionista y de subsidio a las producciones agrícolas inter-

nas, sobre todo en el rubro hortícola, que es gran empleador de mano de obra. Por otra parte, se descubre que las potencialidades básicas de la Provincia de Corrientes, por su localización geográfica, son dos: una referida al mercado interno, y la otra en relación al externo. Corrientes tiene una posición privilegiada en cuanto a la temporalidad de los productos para el mercado interno: se ubica en una zona subtropical y se ha lla en producción cuando las zonas afectadas al radio de influencia de los centros de consumo, por problemas de heladas, no pueden entrar en producción; en otras palabras, es atemporal con respecto a los consumos de la Argentina. Pero, a pesar de esta ventaja, existen avances en zonas norteñas, como Salta, Jujuy y Tucumán, y también el norte de Santa Fe, que compiten con Corrientes, estrechándole sus ventajas comparativas por temporalidad. A su vez, en el caso de la flor, la Argentina -y en especial Corrientes- tiene una contra-estación con respecto a los países del hemisferio norte, y ésta es una de las ventajas que debe ser aprovechada en la comercialización de productos en estado fresco, como ser hortalizas transportadas por vía aérea a Europa, Estados Unidos y Japón, y flores transportadas por vía aérea a Europa, Estados Unidos, Canadá y Japón. El transporte de estos productos deberá realizarse en aviones charter, lo que implica una gran organización comercial. Se requiere una gran estructura de colocación de productos; es muy difícil que se efectúe esta operación, porque las pruebas piloto de iniciación son de pequeño volumen y generalmente no soportan los costos de fletes en la experimentación.

Quiere decir que, donde actualmente existe un canal comercial, un sector productivo que ha avanzado hacia la estructura comercial, se presentan problemas de política comercial -negociación país a país-, como

es el caso del arroz; y en aquellos productos que revelan una ventaja de temporalidad y una organización comercial basada en el servicio de colocación del producto, la región no cuenta con una estructura ni una organización empresarial productiva-comercial que esté en condiciones de colocarlo.

En otro orden, la producción de carnes, que en estos momentos tiene un buen mercado en la República de Perú, y podría llegar a tenerlo en el Norte de Chile, de darse algunas pautas de negociación, necesita de los acuerdos de complementación ferro-vial con este último país para lograr la alternativa de salida hacia el Pacífico vía Puerto de Antofagasta. Esto generaría un mayor ingreso para los productores y una expansión del comercio de carnes y del área productiva destinada a este producto en la Provincia de Corrientes, así como esta salida por el Norte posibilitaría la estructuración de un sector comercial propio orientado hacia el mercado exterior, que a su vez tendría efectos multiplicadores sobre el resto de los productos provinciales.

Partiendo de estos dos presupuestos básicos, es factible que, por su función dentro del comercio exterior, tanto el arroz como las carnes arrastren otra serie de productos dentro de sus canales comerciales, en búsqueda de los beneficios de economía de escalas o como productos marginales dentro del canal comercial de estas propias empresas.

Las posibilidades de expansión del comercio exterior de la Provincia de Corrientes se relacionan primordialmente con el desarrollo de sus organizaciones comerciales básicas, no de todos los productos, sino de un sector de la economía correntina. Esta es una función de desarrollo que deberá llevar a cabo el Estado de la Provincia -según opinión de este Equipo de

Trabajo-, cuya estructura más idónea para realizarla está constituida por las asociaciones empresariales-productivas, conjuntamente con el Banco de la Provincia, que tiene una gestión administrativa y está considerado -dentro de los bancos provinciales- como un verdadero banco de desarrollo. La incorporación de tecnología para adecuar las producciones regionales a las exigencias del mercado internacional es otro factor a ser considerado, sobre todo en lo concerniente a la calidad del producto flor y del hortícola, que serían transportados por vía aérea.

Dentro de la problemática general de los productos industrializados, la Provincia de Corrientes presenta la alternativa de desarrollar un sector industrial destinado total y exclusivamente al comercio exterior. La política argentina en lo relativo a la tasa de cambio, ha tenido grandes oscilaciones en los últimos años, pasando de sistemas de promoción a las exportaciones y protección de la importación, a liberación y subsidios de estas últimas, y restricción de las primeras por el valor de la divisa. Una estructura económica montada en función de capitales invertidos en una empresa orientada hacia el mercado exterior, obviamente no soporta los inminentes riesgos que tal sistema le depara, dado por el uso político de la herramienta monetaria, que considera el cambio como un elemento regulador de la economía en general, de manera caprichosa, no guardando relación con la evolución de los productos ni con el comportamiento del mercado internacional.

Para el desarrollo de esta área, por lo tanto, se requiere que la Provincia de Corrientes lleve a cabo una acción de alcance nacional en cuanto a una política de promoción industrial en función del mercado externo, la que debería garantizar al industrial que

invierta en la región y cuya producción se destine totalmente al mercado internacional, la seguridad de un tipo de cambio para poder realizar contratos a largo plazo.

Esta problemática que afecta a la eventual inversión en el sector industrial, es también generalizable a los excedentes producidos en el rubro arrocero en función del comercio exterior. Dentro de la política a adoptar para este último producto, es necesario realizar acuerdos país-país o región-región, a través de sus países, de abastecimiento a largo plazo, acuerdos que requieren también una estabilidad en la relación de los costos internos con el valor de la moneda. Para lograrla, debe trabajarse en base a los sistemas de seguros de cambio con respecto a determinados tipos de productos. La Argentina posee una legislación que ya genera antecedentes sobre este tema, es decir, la relativa a contratos de frigoríficos a cuatro o cinco años con países del bloque socialista. En base a esta experiencia, debe efectuarse una política general en cuanto a tipo de cambio, lo que reviste fundamental importancia para la consolidación del desarrollo de la producción en función del mercado externo. Cabe aclarar aquí que, por otra parte, este punto es en especial importante para la Provincia de Corrientes, dado que su expansión económica y productiva en base al mercado interno se halla totalmente limitada por el factor de recesión que afectará al mismo durante los próximos años. Por lo que toda expansión de la producción deberá orientarse al mercado externo y a las posibilidades de colocación que éste ofrece, las que a su vez estarán dadas por la seguridad que tengan los inversores en cuanto a la política en el tipo de cambio que se implemente en el país de aquí en más. Existe la posibilidad de que un ente financiero provincial como banco de desarrollo genere sectores de

exclusión económica, provocando para su sector productivo provincial seguros de cambio que no tenga el resto del país. Esto, sumado a la legislación próxima a ser promulgada en lo referido a consorcio de productores para la exportación -legislación en la que nuestro país se halla atrasado en diez años- y los intercambios compensados, que facilitan trueques por compensación de divisas en operaciones "convoyadas" o atadas, completarían los mecanismos favorecedores del desarrollo de las economías regionales y, en especial, de la Provincia de Corrientes.

#### 1.5. Determinación de las posibilidades de colocación de los productos

Teniendo en cuenta los cuadros de situación descriptos para la Provincia de Corrientes en función del comercio exterior, y para que el esquema referencial adquiera factibilidad práctica, el objetivo deberá centrarse en la suscripción de acuerdos de abastecimientos agropecuarios a largo plazo por medio del sistema de excedentes y faltantes dentro del marco de la ALADI.

El contexto institucional de este proyecto de complementación económica entre los sectores productivos deberá ser acordado en el marco de lo dispuesto por la normativa jurídica precitada para la ALADI. En tal sentido, deberán seguirse las pautas establecidas en la Resolución N°2 del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, que son las específicas a estos acuerdos, y se detallan a continuación.

Los acuerdos agropecuarios tienen por objeto fomentar y regular el comercio agropecuario interregional, deben contemplar elementos de flexibilidad que tengan en cuenta las características socio-económicas de la producción de los países participantes. Estos acuerdos deberán estar referidos a productos específi-

cos o a grupos de productos, y deberán basarse en concesiones temporales, estacionales, por cupos o mixtas, o en contratos entre organismos estatales o para-estatales. Con respecto a esto último, ello implica lo que se desarrolló en el ítem anterior acerca de la estrategia de los consorcios de exportación y la participación del Gobierno de la Provincia de Corrientes conjuntamente con el Banco Provincial, para poder facilitar estos acuerdos con características estatales o para-estatales. Sería ilógico pensar que en el marco de la ALADI empresas privadas pudiesen llegar a acuerdos de largo plazo con otros gobiernos en los sistemas de abastecimiento.

Estos acuerdos podrán contener, entre otras disposiciones, referencias a volúmenes y condiciones de comercialización, período de duración del acuerdo, requisitos sanitarios y de calidad, sistemas de determinación de precios, condiciones de financiación, mecanismos de información, compromisos sobre insumos o bienes relacionados con el sector agropecuario. Para todo esto, la Provincia de Corrientes deberá elaborar su propia política de comercio exterior, lo que supone la necesidad de desarrollar un equipo técnico estatal especialmente dedicado a formular políticas comerciales nacionales argentinas, partiendo de la Provincia, que permitan servir de base para este tipo de negociaciones; no se puede esperar que el sector privado, sumamente heterogéneo en cuanto a su desarrollo empresarial, tenga una concepción global del estado de todo el sector y de la economía regional y sus condiciones.

Asimismo, estos acuerdos deberán respetar las normas de carácter general, deberán ser abiertos a la adhesión, previa negociación, de los demás países miembros no signatarios del acuerdo; o sea que un ter

cer país podrá adherirse a este tipo de acuerdos de pro  
visión o de intercambio, sin necesidad de haber firma-  
do en un primer momento el mismo. Los acuerdos contem-  
drán tratamientos diferenciales en función de las tres  
categorías de países reconocidas por el Tratado de Mon-  
tevideo de 1980, cuya forma de aplicación se determina-  
rá en cada acuerdo, así como procedimientos de negocia-  
ción para su revisión periódica a solicitud de cual-  
quier país miembro que se considere perjudicado. Toda  
negociación que se efectúe entre la Argentina para el  
interés de Corrientes y un país miembro, tendrá que te-  
ner en cuenta si lesiona o no los intereses de otros  
países de la ALADI que tienen derecho a reclamo.

Las desgravaciones podrían efectuarse para los  
mismos productos o sus partidas arancelarias, y sobre  
la base de una rebaja porcentual respecto de las ga-  
nancias aplicadas a la importación originaria de los  
países no participantes. Esto implicaría que el acuer-  
do puede evitar o dejar sin efecto todas las proteccio-  
nes del país que en ese momento están vigentes, lo que  
alteraría el cuadro superestructural -es decir, el mar-  
co político- para las negociaciones país-país.

Esto genera entonces una nueva situación de comer-  
cio exterior, ya que configura una actitud política.  
Para que ello se dé, el sector interesado debe estar  
fehacientemente convencido y debe comprobar suficien-  
temente su capacidad de realización del proyecto, pa-  
ra que se negocien los aranceles o suspensiones de im-  
portaciones en general.

Estos acuerdos deberán tener un plazo mínimo de  
un año, lo que, en el caso de Corrientes, resulta ade-  
cuado, porque no se puede realizar un proyecto de ex-  
pansión agropecuaria en el marco de la ALADI si no se  
piensa en plazos de, por lo menos, cinco años.

Los acuerdos podrán contener, entre otras cosas,

normas específicas en materia de origen, cláusulas de salvaguardia, restricciones no arancelarias, retiro de concesiones, renegociación de concesiones, denuncias, coordinación y armonización de políticas. Esto implica que una vez que la Provincia de Corrientes esté en condiciones para poder realizar una política nacional, el Equipo Técnico destinado a ello podrá conectarse con el del país receptor, para actuar mancomunadamente, realizando una integración como si se tratase de situaciones de mercado interno.

En los acuerdos en que se prevean compromisos de utilización de insumos de los propios países suscriptores, deberán establecerse procedimientos que garanticen que su aplicación esté supeditada a la existencia de condiciones adecuadas de abastecimiento, calidad y precio. Por ejemplo, para el caso del arroz, y en especial para la República de Perú, ésta ha dispuesto, a fin de asegurarse el abastecimiento nacional, ampliar en 120.000 tn para el año en curso el programa de importación de este producto, el que debe ser concretado por sistema de licitación pública por la Empresa Pública Comercializadora de Arroz S.A., que depende de ECASA, Empresa de Comercialización de Alimentos SA, de carácter para-estatal. Este tipo de acuerdo podría haber sido suscripto entre la Provincia de Corrientes por delegación de la Secretaría de Comercio Exterior y la de Agricultura de la Argentina, y el Perú, y podría haber elaborado los planes de financiación a través del Banco Provincial de Corrientes, y una política de financiación y de colocación de los productos con la Cámara Productora Comercializadora de Arroz de la Provincia. Esto abre la posibilidad de colocación de carnes y arroz. Para tener una idea de ello, se adjunta a continuación datos de los volúmenes que podrían ser colocados por país y por producto, resultantes

de un cálculo de estimación de oficio realizado a través de información suministrada por fuentes de la FAO, Consejería Comercial del país interesado y posibilidades de colocación estimadas a través de las agregadurías comerciales y agrícolas argentinas.

Brasil puede llegar a concretar acuerdos de aproximadamente 300.000 tn de arroz; Chile, 40 a 50.000 tn; Colombia, 25.000 tn; Ecuador, entre 10 y 15.000 tn; Paraguay: se estima dificultosa la colocación de arroz, pero se podría llegar a un acuerdo dándole compensación con otros productos en temporalidades, de 5.000 tn; Perú, aproximadamente 100 a 150.000 tn; Venezuela, 100.000 tn. Esto brinda una idea de los volúmenes potencialmente negociables. En el caso de Brasil, debe aclararse que para Argentina sería muy difícil una negociación, dados los acuerdos que mantiene ese país con la República Oriental del Uruguay.

En cuanto a carnes, puede establecerse con Chile una negociación de cerca de 10.000 tn; Colombia no importaría carnes, ya que es exportador, y quitaría posibilidades de negociación a la Argentina en los acuerdos de la ALADI, por los acuerdos previos del Pacto Andino, al igual que en el caso de Paraguay. Quedaría la posibilidad de acuerdos de aproximadamente unas 7 a 10.000 tn con Perú; y del orden de las 25 a 30.000 tn con Venezuela.

Con respecto al mercado de flores, su valor ronda -como ya se ha dicho- en los 1.800 millones de dólares, cifra exagerada con respecto a las posibilidades de abastecimiento que tiene la Argentina. Uno de los principales países que ha desarrollado un sector productivo con apoyo estatal y con pequeños productores, invadiendo gran parte del mercado europeo, es -como ya también se ha dicho- la República de Colombia, que ha llegado a realizar exportaciones por valor de 500.000

dólares. Se cree que la Provincia de Corrientes puede producir en el término de cinco a seis años, con un apoyo tecnológico por parte del Estado, el apoyo informativo de Comercio Exterior, y los asesoramientos del INTA y otros institutos provinciales, un mercado de aproximadamente 30 millones de dólares, sin ninguna dificultad de colocación.

Por su parte, en el mercado de alimentos desecados y congelados de los países desarrollados, se puede alcanzar colocaciones en el orden de los 400 millones de dólares, sin mayores problemas, dadas las ventajas de precio y temporalidad que tiene nuestro país, como región productora complementaria o de contra-estación.

De esta manera queda esbozada la situación coyuntural y las hipótesis de trabajo básicas de comercialización de productos primarios en función del comercio exterior en la Provincia de Corrientes. Resta de aquí en más definir claramente las posibilidades con respecto a las negociaciones en firme sobre cada uno de los productos en el marco de la ALADI; confirmar este tipo de negociaciones; determinar la adecuación política que debe realizar la Provincia para sus sectores productivos, administrativos y comerciales; y establecer las estrategias de penetración para los rubros flores y alimentos deshidratados y congelados.

En las estrategias evaluadas en el Primer Informe Parcial, quedó establecida como estrategia general la creación de sociedades mixtas estatales y privadas, a fin de enfrentar los sistemas de negociación estatales y para-estatales; a su vez, también se consultó con el Banco Provincial de Corrientes sobre la posibilidad de generar un centro de información.

Queda por el momento como tarea a realizar la de implementar un sistema de adecuación tecnológica del sector productivo en función del mercado externo, lo que se llevará a cabo de aquí en adelante.

APENDICE ESPECIAL

Información referente  
a la comercialización de flores

*Embajada Argentina  
en Estados Unidos de América  
Oficina Comercial en Houston*

HOUSTON, 19 de octubre de 1982

Nota: S. 98/82

SECRETARIA DE COMERCIO DIRECCION GENERAL DE COORDINACION  OCT 1982  SECCION COMUNICACIONES NOTAS
--

Ref.: Su Telex N° 197 remitido  
a la Consejería Económica  
en Washington.

SEÑOR SECRETARIO

Tengo el honor de dirigirme a S. E. a los efectos de elevar a su consideración información complementaria a la remitida por la Consejería Económica en Washington, con respecto a la colocación de flores frescas cortadas en esta jurisdicción.

Debe destacarse que la mayoría de las importaciones de flores frescas provenientes de América del Sur, se realizan a través del aeropuerto de Miami, Florida y que muy pocas empresas de esta zona del país desean efectuar sus importaciones directamente debido a que por ser un producto perecedero, requiere un transporte esmerado y rápido.

Precisamente uno de los inconvenientes principales es el hecho de que con la excepción de Venezuela, ningún otro país sudamericano efectúa vuelos directos regulares a Texas que es el mejor mercado de consumo de la jurisdicción de esta Oficina Comercial.

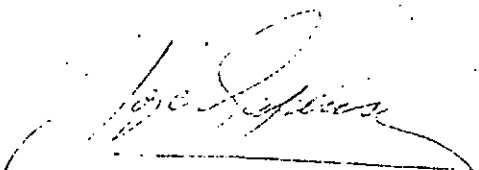
Fueron contactadas ocho empresas de esta zona y únicamente las dos siguientes demostraron interés en recibir información sobre la oferta argentina de flores frescas cortadas:

JEWEL FOLIAGE COMPANY  
Sr. Jack Sttuts  
P.O. Box 17568  
San Antonio, Texas 78217  
U.S.A.  
Teléfono: (512) 828-3361  
Telex: 76-7556

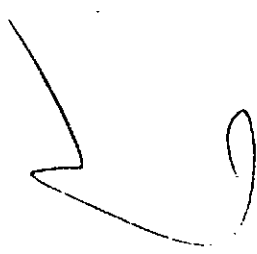
CAFFCO DIV. OF CCC ASSOCIATES CO.  
Sr. H.S. Gordon  
P.O. Box 3508  
Montgomery, Alabama 36193  
U.S.A.  
Teléfono: (205) 272-2140  
Telex: 59-5494  
Cable: CAFFCO

Saludo a V. E. con mi más distinguida consideración.



  
JUAN T. LARSSON  
SECRETARIO COMERCIAL

\* # 32444 ARCON CH  
\* 17065SECIO AR  
\* PARA CONSEJERIA ECONOMICA BERNA  
\* NRO. 68  
  
\* INFORME POSIBILIDADES OFRECE ESE MERCADO PARA COLOCACION FLORES  
\* FRESCAS CORTADAS (NAB: 06.03), INDICANDO:  
\* A) REGIMEN IMPORTACION.  
\* B) PRODUCCION.  
\* C) CONSUMO.  
\* D) IMPORTACIONES (ULTIMOS 5 AÑOS).  
\* E) PRECIOS FOB O CIF IMPORTACION.  
\* F) NOMINA PRINCIPALES IMPORTADORES.  
  
\* SECIO 0910 091 0925\*  
\* 32444 ARCON CH  
\* 17065SECIO ARLLL



FLORES FRESCAS (06.03)

TASA ADUANERA  
SFR

ICHA

DERECHO

ESTADISTICA

(Base: CIF más derecho aduanero)

-Flores importadas del 1º de mayo al 25 de octubre

-claveles, rosas	libre	sin	3%
-otras	libre	sin	3%

Se necesita licencia previa otorgada por DIRECCION NACIONAL DE IMPORTACION Y EXPORTACION

11  
14  
33  
99

-Flores importadas del 26 de octubre al 30 de abril

-tulipanes	132,50	sin	3%
-rosas	17,50	sin	3%
-otras	30,00	sin	3% **

\*\* con licencia previa de la OFICINA FEDERAL DE AGRICULTURA

Control fitosanitario obligatorio. Costo: 40 SFR por 100 kgs., min. 10 SFR

IMPORTADORES DE FLORES CORTADAS, FRESCAS Y SECAS

BARGOSA SA  
25, rue Blavignac  
1227 GENEVE-CAROUGE

COOP SCHWEIZ  
Thiersteinerallee 12  
4002 BASEL

EXPORT AGRICOLE SA  
Laupenstrasse 20a  
3001 BERN

MIGROS GENOSSENSCHAFT ZUERICH  
Pfingstweidstrasse 10  
8021 ZUERICH

MAX FRANZ AG  
Kapellenstrasse 14  
3000 BERN

IMPORTACIONES SUIZAS DE FLORES FRESCASAÑOS 1977 - 1978 - 1979 - 1980 - 1981

NAB	Kg.	CIF	Fr.S.
<u>AÑO 1977</u>			
<u>Del 1 de mayo al 25 de octubre</u>			
0603.10 <u>CLAVELES</u>			
Alemania federal	2.177		33.210,00
Francia	3.475		41.222,00
Italia	315.621		2.990.643,00
Holanda	87.379		1.211.942,00
Portugal	2.650		35.260,00
España	46.623		400.712,00
Bulgaria	4.321		37.480,00
Israel	22.303		191.147,00
Colombia	88.660		925.870,00
Diversos	121		1.590,00
	573.330		5.869.076,00
0603.11 <u>ROSAS</u>			
Alemania federal	1.189		23.118,00
Francia	33.404		696.317,00
Italia	23.073		377.953,00
Holanda	163.633		3.602.519,00
España	64.790		929.181,00
Kenya	2.048		33.398,00
Israel	22.829		364.233,00
Diversos	154		2.730,00
	311.120		6.029.449,00
0603.12 <u>OTRAS</u>			
Alemania federal	3.412		45.885,00
Francia	20.230		196.160,00
Italia	228.612		1.913.275,00
Holanda	691.155		11.992.298,00
Dinamarca	3.957		134.494,00
Portugal	7.296		68.539,00
España	15.760		139.280,00
Costa del Marfil	3.191		24.309,00

.... /

<u>NAB</u>	<u>Kg.</u>	<u>Fr.S.</u>
Francia	65.650	797.405,00
Italia	1.066.059	13.574.704,00
Holanda	885.448	18.766.274,00
Gran Bretaña	279.682	1.743.714,00
Dinamarca	12.253	558.805,00
Potugal	13.564	228.451,00
España	188.446	2.047.939,00
Bulgaria	13.021	114.684,00
Costa del Marfil	11.611	81.631,00
Sud-Africa	44.485	417.431,00
Kenya	41.040	410.641,00
Israel	418.160	4.310.447,00
Thailandia	45.937	1.241.986,00
Malaysia	1.927	46.566,00
Singapur	36.081	980.459,00
U.S.A.	8.337	134.700,00
Martinica	440	11.005,00
Colombia	144.711	1.587.168,00
Brasil	9.888	69.644,00
Australia	1.002	20.479,00
Nueva Zelandia	1.070	63.749,00
Diversos	1.244	16.849,00
	<hr/> 3.296.525	<hr/> 47.412.670,00

TOTAL


---

6.411.901      98.469.347,00

---

US\$ 1.- = Fr.S. 2,402

AÑO 1978

NAB

Kg.

Fr.S.

Del 1 de mayo al 25 de octubre

0603.10 CLAVELES

Alemania federal	1.542	21.009,00
Francia	1.810	21.043,00
Italia	307.020	2.621.404,00
Holanda	64.773	706.771,00
Portugal	1.790	12.780,00
España	45.854	352.905,00
Bulgaria	2.955	23.975,00
Kenya	22.363	165.495,00
Israel	39.772	279.734,00
Colombia	92.963	797.285,00
Diversos	324	4.665,00
	581.166	5.007.066,00

0603.11 ROSAS

Alemania federal	1.252	21.824,00
Francia	21.733	526.514,00
Italia	44.345	762.478,00
Holanda	173.491	3.146.442,00
España	109.770	1.343.636,00
Kenya	2.622	29.292,00
Israel	27.145	418.407,00
Diversos	120	2.212,00
	380.478	6.250.805,00

0603.12 OTRAS

Alemania federal	4.605	67.828,00
Francia	15.164	98.084,00
Italia	298.267	2.080.249,00
Holanda	817.016	13.645.519,00
Dinamarca	4.600	142.631,00
Portugal	3.009	61.393,00
España	25.180	160.100,00
Costa del Marfil	2.886	22.048,00
Sud-Africa	31.324	232.080,00

.... /

<u>NAB</u>	<u>Kg.</u>	<u>Fr.S.</u>
0603.22 <u>OTRAS</u>		
Alemania federal	13.076	245.971,00
Francia	76.204	916.344,00
Italia	992.147	11.859.341,00
Holanda	935.344	20.023.418,00
Bélgica-Luxemburgo	551	14.405,00
Austria	1	125,00
Gran Bretaña	219.440	1.618.154,00
Dinamarca	14.974	641.008,00
Portugal	12.081	174.178,00
España	173.403	1.686.874,00
Grecia	515	6.551,00
Bulgaria	17.900	157.623,00
Costa del Marfil	8.158	60.324,00
Sud-Africa	70.529	562.213,00
Kenya	87.036	623.177,00
Israel	655.954	6.879.599,00
Thailandia	73.942	1.370.845,00
Malaysia	871	26.590,00
Singapur	36.912	924.529,00
U.S.A.	15.967	240.373,00
Martinica	711	15.200,00
Colombia	176.584	1.633.746,00
Brasil	5.090	28.235,00
Australia	1.824	26.945,00
Nueva Zelandia	1.316	91.640,00
Diversos	2.825	26.291,00
	<hr/> 3.593.355	<hr/> 49.853.699,00

<u>TOTAL</u>	<hr/> 7.249.512	<hr/> 105.592.074,00
--------------	-----------------	----------------------

US\$ 1.- = Fr.S. 1,786

NAB

	<u>Kg.</u>	<u>Fr.S.</u>
Israel	22.921	284.122,00
Thailandia	53.504	734.864,00
Singapur	24.532	624.375,00
U.S.A.	10.327	304.458,00
Brasil	6.311	35.302,00
Australia	11.439	345.877,00
Nueva Zelandia	2.586	112.642,00
Diversos	2.330	32.400,00
	1.395.668	19.373.595,00

Del 26 de octubre al 30 de abril

0603.20 TULIPANES

Alemania federal	2.248	17.466,00
Francia	6.865	92.302,00
Italia	1.256	13.784,00
Holanda	431.846	3.757.527,00
	442.215	3.881.079,00

0603.21 ROSAS

Alemania federal	5.006	103.253,00
Francia	70.053	2.654.904,00
Italia	159.072	4.050.767,00
Holanda	82.579	2.602.709,00
España	284.346	4.941.096,00
Marruecos	7.736	179.045,00
Sud-Africa	3.578	33.723,00
Kenya	11.278	86.298,00
Israel	467.255	9.069.445,00
Colombia	24.320	247.037,00
Brasil	4.832	44.481,00
Diversos	269	2.205,00
	1.120.324	24.014.963,00

0603.22 OTRAS

Alemania federal	36.094	439.529,00
Francia	64.730	829.546,00
Italia	1.035.318	11.746.300,00

.... /

NAB

	<u>Kg.</u>	<u>Fr.S.</u>
Holanda	1.115.308	21.796.049,00
Gran Bretaña	177.930	1.191.482,00
Dinamarca	12.041	551.377,00
Portugal	14.505	188.376,00
España	226.604	1.958.538,00
Bulgaria	9.951	83.463,00
Costa del Marfil	1.964	20.412,00
Sud-Africa	133.675	1.040.220,00
Mauritius	594	12.371,00
Kenya	68.812	444.726,00
Israel	923.900	8.692.923,00
Thailandia	96.571	1.558.614,00
Singapur	50.053	1.185.031,00
U.S.A.	20.519	535.678,00
Colombia	181.034	1.607.541,00
Brasil	10.064	45.968,00
Australia	6.779	83.590,00
Nueva Zelandia	2.599	119.756,00
Diversos	2.945	34.424,00
	<hr/> 4.191.990	<hr/> 54.165.914,00

TOTAL

---

8.107.456      112.781.917,00

---

US\$ 1.- = Fr.S. 1,663

AÑO 1980

NAB

Kg.

Fr.S.

Del 1 de mayo al 25 de octubre0603.10 CLAVELES

Alemania federal	9.507	71.386,00
Italia	325.566	2.842.189,00
Holanda	87.723	1.079.507,00
Dinamarca	1.224	11.669,00
España	37.534	259.613,00
Kenya	15.388	110.621,00
Israel	35.137	339.568,00
Colombia	86.729	813.387,00
Diversos	1.093	11.383,00
	599.901	5.539.323,00

0603.11 ROSAS

Alemania federal	13.915	335.275,00
Italia	31.960	659.199,00
Holanda	227.504	3.944.325,00
España	82.970	1.130.201,00
Kenya	1.599	14.662,00
Israel	50.889	678.367,00
Diversos	294	3.225,00
	409.131	6.765.254,00

0603.12 OTRAS

Alemania federal	2.327	23.942,00
Francia	16.811	131.585,00
Italia	297.983	2.212.180,00
Holanda	921.144	14.668.856,00
Dinamarca	2.741	132.735,00
Portugal	3.454	37.040,00
España	14.897	106.576,00
Sud-Africa	31.295	318.736,00
Kenya	16.335	122.910,00
Israel	21.689	318.838,00
Thailandia	52.784	847.233,00
Malaysia	1.121	29.693,00

..../

NAB

	<u>Kg.</u>	<u>Fr.S.</u>
Portugal	17.778	239.935,00
España	206.141	2.097.718,00
Bulgaria	11.128	93.165,00
Egipto	2.157	10.671,00
Costa del Marfil	3.326	54.817,00
Sud-Africa	132.976	1.332.918,00
Mauritius	1.156	27.676,00
Kenya	81.421	645.483,00
Israel	410.919	4.580.199,00
Thailandia	108.494	1.951.936,00
Malaysia	3.750	61.993,00
Singapur	55.179	1.457.097,00
U.S.A.	35.900	837.398,00
Colombia	184.846	1.918.316,00
Brasil	13.626	78.596,00
Australia	9.156	123.620,00
Nueva Zelandia	1.688	72.942,00
Diversos	1.114	12.954,00
	<u>3.575.442</u>	<u>55.323.958,00</u>

TOTAL

7.490.666      116.711.901,00

US\$ 1.- - Fr.S. 1,675

AÑO 1981

12

NAB

Del 1 de mayo al 25 de octubre

Kg.

Fr.S.

0603.10 CLAVELES

Alemania federal	1.306	11.148,00
Francia	1.060	12.573,00
Italia	251.214	2.482.995,00
Holanda	57.157	742.483,00
España	60.247	472.357,00
Bulgaria	1.318	12.730,00
Kenya	9.742	85.807,00
Israel	35.677	269.355,00
Colombia	69.450	791.653,00
Diversos	270	6.192,00

487.441 4.887.293,00

0603.11 ROSAS

Francia	15.321	391.101,00
Italia	32.537	698.677,00
Holanda	273.691	4.343.953,00
España	95.849	1.384.480,00
Kenya	2.752	22.399,00
Israel	42.182	467.729,00
Diversos	770	7.700,00

463.102 7.316.039,00

0603.12 OTRAS

Alemania federal	2.805	26.052,00
Francia	22.563	154.887,00
Italia	278.016	2.231.111,00
Holanda	978.112	16.298.967,00
Dinamarca	2.090	116.995,00
Portugal	4.964	40.792,00
España	8.278	66.198,00
Costa del Marfil	3.371	31.690,00
Sud-Africa	41.902	425.382,00
Kenya	16.252	148.029,00
Israel	25.220	342.496,00

.... /

NAB

	<u>Kg.</u>	<u>Fr.S.</u>
Holanda	1.163.388	24.223.841,00
Gran Bretaña	134.751	1.069.608,00
Dinamarca	7.755	530.353,00
Portugal	17.172	203.844,00
España	228.660	2.132.017,00
Bulgaria	2.966	28.550,00
Rumania	3.579	41.385,00
Costa del Marfil	6.072	54.411,00
Sud-Africa	156.892	1.488.056,00
Mauritius	740	14.922,00
Kenya	67.263	516.999,00
Israel	436.134	4.711.703,00
India	570	17.025,00
Thailandia	97.558	1.742.939,00
Malaysia	4.217	91.962,00
Singapur	29.969	964.133,00
U.S.A.	26.467	715.620,00
Colombia	160.870	1.796.820,00
Brasil	10.624	77.779,00
Australia	5.809	94.777,00
Nueva Zelandia	3.213	127.592,00
Diversos	2.093	17.825,00
	<hr/> 3.523.763	<hr/> 53.791.484,00

TOTAL

---

7.375.609      115.410.664,00

---

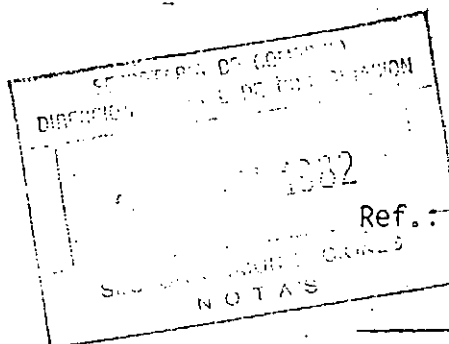
US\$ 1.- = Fr.S. 1,964

m.g.

*Embajada  
de la  
República Argentina  
Consejería Económica*

Bonn, 25 de octubre de 1982

NOTA Nº 227/82



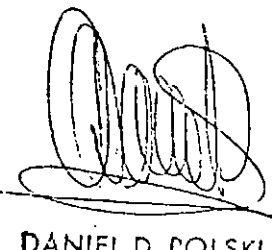
Ref.: Télex SEC Nº 105/82 -  
Información sobre el  
mercado alemán de  
flores

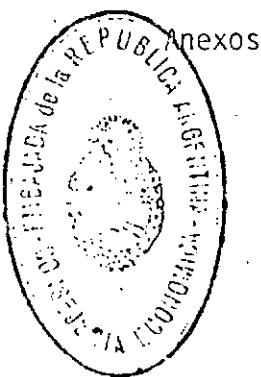
De mi mayor consideración:

Tengo el honor de dirigirme al Señor Secretario con el objeto de hacerle llegar en forma adjunta una información sobre el mercado alemán de flores frescas cortadas, de acuerdo con lo solicitado a través del télex de la referencia.

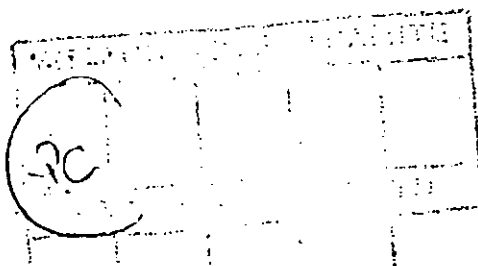
Asimismo remito como anexo a la presente copia de un artículo aparecido oportunamente en la publicación FORUM del Centro de Comercio Internacional (UNCTAD/GATT) y que lleva el título "Una mirada al gran mercado floral de Europa".

Al solicitar al Señor Secretario quiera tener a bien disponer se de traslado de la presente a la Dirección Nacional de Promoción Comercial, hago propicia la oportunidad para saludarlo con mi consideración más distinguida.

  
DANIEL D. POLSKI  
Secretario Comercial



A  
S.E. el Señor Secretario de Comercio



*Embajada  
de la  
República Argentina  
Consejería Económica*

Información comercial sobre el mercado alemán  
de flores frescas cortadas

NADE 06.03.01.00 - Flores y capullos, cortados, para ramos y adornos, frescos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados en otra forma

NAB Flores frescas cortadas, del 1.6. - 31.10.

0603.010 - Rosas  
0603.050 - Claveles  
0603.070 - Orquídeas

(0603.092) (Flores de bulbo, clasif. hasta 1979)

0603.110 - Gladiolos  
0603.150 - Crisantemos  
0603.190 - Otras flores

Flores frescas cortadas, del 1.11. - 31.5.

0603.510 - Rosas  
0603.550 - Claveles  
0603.570 - Orquídeas

(0603.592) (Flores de bulbo, clasif. hasta 1979)

0603.610 - Gladiolos  
0603.650 - Crisantemos  
0603.690 - Otras flores

Situación general

El consumo de flores y plantas ha registrado en los últimos decenios un rápido aumento en toda Europa. Dentro de los países europeos es la Rep. Fed. de Alemania el principal productor, seguida por los Países Bajos, Francia e Italia. Pero a la vez la Rep. Fed. de Alemania también es el principal país importador en este sector, siguiéndole Francia y Suecia.

En el decenio 1970-80 el consumo por habitante de la Rep. Fed. de Alemania en productos florales se incrementó de DM 52,- a DM 103,- o sea en alrededor el 100 %.

Ya por razones estacionales es que la creciente demanda no puede ser cubierta únicamente a través de la producción interna. También las importaciones se incrementaron en el decenio 1970-80 en forma significativa, de DM 830 millones a DM 1.581 millones (+90%).

2//

### Producción

No obstante la evolución arriba descripta, las condiciones competitivas de la Rep. Fed. de Alemania en el sector de la floricultura se han agravado en los últimos años, sobre todo debido a los elevados costos energéticos respecto a los de otros países europeos.

Ello trajo consigo una reducción de las áreas de cultivo de flores y plantas ornamentales. En 1981 la superficie básica de cultivo al aire libre fue de 3.700 ha aproximadamente. Respecto al último censo (1978) significa una reducción del 5,4%. De esta superficie corresponden a flores y plantas para cortar alrededor de 1.950 ha.

Superficie de cultivo al aire libre	1978 ha	1981 ha
Superficie de cultivo de flores y plantas ornamentales p/ cortar	2.242	1.948
- Tulipanes	66	47
- Narcisos	58	34
- Gladiolos	187	119
- Claveles	34	23
- Rosas	221	197
- Crisantemos	334	264
- Flores secas	169	183
- Otras	1.183	1.101

La superficie básica de cultivo en viveros cubiertos fue en 1981 de 2.420 ha (1978: 2.594). De ello corresponden a flores y plantas para cortar 1.180 ha (1978: 1.330).

Superficie de cultivo en viveros cubiertos	1978 ha	1981 ha
Superficie de cultivo de flores y plantas ornamentales p/cortar	1.334	1.182
- Tulipanes	102	129
- Narcisos	42	36
- Fresias	61	45
- Rosas	251	234
- Claveles	161	117
- Crisantemos	426	338
- Orquídeas	27	35
- Follaje	47	39
- Otras	217	209

### Importaciones/Exportaciones

Se consignan a continuación las cifras correspondientes a los últimos cinco años. Cabe mencionar que a partir de 1980 el volumen es expresado en unidades y ya no en toneladas, salvo los totales y las partidas NAB "otras flores".

...//

3//

REPÚBLICA FEDERAL DE ALEMANIA  
Importaciones y exportaciones de flores frescas cortadas

	1977		1978		1979		1980		1981	
	t	1000 DM	t	1000 DM	t	1000 DM	1000 u	1000 DM	1000 u	1000 DM
- del 1.6. al 31.10. -										
<u>0603.010 - Rosas</u>										
IMPORTACION TOTAL	7.061	463.590	7.255	62.024	7.917	69.490	213.949 t (6.373)	61.222	202.650 (6.750)	62.223
de ello de:										
Países Bajos	6.935	62.632	7.209	61.575	7.682	67.562	207.149	59.184	193.519	60.090
Israel	64	474	-	-	141	1.000	3.016	859	5.090	1.113
España	13	126	17	183	58	544	1.198	391	2.705	667
EXPORTACION TOTAL	1	14	1	12	3	46	14	16	6	2
<u>0603.050 - Claveles</u>										
IMPORTACION TOTAL	7.739	65.008	9.071	74.117	9.644	80.843	251.689 t (8.240)	76.708	226.211 (7.336)	67.318
de ello de:										
Países Bajos	5.727	48.973	6.318	51.690	6.594	58.652	153.499	50.375	146.937	47.817
Italia	1.143	8.972	1.532	13.139	1.165	8.776	41.054	11.116	22.129	5.858
Colombia	526	4.713	605	4.674	909	7.428	29.715	8.096	30.287	8.730
Kenia	138	503	351	1.934	616	3.681	9.790	1.686	15.647	1.887
Israel	-	-	137	1.551	200	1.012	12.526	4.181	4.608	1.537
<u>0603.070 - Orquídeas</u>										
IMPORTACION TOTAL							26.952 t (1.076)	14.459	28.538 (1.067)	17.600
de ello de:										
Países Bajos							11.377	6.179	16.196	10.149
Tailandia							12.048	5.472	9.839	4.971
Singapur							2.455	1.990	2.071	1.939
EXPORTACION TOTAL							2	9	5	8
<u>0603.092 - Flores de bulbo</u>										
IMPORTACION TOTAL	4.610	35.993	4.651	36.184	4.959	40.400				
de ello de:										
Países Bajos	4.582	35.726	4.644	36.035	4.907	39.920				
Italia	23	218	-	-	20	174				
Israel	-	-	6	91	18	197				
EXPORTACION TOTAL	-	-	-	-	-	3				
<u>0603.110 - Gladiolos</u>										
IMPORTACION TOTAL							43.514 t (2.465)	13.340	52.360 (2.677)	19.359
de ello de:										
Países Bajos							40.434	12.144	51.642	18.884
Italia							2.943	1.087	377	222
Israel							-	-	200	214
EXPORTACION TOTAL							-	-	-	-
<u>0603.150 - Crisantemos</u>										
IMPORTACION TOTAL							103.355 t (4.798)	37.001	99.673 (5.162)	40.374
de Países Bajos							103.355	37.001	99.631	40.355
EXPORTACION TOTAL							3	3	1	1
<u>0603.190 - Otras flores</u>										
IMPORTACION TOTAL	20.528	160.832	22.260	169.251	24.155	183.150	24.116	187.101	22.669	172.923
de ello de:										
Países Bajos	18.823	142.005	20.056	147.134	21.456	157.612	22.170	171.607	21.227	159.059
Sudáfrica	360	2.661	629	4.668	599	3.969	637	4.525	508	5.063
Israel	196	1.380	222	2.126	678	4.921	544	3.917	431	3.930
Italia	209	1.709	344	3.036	239	2.355	267	2.514	180	1.877
EEUU	108	1.723	106	1.509	144	1.974	169	1.810	84	980
EXPORTACION TOTAL	93	1.036	46	436	31	213	34	238	40	246

	1977		1978		1979		1980		1981	
	t	1000 DM	t	1000 DM	t	1000 DM	1000 u	1000 DM	1000 u	1000 DM
- del 1.11. al 31.5. -										
<u>0603.510 - Rosas</u>										
IMPORTACION TOTAL	10.966	135.196	11.312	132.092	12.167	134.536	367.831	140.613	334.929	143.071
							t (12.002)		(11.539)	
de ello de:										
Países Bajos	9.368	113.703	8.351	100.735	8.834	100.277	272.215	103.235	258.296	112.959
Israel	1.009	14.618	2.203	22.727	2.471	24.361	65.535	26.060	53.993	21.642
Italia	227	2.511	342	3.742	308	3.837	7.983	3.747	3.525	1.987
España	80	1.190	175	2.307	304	3.435	10.955	3.932	7.080	2.425
Canarias	49	862	43	505	69	874	4.545	1.529	7.680	2.331
Colombia	-	-	-	-	-	-	516	220	1.121	516
Brasil	142	1.380	133	1.256	117	1.006	4.427	1.182	1.825	581
EXPORTACION TOTAL	8	89	3	73	5	56	264	129	289	135
<u>0603.550 - Claveles</u>										
IMPORTACION TOTAL	20.566	225.072	24.732	230.805	24.129	224.848	721.192	243.831	729.243	236.781
							t (23.755)		(21.441)	
de ello de:										
Países Bajos	7.348	86.994	6.524	70.168	6.317	67.270	182.013	73.322	196.410	82.511
Italia	7.175	76.966	7.362	80.396	8.364	80.278	162.028	68.354	173.029	57.308
Kenia	1.364	9.985	2.123	14.725	2.390	15.748	106.929	18.705	108.930	17.601
Colombia	1.191	12.978	1.803	17.483	2.000	19.797	91.981	29.469	102.096	34.047
Israel	1.921	21.512	5.711	35.524	4.952	29.900	138.939	41.140	112.317	33.441
Francia	943	11.104	671	7.921	728	8.737	20.070	9.008	20.090	8.533
EXPORTACION TOTAL	139	1.263	205	2.297	289	2.443	13.263	3.553	14.662	4.095
<u>0603.570 - Orquídeas</u>										
IMPORTACION TOTAL							64.279	40.750	59.034	46.545
							t (2.454)		(2.489)	
de ello de:										
Países Bajos							27.138	17.585	27.317	26.144
Tailandia							29.402	16.462	26.118	15.292
Singapur							5.459	4.160	4.556	3.857
EXPORTACION TOTAL							61	94	105	257
<u>0603.592 - Flores de bulbo</u>										
IMPORTACION TOTAL	9.536	99.694	9.399	89.665	7.709	81.205				
de ello de:										
Países Bajos	8.715	92.247	8.160	82.458	7.447	78.786				
Francia	73	843	73	796	54	766				
Italia	148	2.087	108	1.195	83	987				
Brasil	-	-	72	430	86	351				
EXPORTACION TOTAL		1	11	48	10	65				
<u>0603.610 - Gladiolos</u>										
IMPORTACION TOTAL							28.518	13.739	37.581	19.927
							t (1.930)		(1.719)	
de ello de:										
Países Bajos							22.653	11.231	32.711	18.054
Israel							2.583	1.172	3.730	1.171
Brasil							2.387	720	553	306
Italia							575	461	484	330
EXPORTACION TOTAL							2	1	38	15
<u>0603.650 - Crisantemos</u>										
IMPORTACION TOTAL							134.335	66.276	166.784	84.949
							t (6.883)		(8.135)	
de ello de:										
Países Bajos							127.842	62.289	163.270	82.820
Italia							2.814	1.521	1.090	650
Israel							2.880	2.034	1.347	899
EXPORTACION TOTAL							19	8	35	16
<u>0603.690 - Otras flores</u>										
IMPORTACION TOTAL	29.645	311.131	34.572	351.361	36.703	358.067	39.269	416.400	39.548	402.640
de ello de:										
Países Bajos	25.277	258.293	30.146	277.045	28.291	277.584	33.169	346.074	33.270	329.358
Italia	1.562	14.901	1.783	18.869	1.595	17.219	1.853	23.554	1.650	21.998
Israel	224	3.019	1.312	14.226	3.375	20.418	1.871	22.192	1.879	23.636
Sudáfrica	520	4.238	870	7.334	1.017	8.581	964	8.905	1.083	10.690
EUU	106	1.899	132	2.242	181	2.828	122	2.242	117	2.283
EXPORTACION TOTAL	186	2.184	192	2.041	113	1.097	71	682	185	1.394

Importadores alemanes de flores frescas

- Heinz Richter Blumenimport-  
und Grosshandel  
Friedrich-List.Str. 21  
2100 Hamburg 90  
Telex: 2173151 rich d
- Florimex Hamburg GmbH  
Billstr. 92  
2000 Hamburg 28  
Telex: 2161061 fmxh d
- Florimex Nürnberg GmbH  
Eggenfeldener Str. 99a  
8000 München 81  
Telex: 5212054 fmxm d
- Florimex Nürnberg GmbH  
Comeniusstr. 4  
8500 Nürnberg  
Telex: 622250 fmxfu d
- Ulrich Schulze GmbH & Co.KG  
Högerdamm 3  
2000 Hamburg 1  
Telex: 2162460 usch d
- Jet Flower Blumen Im- und Export  
Ruhrstr. 158  
2000 Hamburg 50  
Telex: 2164193 jet d
- Edeka Zentrale AG  
New-York-Ring 6  
2000 Hamburg 60  
Telex: 21930 ezo
- Blumen-Import Genossenschaft eG  
Flughafen  
6000 Frankfurt/M 75  
Telex: 417775/6 big d
- IW Tropenblumen GmbH  
Wiesenstrasse  
4040 Neuss  
Telex: 8517436 trop d
- Rheinland Blumen Import-Grosshdl.  
Hammer Landstr. 103  
4040 Neuss 1  
Telex: 8517647 rbn d
- Tropenflora Import GmbH (orquídeas)  
Spichernstr. 24  
4000 Düsseldorf 30  
Telex: 8584514 trop d
- Heinz Kammann Blumenimport  
Hülser Str. 47  
4152 Kempen  
Telex: 853234 kamm d
- Blumen Becker  
Gravenbruchring 165  
6078 Neu-Isenburg  
Telex: 417635 blube d
- H. Eisebith GmbH  
Paracelsusstr. 5  
8900 Augsburg  
Telex: 533350 eiblu d
- Blumen Hanisch Importe  
Forsthausweg 6  
6078 Zeppelinheim  
Telex: 416685 bluha d
- Blumen-Import Werner Rogalski  
Hanauer Landstr. 427  
6000 Frankfurt/M 61  
Telex: 411786 abcfm d

Asociación del ramo: Verband des Deutschen Blumen-  
Gross- und Importhandels e.V.  
Jülicher Str. 32  
4000 Düsseldorf      Telex: 8586905 bgi d

Cabe aclarar que la mención de nombres de firmas alemanas no implica recomendación por parte de esta Consejería Económica, no asumiéndose por lo tanto responsabilidad alguna por las vinculaciones comerciales que pudieran establecerse.

La diferencia entre los largos máximos y mínimos de las flores contenidas en una unidad de presentación (ramos, cajas, etc.) no puede superar los valores siguientes:

- 2,5 cm para flores de la clasificación hasta 15
- 5,0 cm para flores de la clasificación 20 - 50,
- 10,0 cm para flores de la clasificación 60 y superiores

#### Tolerancias de calidad

Clase I - 5 % de las flores cortadas pueden presentar pequeñas fallas, en tanto no se vea afectada la uniformidad de la unidad de presentación

Clase II - 10% de las flores pueden no responder a las exigencias de la clase. De las mismas la mitad puede estar afectada de parásitos vegetales o animales. Las fallas no pueden afectar a la utilización de las flores cortadas.

#### Empaque / Presentación

Cada unidad de presentación debe contener 5, 10 ó un número múltiplo de 10 flores, con excepción de las flores comercializadas por unidad o peso.

Cada unidad de presentación debe contener flores de la misma especie o variedad pertenecientes a la misma clase y ser de crecimiento parejo.

El empaque debe ser de forma tal, que ofrezca a la mercadería la adecuada protección. El papel y otro material utilizado en directo contacto con las flores debe ser nuevo.

#### Identificación

La mercadería debe ir acompañada de los siguientes datos:

- Nombre y dirección ó logotipo del remitente
- Tipo del producto: especie, variedad o color de las flores
- Origen del producto (facultativo): zona de cultivo o denominación nacional, regional o local
- Características comerciales: Clase, clasificación por largos, cantidad o peso neto
- Sello oficial (facultativo).

#### Regimen de importación / Aranceles

Como ya se mencionara más arriba, el sector se rige por el Ordenamiento Comunitario de Mercado para flores. La importación es libre, si la mercadería responde a las normas de calidad establecidas en el mismo.

En todos los casos es requisito indispensable la presentación del correspondiente certificado fitosanitario.

Los aranceles de importación aplicados sobre envíos desde terceros países son los siguientes:

## Flores frescas cortadas

## Tratamiento arancelario

- del 1.6. - 31.10. -

0603.010 - Rosas	24 %	"ad valorem", 1)
0603.050 - Claveles	24 %	" 2)
0603.070 - Orquídeas	24 %	" / SGP 15%
0603.110 - Gladiolos	24 %	"
0603.150 - Crisantemos	24 %	"
0603.190 - Otras flores	24 %	"

- del 1.11. - 31.5. -

0603.510 - Rosas	17 %	" 1)
0603.550 - Claveles	17 %	" 2)
0603.570 - Orquídeas	17 %	" / SGP 15%
0603.610 - Gladiolos	17 %	"
0603.650 - Crisantemos	17 %	"
0603.690 - Otras flores	17 %	"

- 1) Declaración de importación si país de origen es Israel o Brasil  
 2) Declaración de importación si país de origen es España, Israel, Colombia, o Kenia

Cotizaciones

Evolución en el mercado mayorista de Hamburgo durante 1981 (en DM / 100 unid.)

<u>Enero</u>	- Claveles,	RFA I	40/ 45
		Italia Extra	65/ 80
		Colombia I	50/ 60
	- Rosas,	Holanda Sonia	130/150
		Mercedes	100/135
		Garnette y sim.	35/ 60
		Israel Baccara y sim.	130/180
		Sonja y sim.	110/140
		Mercedes y sim.	90/135
<u>Febrero</u>	- Claveles,	RFA I	45/60
		Italia Extra	70/ 80
		I / III	45/ 65
		Colombia I	50/ 70
		Kenia I	50/ 65
		Israel I	45/ 65
	- Rosas,	Holanda Baccara	160/200
		Sonja y sim.	100/145
		Mercedes y sim.	90/130
		Garnette	40/ 70
		Israel Baccara y sim.	160/220
		Sonja y sim.	120/160
		Mercedes y sim.	100/140

<u>Marzo</u>	- Claveles,	RFA I	45/ 55
		Italia Extra	70/ 85
		I / III	45/ 70
		Colombia I	50/ 65
		Holanda I	50/ 68
		Kenia I	40/ 55
		Israel I	35/ 60
		España	40/ 50
	- Rosas	RFA Sonja	80/120
		Mercedes y sim.	70/110
		Holanda, Baccara y sim.	120/160
		Sonja y sim.	70/100
		Mercedes y sim.	50/ 80
		Israel, Baccara y sim.	80/110
		Sonja y sim.	60/ 90
		Mercedes y sim.	50/ 80
		Garnette y sim.	20/ 35

<u>Abril</u>	- Claveles,	RFA I	50/ 55
		Italia Extra	70/ 90
		I / III	40/ 70
		Colombia I	50/ 65
		Kenia I	50/ 65
		Israel I	45/ 65
		España I	45/ 50
	- Rosas,	RFA Baccara I	100/160
		" II/III	60/ 80
		Holanda Baccara y sim.	90/140
		Sonja y sim.	60/100
		Mercedes y sim.	50/ 80
		Israel Baccara y sim.	60/ 90
		Sonja y sim.	50/ 70
		Mercedes y sim.	40/ 60

<u>Mayo</u>	- Claveles,	RFA I	50/ 65
		Italia Extra	65/ 80
		I / III	40/ 50
		Colombia I	50/ 60
		Holanda I	65/ 80
		Kenia I	50/ 65
		Israel I	50/ 70
	- Rosas	RFA Baccara I	80/130
		Sonja y sim.	60/ 90
		Holanda Baccara y sim.	70/120
		Sonja y sim.	60/ 90
		Mercedes y sim.	50/ 75
		Garnette y sim.	30/ 55

<u>Junio</u>	- Claveles,	RFA Extra	45/ 50
		I / III	20/ 40
		Holanda	40/ 60
		Colombia I	40/ 45
		Italia I	30/ 50
		Kenia I	30/ 45

9//.

	- Rosas,	RFA Baccara I	70/125
		Sonja	50/ 80
		Mercedes y sim. I	40/ 60
		Belinda I	25/ 40
		Holanda, Baccara I	70/100
		Sonja/Verhage I	40/ 70
		Mercedes y sim.	30/ 60
<u>Jul/Ago</u>	- Claveles,	RFA Extra	45/ 50
		I / II	30/ 40
		Colombia	42/ 50
		Holanda I	40/ 60
	- Rosas	RFA Baccara I	70/125
		Sonja	35/ 70
		Mercedes y sim. I	25/ 45
		Belinda y sim. I	20/ 35
<u>Setiembre</u>	- Claveles	RFA Extra	40/ 50
		I / II	25/ 40
		Holanda Extra	45/ 60
		Colombia	45/ 55
		Kenia	25/ 50
		Holanda I	45/ 60
	- Rosas	RFA Baccara I	60/120
		Baccara II/III	30/ 50
		Sonja	40/ 70
		Mercedes y sim. I	30/ 60
		Belinda y sim. I	20/ 35
<u>Octubre</u>	- Claveles,	RFA Extra	55/ 60
		I / II	35/ 55
		Holanda I	60/ 70
		Italia Extra	60/ 70
		Colombia	52/ 60
		Kenia I	40/ 60
	- Rosas	RFA Baccara y sim.	100/170
		Sonia y sim.	60/100
		Mercedes y sim.	60/ 90
		Holanda Baccara y sim.	80/135
		Sonja y sim.	60/ 85
		Mercedes y sim.	50/ 90
		Garnette y sim.	28/ 60
	- Crisantemos	RFA flor chica	80/100
		Holanda flor chica	80/100
		RFA flor grande	90/115
		Deco I	60/ 90
		Deco II	40/ 50

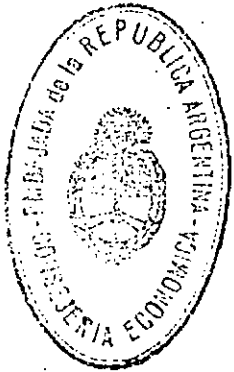
10//

Cambio promedio U\$S : DM en la Bolsa de Frankfurt:

1977	-1 : 2,3217
1978	1 : 2,0084
1979	1 : 1,8330
1980	1 : 1,8158
1981	1 : 2,2610
ene/set 1982	1 : 2,4455

Importadores

Como anexo a la presente se adjunta una nómina de posibles importadores alemanes de flores frescas cortadas.



DANIEL D. POLSKI  
Secretario Comercial

Bonn, 25.10.1982  
ek

*Embajada  
de la  
República Argentina  
Consejería Económica*

Nº: 378  
A-7

POR CORREO DIPLOMATICO

Washington, D.C., 13 de octubre de 1982.-

SECRETARÍA DE COMERCIO  
DIRECCIÓN GENERAL DE COORDINACIÓN

OCT 1982

COMUNICACIONES

ASUNTO: Su Télex N° 4974 s Flores frescas  
cortadas.

Al Señor Secretario de Comercio  
Dr. D. ALBERTO FRAGUIO  
Secretaría de Comercio  
BUENOS AIRES

Tengo el honor de dirigirme al Señor Secretario  
con el fin de referirme al tema del epígrafe.

Se adjunta un informe de la Comisión de Comercio  
Internacional sobre flores frescas cortadas.

Se detallan a continuación los precios al mayo-  
rista en California de flores frescas cortadas:

<u>ROSAS</u>	Tallo 22 a 26 pulg:	u\$s 0,24/0,28 c/u
	Tallo 18 a 22 pulg:	u\$s 0,22/0,26 c/u

<u>CLAVELES:</u>	Extra	u\$s 0,14/0,16 c/u
	Standard	u\$s 0,12/0,14 c/u

Asimismo, le informo que copia del Télex ha  
sido enviado a las Oficinas Comerciales, las que remitirán, directamente a  
esa Secretaría, listas de importadores de sus respectivas jurisdicciones.

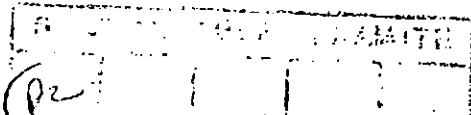
Sin otro particular, hago propicia la oportuni-  
dad para saludar al Señor Secretario con mi más distinguida consideración.



GE/so.-  
Anexos: 1.-

CONSEJERIA ECONOMICA.

  
SANTIAGO MURRAY  
Ministro Consejero  
Economico y Comercial



Supplement to  
**SUMMARY OF TRADE AND  
TARIFF INFORMATION**

FRESH CUT FLOWERS AND ARTICLES  
MADE FROM SUCH FLOWERS OR  
OTHER PLANT PARTS

TSUS Items 192.17-.21

USITC PUBLICATION 841  
CONTROL NO. 1-15-1 (Supp.)  
NOVEMBER 1981

CONTACT: Stephen Burket  
(202-724-0088)

SUPPLEMENT TO SUMMARY OF TRADE AND TARIFF INFORMATION ON FRESH CUT FLOWERS  
AND ARTICLES MADE FROM SUCH FLOWERS OR OTHER PLANT PARTS,  
TSUS ITEMS 192.17-192.21 (PUBLISHED APRIL 1978)

U.S. industry

The number of firms producing fresh cut flowers continued to decline during 1977-1980. It is estimated that there were fewer than 4,500 producers in 1980 compared with 5,000 producers in 1976. There were significant declines in the number of producers of standard carnations and standard chrysanthemums from 1976 to 1980 (table 1, app. A). The decline in the number of producers of standard and miniature carnations and pompon chrysanthemums is believed to be in part due to increased import competition in the domestic market for their products. In contrast, the decline in the number of producers of standard chrysanthemums and gladiolus is believed to be due to changes in consumer preferences for these products.

U.S. customs treatment

Fresh cut flowers are currently classified for tariff purposes under items 192.17 (miniature carnations), 192.18 (roses), and 192.21 (other) of the Tariff Schedules of the United States (TSUS). <sup>1/</sup> Prior to January 1, 1980, all fresh cut flowers were classified under TSUS item 192.20.

The selected provisions of the TSUS reproduced as appendix B show the current rates of duty which apply to fresh cut flowers. Imports from those countries having most-favored-nation (MFN) status are dutiable at the rates shown in column 1. <sup>2/</sup> Column 2 rates apply to imports from those Communist-dominated or controlled countries and areas designated by the President in the TSUS. <sup>3/</sup> Articles covered by TSUS items 192.17 and 192.21 (except articles from Colombia) are eligible for duty-free treatment under the Generalized System of Preferences (GSP). <sup>4/</sup> Articles covered by TSUS item 192.18 are not eligible for GSP treatment.

---

<sup>1/</sup> Fresh cut flowers other than miniature carnations were classified under TSUS item 192.19 from Jan. 1, 1980, through Mar. 29, 1980.

<sup>2/</sup> The rates of duty in column 1 are MFN rates, and are applicable to products imported from all countries except those Communist countries and areas enumerated in general headnote 3(f) of the TSUS. However, such rates do not apply to products of developing countries which are granted preferential tariff treatment under the GSP or under the "LDDC" column.

<sup>3/</sup> The rates of duty in column 2 apply to imported products from those Communist countries and areas enumerated in general headnote 3(f) of the TSUS.

<sup>4/</sup> The GSP under title V of the Trade Act of 1974, provides for duty-free treatment of specified eligible articles imported directly from designated beneficiary developing countries. GSP, implemented by Executive Order No. 11888 of Nov. 24, 1975, applies to merchandise imported on or after Jan. 1, 1976, and is scheduled to remain in effect until Jan. 4, 1985, unless modified by the President or terminated.

During the Tokyo round of the Multilateral Trade Negotiations, duty reductions in column 1 of 60 percent and 20 percent were granted on TSUS items 192.17 and 192.19, respectively. 1/ See appendix B for a detailed breakdown of the annual staging for these items. 2/

The Commission, on November 29, 1979, instituted an investigation under section 201(b) of the Trade Act of 1974 to determine whether fresh cut roses, provided for in TSUS item 192.20, were being imported into the United States in such increased quantities as to be a substantial cause of serious injury, or the threat thereof, to the domestic industry producing an article like or directly competitive with the imported article. The Commission reached a negative determination in this case. 3/

Following receipt of a petition on January 3, 1980, filed on behalf of Roses, Inc., the Commission, on January 11, 1980, instituted a preliminary countervailing duty investigation under section 703(a) of the Tariff Act of 1930 to determine whether there is a reasonable indication that an industry in the United States is materially injured, or is threatened with material injury or that the establishment of an industry in the United States is materially retarded, by reason of allegedly subsidized imports from the Netherlands of fresh cut roses provided for in TSUS item 192.19. On February 19, 1980, the Commission made a negative determination. 4/

On September 4, 1980, the U.S. Department of Commerce, following its investigation, determined that the Government of Israel confers benefits upon the production or export of fresh cut roses which constitute bounties or grants within the meaning of section 303 of the Tariff Act of 1930. The aggregate net amount of these benefits equals 2.02 percent of the f.o.b. value of the exported merchandise. The 2.02-percent countervailing duty is in addition to the duty of 8 percent ad valorem assessed on imports under TSUS item 192.18.

#### U.S. consumption

During 1976-80, U.S. consumption of fresh cut flowers (based on indicated wholesale value) increased steadily from \$308 million to \$427 million (table 2). Mass merchandising, stable prices, and continued interest in natural plant products contributed to the continued growth in the demand for fresh cut flowers. During this period, imports nearly doubled their share of apparent

---

1/ The "Tokyo round" is the name given to the seventh round of multilateral trade negotiations conducted under the auspices of the General Agreement on Tariffs and Trade (Geneva, 1973-79).

2/ On Jan. 1, 1980, as a result of trade agreements entered into by the United States in 1979, TSUS item 192.20 was subdivided into two new TSUS items, 192.17 and 192.19. On Mar. 30, 1980, TSUS item 192.19 was deleted and two new TSUS items --192.18 and 192.21--were established.

3/ Fresh Cut Roses: Report to the President on Investigation No. TA-201-42 Under Section 201 of the Trade Act of 1974, USITC Publication 1059, April 1980.

4/ Fresh Cut Roses from the Netherlands, Determination of No Reasonable Indication of Material Injury or Threat Thereof in Investigation No. 701-TA-21..., USITC Publication 1041, February 1980.

consumption, accounting for 27 percent of consumption in 1980. For certain flower types, the import penetration was significantly higher. In 1980, imports supplied approximately 50 percent of U.S. consumption of carnations and pompon chrysanthemums.

#### U.S. production

The volume of U.S. production of the major fresh cut flowers (carnations, roses, pompon chrysanthemums, and standard chrysanthemums) remained relatively stable or declined during 1976-80 (table 3). Domestic production of roses was 473 million blooms in 1980, 5 million blooms more than production in 1976. Roses were the only major cut flower to have an increase in production over the period. Pompon chrysanthemum production declined by 6 million stems during the period to 234 million stems. However, production of carnations and standard chrysanthemums fell sharply. Carnation production declined by 140 million blooms to 443 million blooms, and standard chrysanthemum production declined by 56 million blooms to 112 million in 1980.

The decline in U.S. production of carnations is believed to have resulted in part from increased import competition. The decline in production of standard chrysanthemums is believed to have resulted largely from decreased consumer demand.

#### U.S. trade

U.S. imports of all fresh cut flowers increased steadily from \$42 million in 1976 to \$114 million in 1980 (table 2). All major import categories continued to increase during 1976-80. For example, imports of carnations increased more than 200 million blooms from 1976 to 1980 and totaled nearly 417 million blooms in 1980 (table 4). Pompon chrysanthemum imports doubled during the period from less than 115 million stems in 1976 to 230 million stems in 1980. More than 90 percent of the blooms entered from Colombia. Importers of fresh cut flowers continue to penetrate the U.S. market through aggressive pricing, supplying a quality product, having an adequate supply, diversifying their product line, and promoting new marketing ideas such as the mixed bouquets.

U.S. exports of fresh cut flowers increased only 6 percent during 1976-80, from \$14 million to \$14.8 million. The small growth in U.S. exports is believed to have occurred because of increased competition from Colombia in the Canadian market, the principal U.S. export market. U.S. cut flower exports consist primarily of carnations, pompon chrysanthemums, and roses. However, in recent years exports of anthuriums from Hawaii have become increasingly important.

APPENDIX A  
STATISTICAL TABLES

Table 1. 1/--Fresh cut flowers: Number of U.S. commercial growers of standard and miniature carnations, standard and pompon chrysanthemums, gladiolus, and hybrid tea and miniature roses in leading producing States, 1976-80

Year	Carnations		Chrysanthemums		Gladiolus	Rose	
	Stand-ard	Minia-ture	Stand-ard	Pompon		Hybrid tea	Minia-ture
76-----	539	221	1,029	1,126	76	230	192
77-----	503	217	990	1,154	82	237	198
78-----	461	208	962	1,122	80	221	180
79-----	418	200	829	1,001	69	236	177
80-----	364	191	798	961	66	232	183

1/ Corresponds to table 8 of original summary.

Source: Compiled from official statistics of the U.S. Department of Agriculture.

Table 2. 1/--Fresh cut flowers: U.S. production, imports for consumption, exports of domestic merchandise, and apparent consumption, 1976-80

Year	Pro-duction	Imports	Exports	Apparent con-sumption	Ratio of imports to production	Ratio of imports to consumption
	Million dollars	Million dollars	Million dollars	Million dollars	Percent	Percent
76-----	280.6	41.7	14.0	308.3	15	14
77-----	285.5	56.2	18.9	322.8	20	17
78-----	304.3	75.7	17.3	362.7	25	21
79-----	306.1	99.7	14.3	391.5	33	25
80-----	327.9	113.6	14.8	426.7	35	27

1/ Corresponds to table 2 of original summary.

Source: Production and imports estimated by the U.S. International Trade Commission from official statistics of the U.S. Department of Agriculture; exports estimated by U.S. International Trade Commission from official statistics of the U.S. Department of Commerce.

Table 3. 1/--Carnations, roses, pompon chrysanthemums, and standard chrysanthemums: U.S. production, imports for consumption, exports of domestic merchandise, and apparent consumption, 1976-80

(Carnations and pompon chrysanthemums in millions of stems; roses and standard chrysanthemums in millions of blooms)

Year	Production	Imports	Exports	Apparent consumption	Ratio (percent) of imports to production	Ratio (percent) of imports to apparent consumption
Carnations						
1976---	583	204	2/ 20	767	35	27
1977---	566	281	3/	847	50	33
1978---	495	346	3/	841	70	41
1979---	474	377	3/	851	79	44
1980---	443	417	3/	860	95	49
Roses						
1976---	468	6	2/ 8	466	1	1
1977---	464	10	2/ 10	464	2	2
1978---	464	16	2/ 10	470	3	3
1979---	492	35	2/ 10	517	7	7
1980---	473	44	2/ 10	507	10	9
Pompon chrysanthemums						
1976---	240	115	2/ 6	349	48	33
1977---	243	138	3/	381	58	37
1978---	255	178	3/	433	70	41
1979---	236	219	3/	455	93	48
1980---	234	230	3/	464	98	50
Standard chrysanthemums						
1976---	168	13	2/ 0.4	181	8	7
1977---	133	19	3/	152	14	13
1978---	149	18	3/	167	12	11
1979---	128	20	3/	148	16	14
1980---	112	22	3/	134	17	15

1/ Corresponds to table 11 of original summary.

2/ Estimated from trade information and data from the Federal-State Market News Service in Florida.

3/ Not available.

Source: Production based on data from Floriculture Crops of the U.S. Department of Agriculture, with adjustments to include all 50 States. Imports from U.S. Department of Agriculture plant quarantine entry data.

Note.--Data on miniature carnations were converted from blooms to stems at a rate of 6 blooms a stem; data on pompon chrysanthemums were converted from bunches to stems at a rate of 6 stems a bunch.

Table 4. 1/--Fresh cut flowers: U.S. imports of carnations, pompon chrysanthemums, standard chrysanthemums, daisies, roses, and statice, by specified sources, 1976-80

(In thousands of stems)					
Source	1976	1977	1978	1979	1980
Carnations					
Colombia-----	196,069	272,640	330,496	345,080	373,901
Israel-----	2/	1,600	7,396	14,184	18,222
Mexico-----	6,644	4,935	7,038	14,452	11,409
Netherlands-----	2/	75	320	513	8,783
All other-----	1,738	1,299	884	2,282	4,549
Total-----	204,451	280,549	346,134	376,511	416,864
Pompon chrysanthemums					
Colombia-----	104,978	128,891	169,110	213,308	220,482
Peru-----	2/	2/	2/	2/	2,082
Ecuador-----	781	846	881	312	1,560
Guatemala-----	8,287	7,375	6,707	3,171	1,494
Costa Rica-----	634	1,323	619	867	1,446
All other-----	82	32	452	970	2,988
Total-----	114,762	138,467	177,769	218,628	230,052
Standard chrysanthemums					
Colombia-----	9,614	15,406	14,794	18,063	19,323
Guatemala-----	2,387	2,598	3,026	1,909	1,886
Netherlands-----	148	113	272	181	863
Mexico-----	333	606	185	126	224
All other-----	78	80	139	169	115
Total-----	12,560	18,803	18,416	20,448	22,411
Daisies					
Mexico-----	4,697	5,614	15,162	19,717	22,766
Colombia-----	2,696	6,558	3,514	4,352	3,430
Netherlands-----	2/	161	303	531	1,408
All other-----	2,726	3,144	2,332	1,351	1,215
Total-----	10,119	15,477	21,311	25,951	28,819

See footnotes at end of table.

Table 4. 1/--Fresh cut flowers: U.S. imports of carnations, pompon chrysanthemums, standard chrysanthemums, daisies, roses, and statice, by specified sources, 1976-80--Continued

(In thousands of stems)					
Source	1976	1977	1978	1979	1980
Roses					
Colombia-----	4,513	7,591	12,099	27,066	35,980
Israel-----	286	824	1,713	5,629	4,791
Netherlands-----	1,257	1,276	1,656	1,715	1,593
Guatemala-----	120	144	113	21	706
Mexico-----	<u>2/</u>	<u>2/</u>	<u>2/</u>	<u>2/</u>	115
All other-----	69	374	866	894	1,312
Total-----	6,245	10,209	16,447	35,325	44,497
Statice					
Colombia-----	750	5,216	19,361	23,437	31,125
Peru-----	<u>2/</u>	<u>2/</u>	<u>2/</u>	<u>2/</u>	1,863
Mexico-----	1,307	1,256	608	738	774
Israel-----	<u>2/</u>	<u>2/</u>	390	30	209
Netherlands-----	<u>2/</u>	<u>2/</u>	<u>2/</u>	73	91
All other-----	324	1,092	1,006	775	216
Total-----	2,381	7,564	21,365	25,053	34,278
Total					
Colombia-----	320,621	435,358	561,022	646,671	703,577
Mexico <u>3/</u> -----	10,980	13,355	11,345	18,931	15,952
Netherlands-----	<u>2/</u>	<u>2/</u>	2,551	1,963	12,738
All other-----	18,917	22,356	26,514	34,351	44,654
Total-----	350,518	471,069	601,432	701,916	776,921

1/ Corresponds to table 12 of original summary.

2/ Not separately reported but included in "all other."

3/ Does not include imports of pompon chrysanthemums.

Source: Compiled from official statistics of the U.S. Department of Agriculture.

APPENDIX B

Part 15, Subpart G, Schedule 1 of the  
Tariff Schedules of the United States Annotated (1981)  
and Staged Rates of Duty

SCHEDULE 1. - ANIMAL AND VEGETABLE PRODUCTS  
Part 15. - Other Animal and Vegetable Products

Page 109

1 - 15 - F, G  
190.85 - 192.50

C S P	Item	Stat. Suf- fix	Articles	Units of Quantity	Rates of Duty		
					1	LDDC	2
	190.85	00	Sponges, marine:				
	190.87	00	Grass, velvet, or yellow.....	Lb.....	2.6% ad val.	Free	25% ad val.
	190.90	00	Sheepawool.....	Lb.....	6% ad val.		22.5% ad val.
	190.93	00	Hardhead or reef.....	Lb.....	2% ad val.		15% ad val.
		00	Other.....	Lb.....	6.4% ad val.	3% ad val.	15% ad val.
	190.94		If products of Cuba.....		6% ad val. (a)		
	191.10	00	Wormgut.....	Lb.....	Free		Free
	191.16	00	Animal substances, crude, not specially provided for:				
	191.18	00	Bull semen of the bovine species.....	X.....	Free		10% ad val.
		00	Other.....	Lb.....	2.5% ad val.		10% ad val.
Subpart G. - Miscellaneous Vegetable Products							
	192.05		Seaweeds, crude, ground, or pulverized.....		Free		Free
		20	Carrageen.....	Lb.			
		40	Other.....	Lb.			
	192.07	00	Carrageenin.....	Lb.....	5% ad val.		20% ad val.
	192.10		Evergreen Christmas trees.....		Free		Free
		20	Douglas-fir.....	No.			
		40	Fir, except Douglas-fir.....	No.			
		60	Other.....	No.			
	192.15	00	Citrus juices unfit for beverage purposes.....	Lb.....	1.25¢ per lb.		5¢ per lb.
			Cut flowers, fresh; bouquets, wreaths, sprays, or similar articles made from such flowers or other fresh plant parts:				
A	192.17	00	Miniature (spray) carnations.....	No. 1/..	4% ad val.		40% ad val.
	192.18	00	Roses.....	No. 1/..	8% ad val.		40% ad val.
A	192.21	00	Other.....	X.....	8% ad val.		40% ad val.
	192.22	00	Guar seeds.....	Lb.....	Free		Free
			Hops, hop extract, and lupulin:				
	192.25	00	Hops.....	Lb.....	7.5¢ per lb.		24¢ per lb.
	192.30	00	Hop extract.....	Lb.....	90¢ per lb.		\$2.40 per lb.
	192.35	00	Lupulin.....	Lb.....	45¢ per lb.		\$1.50 per lb.
			Licorice:				
	192.40	00	Root.....	Lb.....	Free		Free
	192.45	00	Extract.....	Lb.....	6% ad val.		20% ad val.
	192.50	00	Peat moss.....	Ton.....	Free		50¢ per ton

(a) - Suspended. See general heading 3(b).

1/ Report the number of stems.

Note: For explanation of the symbol "A" or "A\*" in  
the column entitled "CSP", see general heading 3(c).

Fresh cut flowers: Pre-MTN rates and staged rate modifications, by TSUS items, 1980-87

TSUS item no.	Pre-MTN :col. 1 rate :of duty 2/	Rates of duty 1/ effective with respect to articles entered Jan. 1--									
		1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987		
192.17	10%	7%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%		
192.18	10%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%		
192.21	10%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%		

1/ The symbol "%" indicates "percent ad valorem."

2/ Rate effective prior to Jan. 1, 1980.

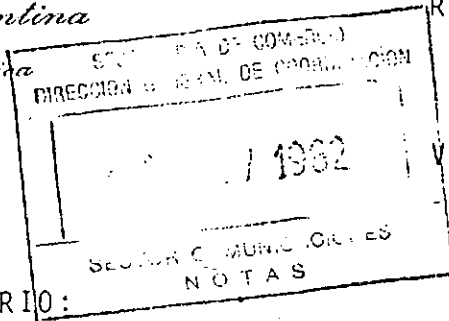
3/ On Jan. 1, 1980, as a result of trade agreements entered into by the United States in 1979, the articles provided for in item 192.20 were subdivided into two new items, item 192.17 and 192.19. On Mar. 30, 1980, item 192.19 was divided into two items, items 192.18 and 192.21.

Embajada  
de la  
República Argentina  
Consejería Económica  
Viena

CEV - 192 / ATA / be

REF: N/2.06 Mercado para flores  
frescas

Viena, 19 de octubre de 1982



SEÑOR SECRETARIO:

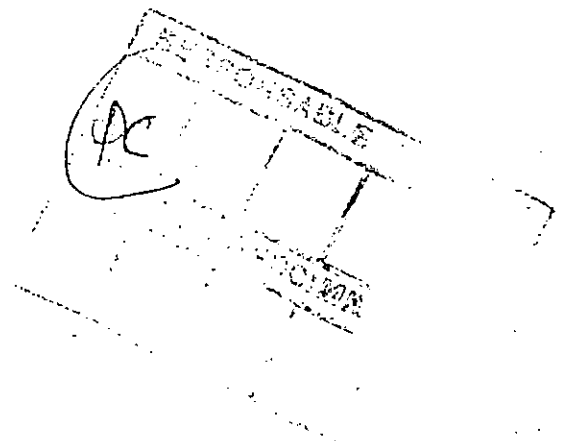
Tengo el honor de dirigirme a S.E. para contestar  
el pedido formulado mediante el telex Nº 78 del día 9 del corriente.

En un anexo se acompaña la información solicitada.  
También se han agregado otros datos que se juzgan de importancia pa  
ra evaluar el mercado que en nuestra opinión ofrece perspectivas  
atractivas para los exportadores argentinos.

Saludo a S.E. con mi más alta y distinguida consi  
deración.

Lic. ATILIO TOMAS AUDISIO  
Ministro Consejero  
Económico y Comercial

Anexo: citado



A S.E. EL SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO  
DR. DR. ALBERTO FRAGUO

*Cartografía Económica - Viena*

INFORME DE MERCADO AUSTRIACO PARA FLORES FRESCAS CORTADAS NAB:06.03

A) REGIMEN DE IMPORTACION

Es necesaria la licencia de importación del Ministerio Federal de Agricultura y Silvicultura. Las Oficinas de Aduana pueden sin embargo permitir la importación si esta proviene de países pertenecientes al GATT, este es el caso de Argentina.

Es necesario un certificado de origen y sanitario sobre que las plantas están libres de enfermedades. Este certificado deberá ser expedido por autoridad oficial de protección vegetal del país exportador y la fecha del certificado no debe ser anterior a 3 semanas antes del envío.

El certificado será en alemán o se adjuntará traducción legitimada de éste.

TARIFA ARANCELARIA: Esta mercadería tributa los siguientes aranceles: del 1º de abril hasta el 31 de mayo: Tarifa general: 24.500 Ch.A./TM (aprox: 1.441 U\$S/TM), si la mercadería proviene de la CEE el 17% del valor CIF Frontera austríaca.

del 1º de junio hasta el 31 de octubre: Tarifa general: 24.500 Ch.A./TM, si la mercadería proviene de la CEE el 24% del valor CIF frontera austríaca.

del 1º de noviembre hasta el 31 de marzo: Tarifa general 24.500 Ch.A./TM, si la mercadería proviene de países pertenecientes al GATT 12.000 Ch.A./TM (aprox. 705 U\$S/TM).

Estas mercaderías tributan además un impuesto al Valor Agregado que asciende al 8 % y una contribución al Fondo de Fomento del Comercio Exterior del 0,3%. Estos porcentajes se refieren al valor CIF frontera de la mercadería.

B) No existen datos estadísticos de la producción austríaca de los últimos años. El único dato disponible se refiere a la superficie de producción de flores cortadas del año 1972:

Superficie de producción al aire libre: 260,4 Ha.

Superficie de producción de invernadero: 84 Ha.

El dato reciente de producción se espera para dentro de un año.

C) A causa del desconocimiento de las cifras de producción, no es posible reunir las cifras de consumo. No obstante se constata que Austria es una importadora neta de esta mercadería, exportando cantidades que oscilan entre 0,8 y 1,5 TM anuales a países de la CEE.

#### D) IMPORTACIONES

	<u>TM</u>	<u>US\$ (CIF)</u>
1977:	3.436	21.456.606
1978:	3.859	28.114.965
1979:	5.160	37.801.791
1980:	5.339	46.104.496
1981:	5.224	37.946.981
6 pr.meses 1982:	3.241	23.343.674

#### Origen de las importaciones austríacas en 1981

	<u>TM</u>	<u>US\$ (CIF)</u>
Importaciones totales	5.224	37.946.981
CEE	3.760	26.341.509
EFTA	8	75.471
Países Este d.Europa	45	314.465
Israel	762	6.163.773
Singapur	10	149.119
Tailandia	58	553.836
Kenia	4	28.302
R.Sudafrica	60	351.132
Islas Canarias	81	758.994
E.E.U.U.	2	45.346
Brasil	15	72.956
Colombia	412	3.030.314

#### Precios CIF Importación:

1977: 6,2 US\$/Kg  
 1978: 7,3 "  
 1979: 7,3 "  
 1980: 8,6 "  
 1981: 7,3 "  
 6 pr.meses 1982: 7,2 US\$/Kg

F) NOMINA DE PRINCIPALES IMPORTADORES

-----

Wolfgang Geihlsler

Graf-Starhemberg-Gasse 24

1040 Viena - Austria

Tel: 0222/653511 - 611544, Telex: 136210

Adolf Jaklin

Margaretenstrasse 56

1050 Viena - Austria

Tel: 0222/578691

Walter Ruzicka

Albertgasse 41

1080 Viena - Austria

Tel: 0222/434353, Telex: 76410

Blumen Steffek

Stachergasse 15

1120 Viena - Austria

Tel: 0222/831242 , Telex: 131795

Hermine Kriz

Stumpergasse 25

1060 Viena - Austria

Tel: 0222/570304

A. Unger

Kurrentgasse 4

1010 Viena - Austria

Tel: 0222/634238

Florimex Blumenimport

Sr. Klaus Siokola

Modecenterstrasse 15

1110 Viena - Austria

Tel: 0222/745258, Telex: 132459

Flora Import Blumengrosshandel

Sr. O. Neuhauser

Naumanngasse 16

5020 Salzburgo - Austria

Tel: 06222/20459, Telex: 63729

*Comisaría Económica - Viena*

G) OTRAS INFORMACIONES

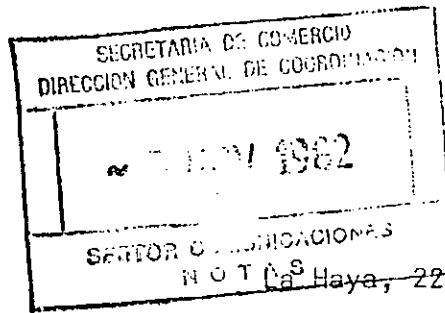
Las clases de flores que se importan en mayores cantidades son los claveles y las rosas. En pequeñas cantidades se importan flores exóticas como orquídeas y las llamadas "flores pájaro". El período de mayor importación es de octubre hasta abril, es decir, la época que corresponde al otoño y al invierno en Austria. Las formas de pago son generalmente mediante carta de crédito. El embalaje suele ser en cartones conteniendo manojos de unas 20 piezas con un total en cada cartón de entre 200 y 400 piezas. Estas informaciones han sido dadas por importantes importadores austriacos Wolfgang Geihlsler y Florimex Blumenimport.



*Embajada  
de la  
República Argentina*  
CONSEJERIA ECONOMICA

Nr. M-118

(370)



Ref: Actualización estudio mercado holandés de flores cortadas. (06.03)

Señor Secretario:

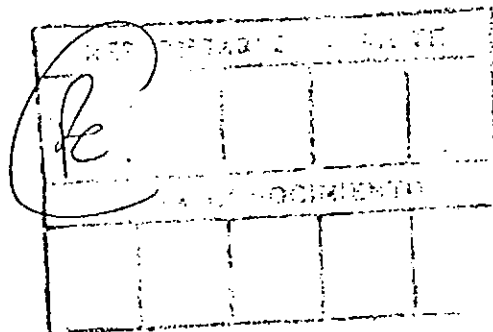
Tengo el honor de dirigirme a S.E. con relación al telex nr.96 por el que se solicitó la actualización del estudio de mercado de flores cortadas en Holanda.

En tal sentido adjunto la información solicitada con las cifras elaboradas hasta el año 1981 inclusive.

Agradeciendo se dé traslado de la presente a la Dirección Nacional de Promoción Comercial, saludo a S.E. con mi más alta y distinguida consideración.



BEATRIZ DIAZ HOLTOM  
SECRETARIO COMERCIAL



A S.E. el Señor Secretario  
de Estado de Comercio  
Dr. Alberto Fraguío  
S / D



*Embajada  
de la  
República Argentina*

CONSEJERIA ECONOMICA

## EL MERCADO HOLANDES DE LAS FLORES

=====

El presente estudio abarca las flores y capullos cortados para ramos y adornos, frescos, de la posición NADE 06.03.01.00.

### PRODUCCION

La superficie total de cultivos de flores en invernadero en el año 1981 fue de 4.059 hectáreas. Si se tiene en cuenta el aumento de la productividad por hombre-hora y por unidad de superficie cultivada puede concluirse que el aumento del volumen de la oferta fue del 5 por ciento.

En su informe anual la JUNTA DE PRODUCTOS DE FLORICULTURA anuncia que los resultados del año 1981 se vieron sometidos a una gran presión. Tanto los precios de las flores cortadas como los de las plantas de cultivo fueron demasiado bajos como para hablar de una cosecha rentable. El desarrollo de la coyuntura en las economías occidentales en 1981 mostró una recesión caracterizada por la alta tasa de interés sumada a los altos porcentajes de desocupación que alcanzaron records de posguerra. Esto ha repercutido también en una disminución de los gastos de consumo.

Lo antedicho supone un panorama poco optimista para el sector de cultivo de flores sobretodo teniendo en cuenta los próximos aumentos del precio del gas natural.

El cuadro siguiente muestra la evolución durante los últimos cinco años de las superficies de cultivos de flores de adorno en invernaderos por variedad:

	TOTAL	Rosas	Claveles en racimo	Claveles (1 flor)	Crisantemos	Fresias	Azucenas	Otras
1977	3.298	675	247	194	444	316	---	---
1978	3.475	688	255	174	477	349	115	234
1979	3.715	723	293	150	503	361	137	285
1980	3.974	766	328	138	490	366	137	375
1981	4.059	777	332	143	468	360	129	363

Cantidades expresadas en hectáreas.

FUENTE: Junta de Productos de Floricultura.



*Embajada  
de la  
República Argentina*

CONSEJERIA ECONOMICA

..//..

CONSUMO

La Junta de Productos de Floricultura no elabora más las cifras correspondientes al consumo familiar de flores cortadas.

EXPORTACIONES

El cuadro siguiente muestra la evolución de las exportaciones holandesas de flores cortadas, totales y por principales países, durante los últimos tres años: :

	1979		1980		1981	
	Vól	Valor	Vól	Valor	Vól.	Valor
<u>TOTAL:</u>	<u>119.844</u>	<u>1.325.253</u>	<u>132.470</u>	<u>1.523.677</u>	<u>143.759</u>	<u>1.706.415</u>
del cual:						
Alemania R.F.	94.462	972.973	103.163	1.087.496	107.466	1.141.071
Francia	10.395	122.615	11.653	154.254	13.843	183.007
Inglaterra	1.816	23.909	2.987	41.068	4.885	72.364
Suiza	2.446	50.839	2.521	56.085	2.685	61.190
Austria	2.632	43.048	2.838	48.846	3.282	54.087
Bel.y Lux.	4.714	38.934	5.059	41.624	5.159	42.277
EE.UU.	--	--	--	--	1.952	34.188
Suecia	954	23.958	997	25.810	1.289	34.113

Volúmen: en toneladas

Valor: en miles de florines

FUENTE: Junta de Productos de Floricultura

..//..



*Embajada  
de la  
República Argentina*

CONSEJERIA ECONOMICA

..//..

El volúmen alcanzado por las exportaciones totales holandesas en el año 1981 significó un aumento del 8,5 por ciento con respecto al año anterior. El aumento del volúmen de las exportaciones en 1980 había sido de 10,5 por ciento y el de 1979 con respecto a 1978 del 7,8 por ciento.

Teniendo en cuenta los valores exportados durante 1981, se observa que la R.F. de Alemania ocupa un indudable primer puesto con una participación del 67 por ciento del total. Los países que le siguen en orden de importancia son: Francia; Inglaterra; Suiza; Austria; Bélgica y Luxemburgo; EE.UU. y Suecia.

Cabe destacar la incorporación de los EE.UU. a la lista de principales países compradores de Holanda.

IMPORTACIONES

El cuadro siguiente muestra la evolución de las importaciones holandesas de flores cortadas, totales y por principales países, durante los últimos cuatro años:

	1978		1979		1980		1981	
	Vól.	Valor	Vól.	Valor	Vól.	Valor	Vól.	Valor
<u>TOTAL</u>	<u>8.630</u>	<u>72.311</u>	<u>11.699</u>	<u>91.297</u>	<u>11.621</u>	<u>112.249</u>	<u>12.547</u>	<u>125.266</u>
del cual:								
ISRAEL	5.109	35.506	7.643	53.467	6.891	63.236	6.956	69.019
COLOMBIA	275	2.853	500	4.943	711	7.478	736	9.644
TAILANDIA	445	7.825	398	6.792	430	8.051	491	9.250
ITALIA	584	4.638	695	5.476	588	6.517	702	6.214
SUDAFRICA	552	4.195	615	4.412	517	5.041	726	2.811

Volúmen: Toneladas

Valor: miles de florines

FUENTE: Oficina Central de Estadísticas.

..//..



*Embajada  
de la  
República Argentina*

CONSEJERIA ECONOMICA

..//..

El aumento del valor de las importaciones totales holandesas en 1981 fue del 11,5 por ciento con respecto a 1980.

El proveedor más importante de Holanda es Israel, cuya participación en el total de las importaciones del año 1981 fue del 55 por ciento. En orden de importancia le siguen: Colombia; Tailandia, Italia y Sudáfrica, que en conjunto representan el 22 por ciento de las importaciones del año 1981.

El cuadro siguiente muestra la distribución de las importaciones holandesas de rosas y claveles por país proveedor, durante el año 1981:

PAISES	TOTAL		R O S A S			C L A V E L E S		
	Vól.	Valor	Vól.	Valor	Cant.	Vól.	Valor	Cant.
Australia	42	1.074	--	--	--	0	5	7
Colombia	736	9.644	1	17	36	720	9.487	31.623
Alemania R.F.	618	5.179	43	404	974	407	3.388	15.292
Inglaterra	380	1.991	0	2	5	3	16	50
Francia	416	3.913	1	19	49	31	250	1.018
Israel	6.956	69.019	935	11.458	28.354	3.836	36.379	141.791
Italia	702	6.214	--	--	--	295	2.850	10.356
Kenia	480	3.207	--	--	--	2	16	95
Malasia	23	543	0	4	12	--	--	--
Singapur	105	2.926	--	--	--	0	5	10
España e I. Canarias	520	3.607	99	1.222	3.923	163	1.063	6.183
Tailandia	491	9.250	--	--	--	0	4	22
Sudáfrica	726	5.888	--	--	--	0	3	8
Otros países	352	2.811	6	76	194	21	209	832
<b>TOTAL:</b>	<b>12.547</b>	<b>125.266</b>	<b>1.085</b>	<b>13.202</b>	<b>33.547</b>	<b>5.478</b>	<b>53.675</b>	<b>207.287</b>

Volúmen: toneladas

Valor: miles de florines

Cantidad: miles de unidades.

FUENTE: Oficina Central de Estadísticas.

..//..



*Embajada  
de la  
República Argentina*

CONSEJERIA ECONOMICA

..//..

PRECIOS

El cuadro siguiente muestra la evolución durante los últimos cinco años de los totales comercializados en las subastas de flores de Holanda y el precio promedio anual de claveles con una flor, claveles en racimo y rosas:

	Claveles 1 flor			Claveles/racimo			Rosas		
	Cant.	%	Prec.	Cant.	%	Prec.	Cant.	%	Prec.
1977	250.206	-10,9	26,44	296.658	+ 9,3	27,31	1.036.595	-1,2	28,36
1978	215.747	- 6,3	27,11	340.600	+14,8	29,22	1.071.228	+3,3	29,17
1979	197.925	- 8,3	28,42	429.226	+26,0	27,97	1.169.847	+9,2	28,77
1980	186.195	- 5,9	30,69	486.666	+13,3	29,32	1.263.625	+8,0	29,23
1981	203.654	+ 9,4	31,20	518.795	+ 6,6	30,52	1.312.490	+3,5	31,13

Cantidad: miles de unidades

%; variación porcentual con respecto al año anterior.

Precio: en florines, promedio por 100 unidades.

FUENTE: Junta de Productos de Floricultura.

En el cuadro siguiente pueden observarse las cantidades comercializadas y precios de rosas y claveles importados durante el periodo Enero/Setiembre 1982, en la subasta de flores de Honselersdijk:

Origen	Clav. 1 flor		Clav./racimo		Ros/chicas		Ros/grandes	
	Cant.	Prec.	Cant.	Prec.	Cant.	Prec.	Cant.	Prec.
Israel	125	49	16.271.892	39	25	21	--	--
Asia	---	--	---	--	4.960	40	24.338	70
Africa	2.380	31	---	--	---	--	---	--
EE.UU.	40.300	26	---	--	---	--	---	--
C.E.E.	2.388.740	37	24.710	28	17.100	47	6.500	36
Otros(*)	39.660	47	143.150	25	---	--	---	--

(\*) = otros: incluye principalmente Colombia.

Cantidad: unidades - Precio: en centavos de florín por unidad.

FUENTE: COOP. CENTRALE WESTLANDSE SIERTEELTPRODUKTENVEILING W.A. de Honselersdijk.

..//..



*Embajada  
de la  
República Argentina*  
CONSEJERIA ECONOMICA

DERECHOS DE IMPORTACION

Los aranceles aduaneros para la importación en Holanda de flores frescas son:

Importaciones durante el periodo  
1ro. junio al 31 octubre incl. . . . . 24 %

Importaciones durante el periodo  
1ro. noviembre al 31 mayo incl. . . . . 17 %

=====

Se adjunta al presente estudio una lista de importadores holandeses de flores cortadas.



*Embajada  
de la  
República Argentina*

CONSEJERIA ECONOMICA

IMPORTADORES HOLANDESES DE FLORES CORTADAS

Import Blumex Export B.V.  
P.O.Box 6  
1906 ZG Limmen  
Telf.: 02977-22222  
Telex: 15488 velex nl

Blumen van der Deyl Ohg.  
Duinweg 18  
2202 ZN Noordwijk  
Telf.: 01719-12782 / 19201  
Telex: 39160

Cor van Duyn B.V.  
P.O.Box 98  
2230 AB Rijnsburg  
Telf.: 01718-29314  
Telex: 39378 duyn nl

Florimex B.V.  
P.O.Box 1134  
1430 BC Aalsmeer  
Telf.: 02977-20151/20152/20183  
Telex: 16499 fxams nl

Glasbergen-De Best Flower Commission Agents.  
P.O.Box 94  
2230 AB Rijnsburg  
Telf.: 01718-22435  
Telex: 39336 glabe nl

Th. W. van Leeuwen B.V.  
P.O.Box 32  
2215 ZG Voorhout  
Telf.: 02522-19040  
Telex: 41859 thwvl nl

H.P. van Nieuwekerk & Zn. B.V.  
Korte Voorhousterweg 23  
2231 JH Rijnsburg  
Telf.: 01718-29221

Prins-Scheuler B.V.  
P.O.Box 1054  
1430 BB Aalsmeer  
Telf.: 02977-20917/10965  
Telex: 18519 prsch nl



*Embajada  
de la  
República Argentina*

CONSEJERIA ECONOMICA

..//..

W. Tunning bloemenexport-import B.V.  
P.O.Box 1041  
1430 BA Aalsmeer  
Telf.: 02977-24575/24944  
Telex: 12679 wtexp. nl

Vevo Plant Company  
P.O.Box 33  
2215 ZG Voorhout  
Telf.: 02522-11496

Wesseling Export B.V.  
P.O.Box 136  
1430 AC Aalsmeer  
Telf.: 02977-21314/20640  
Telex: 12423 wees nl

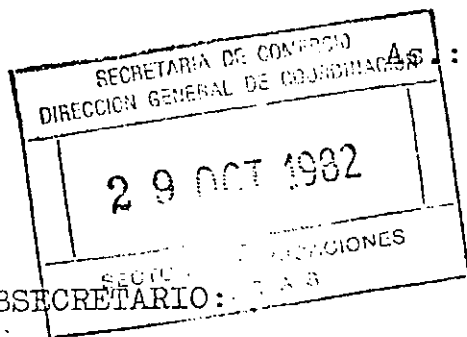
B.V. Klaas van Zijveren "O-Z"  
P.O.Box 1076  
1430 BB Aalsmeer  
Telf.: 02977-22752  
Telex: 10032 ozet nl

EMBAJADA  
DE LA  
REPÚBLICA ARGENTINA

CONSEJERIA ECONOMICA

BERNA, 18 de octubre 1982

S 185



As: Importación de flores frescas cortadas  
S/Nr. 68

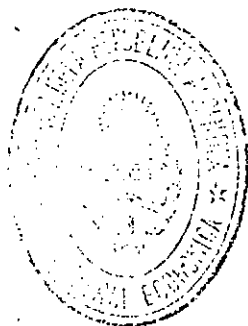
SEÑOR SUBSECRETARIO:

Tengo el agrado de dirigirme a S.Sa. para remitirle adjunto la información relacionada con el tema de la referencia conforme al siguiente detalle:

- Régimen de importación
- Importación de los últimos 5 años por país, volúmenes y valores CIF
- Nómina de los principales importadores

Con respecto a la producción y consumo, informo que existe producción en Suiza de casi todas las flores que se comercializan en el mercado internacional pero no es suficiente para la demanda. El volumen de las importaciones es de por sí elocuente al respecto.

Saludo a S.Sa. con mi mayor consideración.



r.m.

RESPONSABLE TRAMITE			
PC			
PARA CONOCIMIENTO			

BERNALDO MARTINO  
Asesor Consejero Economico

A S.SA. EL SEÑOR SUBSECRETARIO  
DE RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES  
DON ENRIQUE OSVALDO BAUERLE

S

/

D

ENTRO

SALIO

## EL MERCADO FLORAL DE EUROPA

### I - INTRODUCCION

El análisis del Mercado Europeo de Flores, presenta diversos aspectos primordiales, entre los que pueden contarse Tipos de Demanda, Normas de Calidad, empaque, presentación y etiquetado, Estacionalidad, Proveedores, Precios, Nómina de Importadores, etc.

Para una mejor presentación, de este trabajo se ha desagregado cada tema, a los efectos de lograr una mejor visualización y comprensión del Mercado en sí y su potencialidad futura.

### II - SITUACION GENERAL (Producción, Consumo y Demanda)

El consumo de Flores y plantas ha registrado en los últimos decenios un rápido aumento en toda Europa. Dentro de los países europeos es la Rep. Fed. Alemania el principal productor seguida por los Países Bajos, Francia e Italia. Pero a la vez la Rep. Fed. de Alemania también es el principal país importador en este sector, siguiéndole Francia y Suecia.

El consumo total de productos florales en Europa Occidental ascendió a 7.300 millones de dólares en 1977 aproximadamente (no se dispone de cifras precisas). El promedio de gastos por habitante ese año fue de 21 a 22 dólares. Tanto el nivel de consumo como el desarrollo de la demanda difieren de un país a otro. Pueden distinguirse los siguientes grupos.

- Países con un alto nivel de consumo por habitante de producto, florales (Suiza, Países Bajos, Suecia, Noruega, República Federal de Alemania, Finlandia, Dinamarca).
- Países con un nivel medio de consumo por habitante (Bélgica, Austria, Francia, Italia).
- Países con un bajo nivel de consumo por habitante (España, Reino Unido, Grecia, Portugal).

El mayor mercado es el de la República Federal de Alemania, que consumió 2.200 millones de U\$S en productos florales en 1978 (30% del consumo total de Europa), seguida por Francia con 1.100 millones (16%), Italia con 1.000 millones (14%) y Países Bajos con 600 millones (8%).

En cuanto a consumo por habitante, Suiza ocupó en año el primer

lugar con 54 dólares, seguida por los Países Bajos y Suecia con 44 dólares, Noruega con 40 y la República Federal de Alemania con 36.

El más bajo consumo por habitante en 1978 fue el del Reino Unido, de solo 6 dólares, y de España de 10. El nivel de consumo de Portugal y Grecia fue aproximadamente igual. Italia con 18 dólares, alcanzó un nivel más alto las cantidades correspondientes a los demás países oscilaron entre 20 y 30 dólares por habitante.

No es posible calcular con exactitud las tasas de crecimiento de la demanda de productos florales en los últimos años.

Puede afirmarse en general, no obstante, que la mayor parte de las altas tasas de crecimiento de los gastos en flores y plantas que se han observado en toda Europa se deben a la inflación. De todas maneras, ha habido también un considerable crecimiento real, como puede verse considerando el mercado de la República Federal de Alemania.

El consumo total de productos florales en ese país aumentó entre 1970 y 1977 a un ritmo anual de 8% en valor y de 37% en volumen. Como las tasas de inflación en la mayoría de los países europeos fueron más altas que las de la República Federal de Alemania, es posible que las tasas medias de crecimiento de los gastos en flores en el conjunto de Europa hayan sido superiores, en valor nominal, a las de la República Federal.

Por otra parte, puede suponerse que el promedio europeo en crecimiento real fue inferior al de la República Federal.

### III - PERSPECTIVAS GENERALES

El consumo de productos florales se ha beneficiado considerablemente en el pasado de unos precios bajos, que han aumentado lentamente, y de la elevación del ingreso por habitante. Además, el consumo de flores esta de terminado por otros factores, entre ellas las preferencias del consumidor.

EJEMPLIFICANDO: la función de Demanda de flores estará dada por:

$$D_f = (P_f ; Y ; \sigma)$$

siendo :  $D_f$  = Demanda de Flores

$P_f$  = Precios

$Y$  = Ingreso por Habitante

$\alpha$  = Preferencias del consumidor

Por lo tanto es de fundamental importancia conocer las preferen  
cias del consumidor europeo en lo que respecta a las Flores, más adelan  
tese ampliará este tema en detalle.

Las distintas preferencias de los consumidores contribuyen en gran  
medida a las variaciones en el consumo entre países europeos.

Es probable que el mercado floral europeo crezca en el futuro a  
un ritmo muy inferior al pasado. Sin embargo, puede expresarse que el con  
sumo siga aumentando a largo plazo, con unas tasas de crecimiento real esti  
madas entre 2 y 4% anualmente. El consumo de flores se verá considerable  
mente influido por factores económicos generales y en especial por la evolu  
ción del Mercado de la Energía. El desarrollo de las Economías Occidenta  
les en 1981 y en particular la de los países Europeos están atravesando una  
aguda y profunda recesión que se ha reflejado en dicho año y el año poste  
rior 1982; según las perspectivas de crecimiento de los países Europeo,  
dada en el último informe de la OCDE para los años venideros, señalan que  
la recesión se mantendrá hasta el primer semestre de 1983, con una lenta re  
cuperación que se dará a partir del 2do. semestre de 1983 con un crecimen  
to positivo, aunque no logrará alcanzar en términos reales el nivel de pro  
ducción anterior.

Se estima sin embargo que con la progresiva baja de la tasa de in  
terés (Libor - Prime Rate) se mejorará sustancialmente las condiciones de  
Producción a comienzos de 1984.

La recesión europea, como la del resto de países industrializa  
dos es producto sin lugar a dudas de las altas tasas de interés que se man  
tuvieron en ese nivel hasta el primer semestre de este año, a partir del  
2do. semestre dichas tasas comenzaron a declinar lenta pero progresivamente.  
Si bien aún hoy se mantienen positivas en términos reales, no alcanzan  
los niveles anteriores que llevaron a estos países a la recesión actual que  
trajo aparejada los altos porcentajes de desocupación que alcanzaron records  
de posguerra. Esto ha repercutido también en una disminución de los gastos  
de consumo de manera considerable.

El crecimiento de las ventas en los países cuyo consumo es alto será probablemente más lento que en aquellos en que actualmente es bajo, ya que el consumo parece estar en las primeras áreas del punto de saturación. A plazo medio, cabe esperar que el mayor aumento de las ventas de flores tenga lugar en los mercados con un nivel medio de consumo. Francia es especialmente significativa a esto respecto, dada la importancia de su población. En los países de bajo consumo, el potencial de ventas puede elevarse solo lentamente en cifras absolutas, incluso con unas tasas de crecimiento relativamente elevadas; además, en los países mediterráneos solo puede esperarse un crecimiento inferior al promedio a causa de sus propias condiciones climáticas favorables al cultivo de flores.

Además de la tasa general de crecimiento de los mercados, son también importantes para las ventas futuras los cambios en la estructura de la demanda. En general se prevé que el consumo de plantas en tiestos experimentará un aumento algo superior al promedio en tanto que la parte correspondiente a flores cortadas se reducirá ligeramente. De todas formas, las flores cortadas seguirán constituyendo, con mucha diferencia, el sector más importante del mercado floral.

También están cambiando continuamente los surtidos de flores, de follaje y de plantas en tiestos, que son objeto de demanda. Varios tipos importantes de flores, como las rosas, los claveles y los crisantemos, ocupan una fuerte posición en el mercado y lo más probable que no lo pierdan. Sin embargo se está desarrollando constantemente nuevas variedades de esos tipos.

Además nuevas variedades de esas flores han conquistado una parte creciente del mercado en los últimos años. El alto consumo de flores cortadas se atribuye en parte al atractivo que ofrece su gran diversidad.

Lo mismo puede decirse de las plantas en tiestos, respecto de los cuales la demanda ha experimentado gran variación, en particular en las plantas de follaje.

#### VIII.- CONCLUSIONES

En este punto se resumirán los aspectos primordiales que hacen a la futura penetración de las flores argentinas en el mercado Europeo, teniendo en cuenta entre otros factores, las ventajas comparativas dinámicas que posee nuestra producción con relación a la competencia, haciendo también hincapié en

la presentación, difusión, transporte, etc. del producto.

A continuación se detallarán en forma esquemática los items fundamentales.

- a) Mayor mercado dentro de los países Europeos es el de la República Federal de Alemania, que consumió 2.200 millones de dólares en productos florales en 1978 (30 % del consumo total de Europa, seguida por Francia con 1.100 millones (16 %), Italia con 1.000 millones (14 %) y Países Bajos con 600 millones (8 %).
- b) En cuanto a consumo por habitante, Suiza ocupó en el año (1978) el primer lugar con 54 dólares, seguida por los Países Bajos y Suecia con 44 dólares Noruega con 40 y la República Federal de Alemania con 36 dólares.
- c) El crecimiento de las ventas en los países cuyo consumo es alto será probablemente más lento que en aquellos en que actualmente es bajo, ya que el consumo parece estar en los primeros, cerca del punto de saturación. A plazo medio, cabe esperar que el mayor aumento de las ventas de flores tenga lugar en los mercados con un nivel medio de consumo. Por lo tanto los productores argentinos deben concentrar sus esfuerzos en los mercados como Francia, cuyo consumo es significativo, dada la importancia de la Población.
- d) Todos los países Europeos deben utilizar para incrementar su producción interna diversas fuentes de Energía (Fertilizantes para incrementar el rendimiento del suelo o también gas, petróleo, electricidad) para mantener a temperaturas adecuadas las flores que se cultivan en los invernaderos durante la época de bajas temperaturas, y que através del calor artificial se reemplaza el calor natural del sol.

La producción local de flores en cambio tiene una enorme ventaja con relación a los países europeos, ya que cuenta con un suelo muy rico y que no requiere mayor uso de fertilizantes, contando además con una fuente de energía natural abundante en casi todo el año. Esto le da a la producción nacional ventajas comparativas dinámicas muy importantes y que nuestro productor debe conocer.

En cambio la producción Europea de flores está supeditada al mercado de la energía lo que lleva a estimar que el costo de producción interno se irá incrementando a través del tiempo.

- c) Las flores cortadas representan alrededor de dos terceras partes del total de gastos en productos florales de Europa, en tanto que a las plantas en tiestos corresponde el tercio restante.
- f) En el consumo de flores cortadas dominan las rosas, los claveles, los crisantemos y las flores de bulbo (tulipanes, narcisos, gladiolos). La importancia relativa de estas especies varía según los países. En Francia el 66 % aproximadamente de los gastos en flores cortadas corresponden a rosas y claveles (40 % y 20 %) respectivamente. En los Países Bajos, los crisantemos ocupan el primer lugar con 25 %, seguidos por las rosas (15 %), los claveles y fresias (13 % cada cual).

Una situación especial es la de la República Federal de Alemania, donde alrededor de 34 % de las flores cortadas se venden en ramos combinados de diversas especies. Por separado, las flores más importantes son las rosas (16 %) y los claveles (13 %). En Europa Meridional, los gladiolos ocupan un lugar destacado, además de los claveles y las rosas.

- f) La estructura de la demanda se ve afectada por diferencias estacionales y por los días de fiesta, con sus necesidades particulares, las fiestas desempeñan un papel más importante en los mercados de flores menos desarrollados, donde se da más relieve al uso tradicional de las flores para regalo que en los mercados desarrollados.

El consumo es más bajo en verano en todos los mercados a causa de las mayores existencias locales, las vacaciones y la disponibilidad de vegetación.

La estructura estacional de la demanda en la República Federal Alemana, que posee un alto consumo de flores, alcanza su mayor volumen en primavera, de marzo a mayo y se incrementa en Pascua; la alta demanda de mayo está relacionada con el día de la Madres y la Semana de Pentecostés. Durante el invierno, de diciembre a febrero los gastos en flores se mantienen ligeramente por encima del promedio mientras que en octubre y en noviembre quedan ligeramente por debajo. Esto sucede porque en verano hay una mayor disponibilidad de flores de jardín y en la temporada de vacaciones como los precios de las flores son algo más bajos en verano que en invierno, las diferencias estacionales de gastos son más amplias que las del volumen de consumo.

En Francia la demanda se caracteriza por un consumo superior al promedio en invierno y primavera, con una baja demanda en verano.

- h) La posición competitiva de los productores europeos y no europeos se ve

considerablemente influida por la eficiencia de sus temas de comercialización. Los productores locales de flores han posido defender sus posiciones en el mercado pese a unos costos y a unos precios más altos, debido a practicas eficientes para las ventas. Los productores argentinos deben contar con un eficaz sistema de comercialización que se integre, por ejemplo con las subastas nerlandesas de flores, que sin lugar a dudas ha contribuido considerablemente a asegurar la posición comercial de los proveedores europeos.

i) Otro requisito esencial para ampliar las ventas de flores es el cultivo y la introducción de nuevas variedades. En la mayoría de los mercados, algunas de las variedades usuales han perdido su novedad y se incluyen en el surtido standard, que se vende en grandes cantidades pero a precios bajos. Si el surtido no se completa con variedades nuevas y atractivas, hay el peligro de que despierte un interés cada vez menor.

El productor argentino debe presentar nuevas variedades de flores en el mercado europeo a fin de impactar y penetrar en dicho mercado. Estos así proque las flores son productos cuya demanda están influenciadas fuertemente por las preferencias de los consumidores.

j) Es preciso también ofrecer flores de alto valor y calidad constante; a veces se formulan quejas sobre la baja calidad de los ramos previamente arreglados, debido a que han sido cortadas muy tarde (justo antes de los días festivos) o porque la falta de frescor obedece al prolongado tiempo de distribución que la flor tiene.

Se deben introducir normas de calidad para las flores y fijar calidades mínimas de importación, con arreglo a orientaciones oficiales. Debe observarse que tales medidas solo tendrán probabilidades de éxito si se controla la importación.

El mantenimiento de alta calidad a lo largo de toda la cadena de comercialización, requiere grandes esfuerzos técnicos y de organización. Se están haciendo rápidos progresos técnicos para mantener frescas las flores cortadas. Los proveedores situados lejos del mercado (este es el caso de Argentina) deberían aprovecharse especialmente de tales progresos (los cuales, no obstante, presuponen una investigación especial sobre las variedades ofrecidas). Temperatura favorable durante las operaciones de embalaje y transporte, así como la organización rápida, pueden promover también una alta calidad.

También debería considerarse la posibilidad de fijar normas y reglas para el embalaje, en las que se establecerían el número de flores por ramo y la densidad del embalaje.

Este punto es muy importante para el productor argentino.

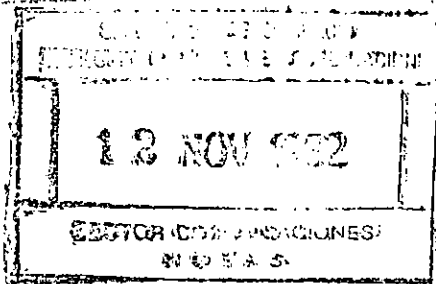
- k) El problema del transporte es otro de los puntos cruciales para emprender la penetración de los mercados europeos, debido a la distancia que nos separa de este enorme mercado y a lo perecedero del producto, los envíos deberán hacerse indefectiblemente por avión, lo que presupone un costo muy alto; por lo tanto nuestros productores deberán agruparse todos en una misma asociación de manera tal que soliciten a nuestra compañía aérea (Aerolíneas Argentinas) tarifas diferenciales por ser un productor a promocionar, más aun teniendo en cuenta que los envíos se harán periódicamente.

Embajada  
de la  
República Argentina

CONSEJERIA ECONOMICA

SECIO NR 25 / 82

Bruselas, 29 de octubre de 1982

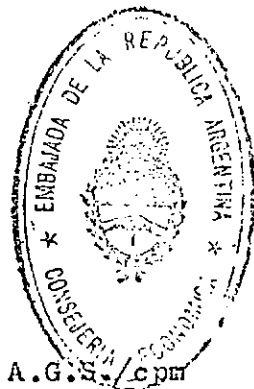


Ref.: Tlx SECIO Nr.78, del  
9/10/82. Posibilidades colocación flores cortadas N.A.B. 06.03.

Señor Subsecretario,

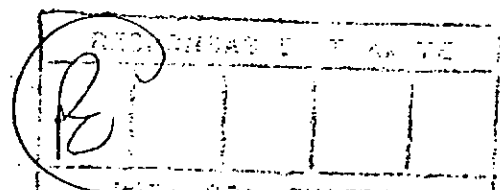
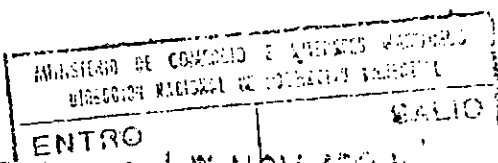
Tengo el honor de dirigirme a S.Sa. a fin de remitirle en anexo la información de referencia.

Aprovecho esta oportunidad para saludar a S.Sa. con distinguida consideración.



ALBERTO GUSTAVO SOSA  
CONSEJERO ECONOMICO  
Y COMERCIAL

SUBSECRETARIA DE COMERCIO EXTERIOR E INTEGRACION REGIONAL  
Sr. Subsecretario de Relaciones Comerciales Internacionales  
Dn. Enrique Osvaldo Bauerle



*Embajada*  
*de la*  
*República Argentina*

CONSEJERIA ECONOMICA

A N E X O a la nota SECIO NR /82

FLORES FRESCAS CORTADAS

a) Régimen de Importación:

Nomenclatura aduanera de Bruselas: Flores y pimpollos de flores, cortados, para ramos o arreglos florales, frescos.  
N.A.B. 06.03.A).

Régimen de importación y derechos de entrada:

del 1º de junio al 31 de octubre: se aplica régimen de licencia de importación.

I.V.A.: 17%.

Derechos de entrada: 24%. Para orquídeas y anthuriums: 15%.

del 1º de noviembre al 31 de mayo: se aplica régimen de licencia de importación.

I.V.A.: 17%.

Derechos de entrada: 17%. Para orquídeas y anthuriums: 15%.

b) Producción:

El cultivo de flores en Bélgica cubre una extensión de aproximadamente 260 ha. en total, de las cuales, 175 ha. protegidas en invernadero y 85 ha. al aire libre (cifras de 1980). Según comentarios recogidos la tendencia general indica una marcada disminución de la producción en los últimos años. Esta obedece, fundamentalmente, a dos factores determinantes: a) la competencia de Holanda, b) el alza de los precios del petróleo que incide en los costos del cultivo en invernadero.

La zona de cultivo por excelencia se extiende dentro del triángulo formado por las ciudades de Alost, Bruselas y Amberes, en la región flamenca. Las últimas cifras disponibles (1980) indican

*Embajada*  
*de la*  
*República Argentina*  
CONSEJERIA ECONOMICA

1.

un número total de 780 productores dedicados fundamentalmente al cultivo de rosas y claveles (80% de la producción local). De esto, las rosas se atribuyen la parte más importante, con más o menos un 50% del total de la producción (en base a estadísticas oficiales).

La floricultura belga es conocida por la calidad y la variedad de sus productos:

- las rosas se cultivan principalmente en Flandes Oriental con su centro en torno a la región de Alost.
- Los claveles se cultivan sobretudo en la región de Hofstade-Lede, igualmente en Flandes Oriental.
- Los crisantemos provienen fundamentalmente de la provincia del Brabante, aunque también de la provincia de Amberes y de las dos Flandes.

El producto local se comercializa casi exclusivamente a través de las subastas públicas. Se destacan tres que se enumeran a continuación, por orden de importancia.

a) PRODUCO C.V.

Oosterzeelsesteenweg 5

B 9200 Wetteren

Tlx. 11798

Volumen de ventas: (1981) FB 100.000.000 (US\$ 2.693.240)p/a.

b) FLORA BLUMENVEILING

Albrechtlaan 78

Tlx. 12319

Volumen de ventas: (1981) FB 250.000.000 (US\$ 6.733.100)p/a.

c) EUROVEILING

Oorlogskruisenlaan 1

1120 Bruxelles

Volumen de ventas (1981): FB 750.000.000 p/a (US\$ 20.199.300).

*copias*

*Embajada*  
*de la*  
*República Argentina*  
CONSEJERIA ECONOMICA

//..

Se trata de asociaciones de productores que trabajan casi exclusivamente con el producto local. En algunos casos, como por ej. el de PRODUCCO C.V. se importan flores de Holanda por medio de compradores designados en el país vecino.

Según cifras comunicadas por el Ministerio de Agricultura de Bélgica, el valor total de la producción de flores cortadas se elevaba a FB 1.112.100.000 en 1980 (U\$A 38.059.600) y a FB 1.118.500.000 en 1981 (U\$A 30.123.900).

Las variedades más cotizadas son las rosas, los claveles y los crisantemos. En 1981, las cifras de producción por variedad fueron las siguientes:

*Refinanc*

	<u>FB (x 1.000)</u>	<u>U\$A (x1.000)</u>
Rosas	339.641	9.147
Claveles	113.512	3.057
Crisantemos grandes	19.906	536
Crisantemos pequeños	88.461	2.382
Tulípanes	43.392	1.169
Gladiolos	19.235	518
Fresias	68.331	1.840
Gerbera	84.770	2.283
Narcisos	14.538	392

Según las cifras recogidas por el Ministerio de Agricultura los precios pagados al productor (promedio) por unidad durante 1981 fueron los siguientes:

*[Signature]*

///...

*Embajada  
de la  
República Argentina*

CONSEJERIA ECONOMICA

//////....

	<u>FB</u>	<u>U\$A</u>
Rosas	5,19	0,14
Claveles	4,34	0,12
Crisantemos gr.	16,67	0,45
Crisantemos peq.	7,96	0,22
Tulipanes	3,82	0,11
Gladiolos	6,63	0,18
Fresias	3,40	0,10
Gerbera	6,84	0,19
Narcisos	3,11	0,09

c) Consumo:

Lamentablemente, no hay cifras oficiales recientes sobre el consumo de flores cortadas. Según una encuesta organizada por el Instituto de Economía Agrícola, que data de 1978, las conclusiones son las siguientes:

En 1978, las compras de flores cortadas se elevaban a U\$A 27,5 por familia. Según el destino de las flores, los gastos pueden repartirse de la siguiente manera: U\$A 10,2 (36,9%) para la decoración del hogar, U\$A 13,8 (50,1%) para regalo fuera del hogar y U\$A 3,6 (13,0%) para otros fines.

Respecto a las variedades de flores, las rosas se atribuían, en 1978, el 22,5% respecto al total de gastos, los claveles el 15,6%, los crisantemos el 12,3% las fresias el 8,5% y los tulipanes el 6,0%.

El consumo más elevado se registraba en la región de Bruselas (U\$A 36,2) seguida por la región de Flandes (U\$A 27,9) y Valonia (U\$A 23,9).



//////....

*Embajada*  
*de la*  
*Republica Argentina*  
CONSEJERIA ECONOMICA

//////.....

d) Importaciones:

06.03.010 Rosas Frescas 1.6 al 31.10.

	<u>1977</u>		<u>1978</u>	
	<u>Unidades</u>	<u>Miles USA</u>	<u>Unidades</u>	<u>Miles USA</u>
Imp. total	2.076	787,3	6.957.489	1.204,1
CEE	2.076	787,3	6.932.809	1.200,6
Holanda	2.064	781,4	6.925.543	1.197,4

	<u>1979</u>		<u>1980</u>	
	<u>Unidades</u>	<u>Miles USA</u>	<u>Unidades</u>	<u>Miles USA</u>
Imp. total	9.604.930	1.567,8	10.341.728	1.799,8
CEE	9.557.430	1.559,1	10.329.028	1.798,2
Holanda	9.554.630	1.554,3	10.288.526	1.788,2

	<u>1981</u>	
	<u>Unidades</u>	<u>miles USA</u>
Imp. Total	12.882.318	1.693,0
CEE	12.859.918	1.690,0
Holanda	12.850.128	1.687,4

*Embajada*  
*de la*  
*República Argentina*  
CONSEJERIA ECONOMICA

//////.....

06.03.050. Claveles frescos 1.6 al 31.10

	<u>1977</u>		<u>1978</u>	
	<u>Unidades</u>	<u>Miles USA</u>	<u>Unidades</u>	<u>Miles USA</u>
Import tot.	2.519	957,9	10.122.949	1.400,0
CEE	2.519	957,9	10.122.949	1.400,0
Holanda	2.348	906,9	9.686.152	1.292,6

	<u>1979</u>		<u>1980</u>	
	<u>Unidades</u>	<u>Miles USA</u>	<u>Unidades</u>	<u>Miles USA</u>
Imp. tot.	12.732.302	2.136,2	13.783.550	2.195,7
CEE	12.494.622	2.096,7	13.636.450	2.174,3
Holanda	12.245.457	2.045,6	13.474.190	2.131,8

	<u>1981</u>	
	<u>Unidades</u>	<u>Miles USA</u>
Import totales	14.797.264	1.833,9
CEE	14.797.264	1.833,9
Holanda	14.712.284	1.818,9

06.03.070 Orquídeas frescas. 1.6 al 31.10

	<u>1980</u>	
Imp. total	469.249	201,0
CEE	306.598	162,4
Holanda	306.598	162,4



*Embajada  
de la  
República Argentina*  
CONSEJERIA ECONOMICA

////////.....

06.03.090 Las demás flores frescas y pimpollos frescos. 1.6 al 31.10

	<u>1977</u>		<u>1978</u>	
	<u>Unidades</u>	<u>Miles USA</u>	<u>Unidades</u>	<u>Miles USA</u>
Import tot.	12.639	3.067,6	15.169	4.320,7
CEE	12.611	3.038,5	15.129	4.280,0
Holanda	12.470	3.004,0	14.892	4.213,3

	<u>1979</u>		<u>1980</u>	
	<u>Unidades</u>	<u>Miles USA</u>	<u>Unidades</u>	<u>Miles USA</u>
Import. tot.	25.700	6.767,4	17.705	6.151,7
CEE	25.569	6.687,8	17.659	6.131,5
Holanda	25.358	6.644,1	17.306	6.000,1

	<u>1981</u>	
	<u>Unidades</u>	<u>Miles USA</u>
Import tot.	17.127	5.053,6
CEE	17.127	5.052,5
Holanda	16.579	4.796,1

06.03.110 Gladiolos frescos 1.6 al 31.10

	<u>1980</u>		<u>1981</u>	
	<u>Unidades</u>	<u>Miles USA</u>	<u>Unidades</u>	<u>Miles USA</u>
Import tot.	1.839.730	240,7	2.702.415	216,3
CEE	1.839.730	240,7	2.702.415	216,3
Holanda	1.839.730	240,7	2.702.415	216,3

*[Handwritten signature]*

////////.....

*Embajada  
de la  
República Argentina*

CONSEJERIA ECONOMICA

////////.....

06.03.150 Crisantemos frescos 1.6 al 31.10

		<u>1980</u>		<u>8981</u>	
	<u>Unidades</u>	<u>Miles USA</u>	<u>Unidades</u>	<u>Miles USA</u>	
Import tot.	7.281.441	1.542,0	7.080.556	1.365,7	
CEE	7.281.441	1.542,0	7.080.556	1.365,7	
Holanda	7.058.461	1.524,4	7.069.156	1.363,0	

06.03.510 Rosas frescas 1.11 al 31.5

		<u>1977</u>		<u>1980</u>	
	<u>Unidades</u>	<u>Miles USA</u>	<u>Unidades</u>	<u>Miles USA</u>	
Import. tot.	3.264	1.622,7	9.873.798	2.598,6	
CEE	3.236	1.585,8	9.545.438	2.535,3	
Holanda	3.202	1.565,3	9.433.968	2.493,3	

		<u>1979</u>		<u>1981</u>	
	<u>Unidades</u>	<u>Miles USA</u>	<u>Unidades</u>	<u>Miles USA</u>	
Import tot.	13.528.959	3,259,3	15.328.542	3.996,0	
CEE	13.359.599	3.213,8	15.073.845	3.925,6	
Holanda	13.248.199	3.180,5	15.030.601	3.899,9	

		<u>1980</u>	
	<u>Unidades</u>	<u>Miles USA</u>	
Import Tot.	16.695.965	3.457,3	
CEE	16.400.702	3.382,9	
Holanda	16.359.987	3.364,4	

*[Signature]*

////////.....

*Embajada  
de la  
República Argentina*

CONSEJERIA ECONOMICA

////////.....

06.03.550 Claveles frescos l.11 al 31.5

		<u>1977</u>		<u>1978</u>	
Import tot.	5.511	2.434,6	17.985.276	4.101,1	
CEE	5.482	2.423,9	17.283.476	4.022,8	
Francia	2.850	1.399,0	5.567.527	1.553,3	
Holanda	2.477	957,8	10.940.546	2.327,5	

		<u>1979</u>		<u>1980</u>	
Import tot.	19.927.390	4.424,3	21.844.171	5.228,2	
CEE	19.082.656	4.265,4	20.052.259	4.868,8	
Francia	5.419.839	1.606,9	4.966.343	1.726,5	
Holanda	13.244.028	2.546,3	14.795.724	3.061,4	

		<u>1981</u>
Imp. tot.	21.270.192	3.547,6
CEE	18.614.400	3.268,6
Holanda	15.850.119	2.591,5



*Embajada  
de la  
República Argentina*

CONSEJERIA ECONOMICA

06.03.570 Orouideas frescas 1.11 al 31.5

	<u>Unidades</u>	<u>1980</u> <u>Miles USA</u>	<u>Unidades</u>	<u>1981</u> <u>Miles USA</u>
Imp. Tot.	1.510.504	605,8	1.492.287	693,8
CEE	1.222.637	494,8	1.235.968	568,5
Holanda	1.132.227	465,3	1.226.468	562,8

06.03.590 Las demás flores y pimpollos frescos 1.11 al 31.5

	<u>Unidades</u>	<u>1977</u> <u>Miles USA</u>	<u>Unidades</u>	<u>1978</u> <u>Miles USA</u>
Imp. tot.	23.040	7.712,8	26.406	10.733,4
CEE	22.862	7.622,0	26.171	10.595,7
Holanda	20.482	6.733,9	24.032	9.460,7

	<u>Unidades</u>	<u>1979</u> <u>Miles USA</u>	<u>Unidades</u>	<u>1980</u> <u>Miles USA</u>
Imp. Tot.	37.542	13.405,3	32.991	13.688,3
CEE	37.087	13.145,3	32.763	13.609,6
Holanda	35.366	12.211,2	31.093	12.508,5

06.03.690 Idem.

	<u>Unidades</u>	<u>1981</u> <u>Miles USA</u>
Imp. Tot.	34.621	11.683,2
CEE	34.496	11.631,9
Holanda	32.510	10.457,4

/////////////////.....

06.03.610 Gladiolos frescos 1.11 al 31.5

	<u>1980</u>		<u>1981</u>	
	<u>Unidades</u>	<u>Miles USA</u>	<u>Unidades</u>	<u>Miles USA</u>
Imp. Tot.	415.314	110,9	514.285	102,8
CEE	364.361	99,9	497.175	97,0
Holanda	358.481	97,9	493.380	95,2

06.03.650 Crisantemos frescos 1.11 al 31.5

	<u>1980</u>		<u>1981</u>	
	<u>Unidades</u>	<u>Miles USA</u>	<u>Unidades</u>	<u>Miles USA</u>
Imp. Tot.	7.246.782	2.069,7	7.667.266	1.953,5
CEE	7.242.782	2.068,2	7.654.866	1.951,3
Holanda	7.233.522	2.064,0	7.640.356	1.944,6

06.03.900 Las demás

	<u>1977</u>		<u>1978</u>	
	<u>Unidades</u>	<u>Miles USA</u>	<u>Unidades</u>	<u>Miles USA</u>
Impor. tot.	1.576	618,0	1.474	786,9
CEE	1.473	559,6	1.337	707,4
Francia	30	342,7		
Holanda			831	289,6
Italia	351	180,4	600	345,1

	<u>1979</u>		<u>1980</u>	
	<u>Unidades</u>	<u>Miles USA</u>	<u>Unidades</u>	<u>Miles USA</u>
Imp. Total	1.319	837,8	2.196	1.519,2
CEE	1.088	711,3	1.928	1.381,9
Holanda	545	371,1	1.390	944,7
Italia	431	271,0		
Francia			342	293,1

////////////////////

*Embajada*  
*de la*  
*República Argentina*  
CONSEJERIA ECONOMICA

06.03.900 Las demás (cont.)

	<u>1981</u>	
	<u>Unidades</u>	<u>Miles USA</u>
Imp. Tot.	2.664	1.753,1
CEE	2.431	1.661,5
Francia	881	473,4
Holanda	1.288	1.067,9


e) Precios FOB o CIF.

Los precios de las flores varían constantemente según la época del año, condiciones climatológicas, oferta, demanda, etc.. Por tal razón resulta imposible comunicar precios exactos. Se consignan a continuación algunos precios indicativos para claveles, rosas y crisantemos pagados por importadores al 22/10/82:

Claveles - FB 8,00 (USA 0,16) CIF, por pieza, origen Francia, 1a. cal.  
Rosas - FB15,00 (USA 0,30) CIF, por pieza, variedad Fonia, largo 40 cms. origen Holanda.  
Crisantemos- FB80,00 (USA 1,60) CIF, paquete 5 tallos, variedad Spider.

f) Nómina principales importadores:

Ver anexo.



*Embajada*  
*de la*  
*Republica Argentina*

CONSEJERIA ECONOMICA

IMPORTADORES DE FLORES

Hoornaert FR.

Ch. de Jette 112

1080 Bruxelles

Tel. 428.65.72

Natcaflors S.P.R.L.

Av. des Croix de Guerre 1

1120 Bruxelles

Tel. 241.50.73

Verbelen Hobert

473 Tervuursestweg.

3030 Heverlee

Tel. (016) 22.92.02

André Uydtersbrot

Domenstraat 14

1790 Affligem

Tel.(053) 66.44.39

Vanden Bulcke-Carpentier

30 Ch. des sept Gildes

Warneton

Tel. (053) 55.50.27

*ABH*

*Embajada  
de la  
Republica Argentina*

CONSEJERIA ECONOMICA

(cont.)

Moens André

34 Molendr.

9290 Belare

Tel. (052) 42.28.81

Plantimpex (Ets.)

26 a Oudenaardsestr.

9721 Zevergem

Tel. (091) 22.66.33

*copied*  
*ASH*

EMBAJADA  
DE LA  
REPUBLICA ARGENTINA  
CONSEJERIA ECONOMICA  
C.E. 115 A

SECRETARIA DE COORDINACION	
DIRECCION GENERAL DE COORDINACION	
10 NOV 1982	
SECTOR COMUNICACIONES	
NOTAS	

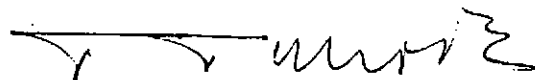
Estocolmo, 1 de Noviembre de 1982.

Ref.: Su télex número 73, mi télex número 102, datos mercado local de flores frescas cortadas.

Señor Director Nacional,

Tengo el agrado de dirigirme a Ud. a los efectos de remitir adjunta la información sobre el mercado local de flores frescas cortadas solicitada oportunamente a través de su télex de referencia.

Sin otro particular, aprovecho la ocasión para saludar a Ud. muy atentamente.



FLAVIANO FORTE  
Secretario comercial

RECIBIDO			
10 NOV 1982			
PC			

Al Señor  
Director Nacional de  
Promoción Comercial  
D. Juan M. Tarcicio HEIT  
Secretaría de Comercio  
Buenos Aires

ENTRO	10 NOV 1982	10 NOV 1982
-------	-------------	-------------

EMBAJADA  
DE LA  
REPUBLICA ARGENTINA  
CONSEJERIA ECONOMICA

06.03.001-019: Flores y capullos cortados, para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma.

Importaciones:

<u>Año</u>	<u>Cantidad</u>	<u>Valor U\$S</u>
1981	3.097 Ton.	31.540.233
1980	2.923 Ton.	33.417.336
1979	2.920 Ton.	30.312.300
1978	2.634 Ton.	26.026.305
1977	2.456 Ton.	23.158.211

Exportaciones:

1981	6 Ton.	114.106
1980	30 Ton.	231.696
1979	11 Ton.	85.236
1978	5 Ton.	30.062
1977	4 Ton.	23.810

Principales proveedores: (Año 1981)

Holanda	1.249 Ton.	13.150.109
Colombia	656 Ton.	5.551.643
Italia	279 Ton.	2.836.121
Israel	288 Ton.	2.443.439
España	223 Ton.	2.022.231
Tailandia	81 Ton.	1.039.150

Producción: (Año 1981)

100.000.000 unidades - (cifra aproximada).

Aranceles aduaneros: (Valores en coronas suecas[#])

06.03.001 Mimosas	Libre
002 Claveles	1/3 -30/11 1.000:-/100 Kg. + 0,80/100 Kg.
003 "	1/12-29/2 400:-/100 Kg. + 0,80/100 Kg.
004 Gladiolos	1/5 -30/9 300:-/100 Kg.
005 "	1/10-30/4 Libre
011 Rosas	1/3 -30/11 1.000:-/100 Kg. + 0,80/100 Kg.
012 "	1/12-31/1 Libre + 0,80/100 Kg.
010 "	1/2 -29/2 500:-/100 Kg. + 0,80/100 Kg.
013 Tulípanes	1/3 -31/5 750:-/100 Kg.
014 "	1/6 -30/9 Libre
015 "	1/10-30/11 750:-/100 Kg.
016 "	1/12-29/2 500:-/100 Kg.
017 Otros	1/3 -30/11 1.000:-/100 Kg. + 0,80/100 Kg.
018 "	1/12-29/1 500:-/100 Kg. + 0,80/100 Kg.
019 Los demás	Libre

Otras reglamentaciones:

Los productos contenidos en las subpartidas 06.03.002,003,011, 012,010,017 y 018 están sujetos a controles fitosanitarios de acuerdo con la ordenanza V:1:8023 del Ministerio de Agricultura de Suecia.

[#] Paridad al 27/10/82, 1 U\$S=7,42 Coronas suecas.

Nota: En lo referente a las cargas aduaneras destacadas para estos productos, los aranceles correspondientes a claveles, gladiolos, rosas, tulipanes y al rubro "otros", son estacionales, indicándose los términos de validez de cada monto arancelario. Respecto a cargas extra-arancelarias, éstas figuran a continuación de las aduaneras en las subpartidas 06.03.002, 003, 011, 012, 010, 017 y 018, siendo todas de 0,80 coronas suecas por cada 100 Kg. en concepto de arancel administrativo de "protección vegetal".

Principales importadores:

AB BUKETTEN --

Bukettvägen 1

S-635 90 Eskilstuna - Suecia

Telex: 46045 BUKETT S

KOOPERATIVA FÖRBUNDET

Blomavdelningen

Kosterögatan 10

S-211 24 Malmö - Suecia

Telex: 32738 KFLCMA S

BLOMSTERKOMPANIET AB, SKAGMARK & CO.

Partihandlarvägen 8-18

S-121 73 Johanneshov - Suecia

Dirección telegráfica: BLOMSTERKOMP

BLOMSTERHALLEN AB

Landisvägen 39

S-722 31 Västerås - Suecia

Telex: 40492 BLOMAB S

SABA TRADING AB

Box 9065

S-121 09 Johanneshov - Suecia

Telex: 19005 SABA S

STOCKHOLMS BLOMSTERTJÄNST AB

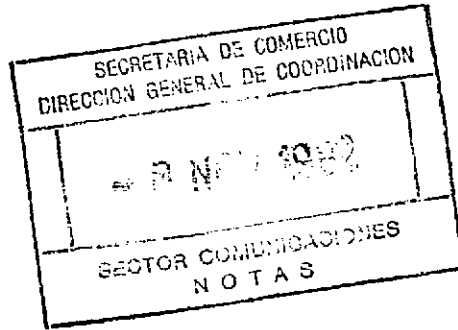
Partihandlarvägen 8-18

S-121 73 Johanneshov - Suecia

Telex: 13178 FLORIAL S



Consulado General  
de la  
República Argentina  
San Juan, Puerto Rico  
OFICINA COMERCIAL



San Juan, 29 de octubre de 1982

Nota F-7 Núm. 91

Ref: Su télex Núm. 197 Vía Circ. 45  
Consejería Económica en  
Washington D. C.

Señor Secretario:

Tengo el honor de dirigirme a S.E. a efectos de elevar a su consideración; nómina de importadores locales, acorde con lo requerido por la Consejería Económica en Washington D. C., según el télex de referencia.

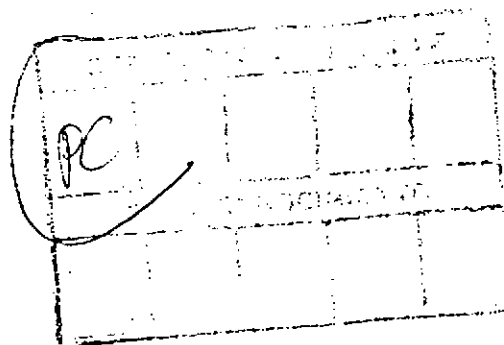
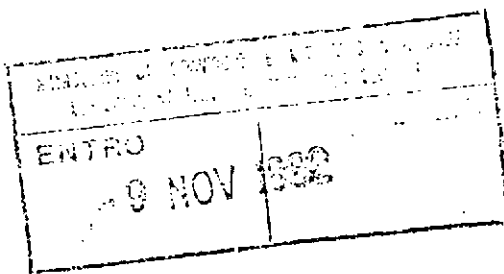
Saludo a V.E. con mi más distinguida consideración,

  
Daniel Oscar Deodato  
Secretario Comercial

wiq

Anexo: Tres copias

Al Señor Secretario de Comercio  
Secretaría de Comercio  
DR. ALBERTO FRAGUIO  
S. / D.





*Oficina Comercial  
de la  
República Argentina  
San Juan, Puerto Rico*

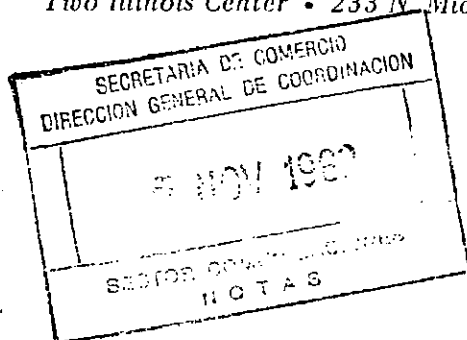
LISTADO DE IMPORTADORES Y DISTRIBUIDORES LOCALES DE FLORES NATURALES

1. Caribe Wholesale Florist  
PO Box 12372 Loiza Station  
Santurce, Puerto Rico 00914  
TE (809) 726-1925/1595  
Tlx: 325-2564  
Att: Sr. Joseph Matos, Presidente
2. El Paraiso de Flores  
183 Pesante Street  
Santurce, Puerto Rico 00912  
TE (809) 725-6915/8716  
Tlx: 325-2742  
Att: Sr. Mike Viluso, Propietario
3. Ponce Wholesale Florist Inc.  
380 Villas Ponce  
Ponce, Puerto Rico 00731  
TE (809) 842-7087  
Att: Sr. Radamés Irizarry, Gerente
4. Floristería Iris  
Loiza Street 2263  
Isla Verde, Puerto Rico 00914  
TE (809) 726-6115  
Att: Sra. Iris Otero, Propietaria
5. Aponte Wholesale Florists  
94 Muñoz Rivera  
Caguas, Puerto Rico 00625  
TE (809) 743-6863  
Att: Sr. Raúl Aponte, Propietario
6. Manatí Wholesale Florists  
239 Ave. Eleanor Roosevelt  
Hato Rey, Puerto Rico 00918  
TE (809) 754-0404/0799  
Att: Sr. Ramón Rodríguez,  
Propietario
7. Puerto Rico Wholesale Florist  
523 Italia  
Hato Rey, Puerto Rico 00917  
TE (809) 753-7335 y 767-5910  
Att: Sra. Iris Serrano,  
Propietaria



*Embajada Argentina*  
*Oficina Comercial en Chicago*

Two Illinois Center • 233 N. Michigan Avenue • Suite 1408 • Chicago, IL 60601



Octubre 29, 1982

Nota: CGO 187

Ref.: Su telex N°197 a  
Consejería Económica  
en Washington, reci-  
bida por esta Oficina  
el 18-10-82.

Señor Secretario de Comercio:

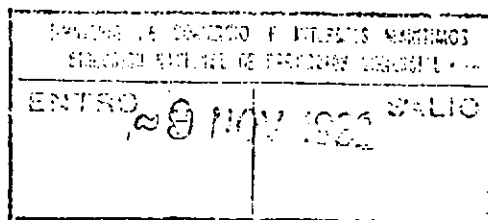
Tengo el agrado de dirigirme a V.E.  
con referencia a su telex más arriba mencionado, a fin de  
adjuntarle lista de distribuidores de flores y lista de im-  
portadores de las mismas, solicitados en su telex.

Con tal motivo, lo saludo con  
distinguida consideración.

*Ricardo A. Gauthier*

Ricardo A. Gauthier  
Consejero Económico y Comercial

Al Señor Secretario de Comercio  
Dr. Alberto Fraguíó  
Secretaría de Comercio  
Julio A. Roca 651  
1322 Buenos Aires  
ARGENTINA



Nota: El signo x significa  
que se encuentran  
en nuestra jurisdicción

## UNITED STATES

## FLOWER BULBS (CONTINUED)

FLOWERS AND  
FOLIAGE, ARTIFICIAL

A. Frylink & Sons, Inc.  
P.O. Box 216  
Sandston, Virginia 23150

A.M. Grootendorst, Inc.  
P.O. Box 123  
Benton Harbor, Michigan 49022

H.G. Hastings Company  
P.O. Box 4274  
Atlanta, Georgia 30302

Holland Beauty Flower & Bulb Corp.  
12715 Falcon Drive  
Brookfield, Wisconsin 53005

Holland Bulb Company  
6441 Southeast Johnson Creek Blvd.  
Portland, Oregon 97206

Holland Flowerbulb Specialists, Inc.  
P.O. Box 231  
Mt. Airy, North Carolina 27030

Holland Gardens Nursery & Land., Inc.  
3800 Sellman Road  
Beltsville, Maryland 20705

Jackson & Perkins Company  
P.O. Box 1028  
Medford, Oregon 97501

McHutchison & Company  
695 Grand  
Ridgefield, New Jersey 07657

George W. Park Seed Company, Inc.  
P.O. Box 31  
Greenwood, South Carolina 29647

Reuter Seed Company, Inc.  
P.O. Box 19255  
New Orleans, Louisiana 70179

S.S. Skidelsky & Company  
685 Grand Avenue  
Ridgefield, New Jersey 07657

Terra Cela Farms  
P.O. Box 167  
Pantego, North Carolina 27860

United Bulb Company, Inc.  
P.O. Box 867  
Mt. Clemens, Michigan 48044

Van Zonneveld Bros. & Philippo, Inc.  
P.O. Box 124  
Lebanon, Ohio 45063

Van Zyverden Brothers  
P.O. Box 550  
Meridian, Mississippi 39301

J. Weingarten, Inc.  
600 Lockwood Drive  
Houston, Texas 77011

Aldik Artificial Flower Co.  
7651 Sepulveda Boulevard  
Van Nuys, California 91405

X Amlings Flowerland  
8900 West North Avenue  
Melrose Park, Illinois 60160

X Andre Pierre Originals  
320 North Elizabeth  
Chicago, Illinois 60607

Apex Florists Supply Company  
3625-29 N. Lawrence  
Philadelphia, Pennsylvania 19140

Arts & Flowers Displays  
234 West 56th Street  
New York, New York 10019

Atlantic Paper Box Company  
270 Albany  
Cambridge, Massachusetts 02100

X Bachman Enterprises  
6010 S. Lyndale Avenue  
Minneapolis, Minnesota 55419

S. Berger Import  
3 East 28th Street  
New York, New York 10016

X Bowl-O-Beauty Company  
1957 N. George Street  
Melrose Park, Illinois 60160

X Brandau Art Flower Company  
2068 Milwaukee Avenue  
Chicago, Illinois 60647

A. Brod, Inc.  
9 East 37th Street  
New York, New York 10016

Steve Brody Company  
11805 E. Slauson Avenue  
Santa Fe Springs, California 90670

Buffalo Evergreen Company  
338 North Oak  
Buffalo, New York 14203

X C & C Florist's Supplies  
1313 West Randolph  
Chicago, Illinois 60607

Caffco Imports, Inc.  
P.O. Box 550  
Montgomery, Alabama 36101

X Cathay Enterprises  
9116 Cherry  
Kansas City, Missouri 64131

Chingos & Sons, Inc.  
818-29 Ave. of the Americas  
New York, New York 10001

Consolidated Novelty Company  
200 Fifth Avenue  
New York, New York 10010

Corham Artificial Flower Company  
300 Central  
White Plains, New York 10606

Crown Florist Supply  
5813 North 7th Street  
Phoenix, Arizona 85014

Derita Floral Supply Company  
1304 South Tryon  
Charlotte, North Carolina 28203

R.N. Fisher's Flower Shop  
155-157 North Main  
Washington, Pennsylvania 15301

Raymond A. Fleck  
1139 Street  
Southampton, Pennsylvania 18966

Floralier Company, Inc.  
543 West 23rd  
New York, New York 10011

Flowers from France, Inc.  
888 Madison Avenue  
New York, New York 10022

Thomas V. Flynn  
10018 Chef Menteur Highway  
New Orleans, Louisiana 70127

X Frank's Nurseries  
P.O. Box 6317  
Detroit, Michigan 48234

Fricker Orchids  
5248 North Sereno Drive  
Temple City, California 91780

Hayman & Lindernberg, Inc.  
340 Washington Avenue  
Carlstadt, New Jersey 07072

Imperial Display Corporation  
46-23 Crane Street  
Long Island City, New York 11101

Andrew Jackson Sales, Inc.  
P.O. Box 3150  
Charlotte, North Carolina 28203

Jewel Foliage Company  
9035 Aero Lane  
San Antonio, Texas 78217

P.H. Johnson, Inc.  
P.O. Box 6282  
Greensboro, North Carolina 27405

David L. Jones Wholesale Flor.  
919 Eastlake East  
Seattle, Washington 98109

## UNITED STATES

FLOWERS AND FOLIAGE,  
ARTIFICIAL (CONTINUED)

Knud Neison Company, Inc.  
217 Dark  
Evergreen, Alabama 36401

X Gordon Lamberts, Inc.  
3797-28th S.E.  
Gran Rapids, Michigan 39508

Joseph Markovits, Inc.  
1115 Broadway  
New York, New York 10010

Montcalm Products Corp.  
1115 Broadway  
New York, New York

D.B. Morrow, Inc.  
P.O. Box 2281  
Wichita Falls, Texas 76307

NHM Corporation  
6900 Beck Avenue  
N. Hollywood, California 91605

New Jersey Plant Preservers  
85 Newman  
Hackensack, New Jersey 07601

Oldfield Nursery, Inc.  
807 6th Avenue  
New York, New York 10001

Pacific Coast Commercial  
744 San Julian  
Los Angeles, California 90014

Charles Zucker Corporation  
31 Mercer  
New York, New York 10013

Plastar Corporation  
1-11 East 21st  
New York, New York 10010

Pollak Feather Corporation  
29 West 38th Street  
New York, New York 10018

G. Reising & Company  
2226 Bush Street  
San Francisco, California 94030

Ribbon Narrow World Wide  
65 Bleeker  
New York, New York 10012

S. Romeo  
6308 15th Avenue  
Brooklyn, New York 11228

Herman Rynveld's Son Corporation  
New Albany  
Pennsylvania 18833

Salix Import Company  
1 East 21st  
New York, New York 10010

G. Simonson  
1199 Broadway  
New York, New York 10001

Studio of Flowers of Texas  
1953 West Gray  
Houston, Texas 77019

O. Strupp Trading Company  
349 Broadway  
New York, New York 10013

Trans-World Trading Company  
1622 Pomona Avenue  
Costa Mesa, California 92627

Union Novelty Company, Inc.  
149 5th Avenue  
New York, New York 10010

X United Asia Training Company  
800 North Clark  
Chicago, Illinois 60610

United Wholesale Florists  
2107 Wightman Street  
Jackson, Mississippi 39205

---

**FOOD AND BEVERAGE  
EQUIPMENT**


---

A.P.V. Company, Inc.  
395 Fillmore Avenue  
Tonawanda, New York 14150

Adam Equipment Corporation  
607 Industrial Way, West  
Eatontown, New Jersey 07724

Reinhold A. Auerbach, Inc.  
1001 Northeast 125th  
North Miami, Pennsylvania 13164

Stephen Bader Company, Inc.  
Valley Falls  
New York 12185

Baker Perkins, Inc.  
1000 Hess Street  
Saginaw, Michigan 48601

Berarducci Brothers Company  
1732 Fifth Avenue  
McKeesport, Pennsylvania 15132

S. Blondheim Company, Inc.  
P.O. Box 23861  
Oakland, California 94623

Bridge Machine Company, Inc.  
Kennedy Street  
Palmyra, New Jersey 08065

California Concession Supply Co.  
177 Golden Gate Avenue  
San Francisco, California 94102

Carle & Montanari, Inc.  
Temple & Hackensack Avenue  
Hackensack, New Jersey 07601

X Chicago Scale & Slicer Company  
2359 N. 25th Avenue  
Franklin Park, Illinois 60131

X Cincinnati Butchers Supply Company  
Helen & Blade  
Cincinnati, Ohio 45219

Colborne Corporation  
1879 Chestnut Avenue  
Glenview, Illinois 60025

Conewango Service  
Randolph  
Buffalo, New York 14772

X Crescent Metal Products, Inc.  
12711 Taft Avenue  
Cleveland, Ohio 44108

J.H. Day Company, Inc.  
4932 Beech  
Cincinnati, Ohio 45212

De Laval Separator Company  
350 Dutchess Turnpike  
Poughkeepsie, New York 12602

E.M.I. Corporation  
3166 Des Plaines Avenue  
Des Plaines, Illinois 60018

Emkay Import Company  
P.O. Box 6318  
Bridgeport, Connecticut 06606

X FBM International, Inc.  
434 Stinson Boulevard  
Minneapolis, Minnesota 55414

Food Service Equipment & Design  
221 North Beacon  
Boston, Massachusetts 92135

Gaulin Corporation  
44 Garden  
Everett, Massachusetts 02149

Gourmet Specialties, Inc.  
2250 McKinnon Avenue  
San Francisco, California 94124

Haensel Machine Company, Inc.  
349 West John Street  
Hicksville, New York 11801

Alvin Hirsh Assoc.  
150 Admiral Road  
Buffalo, New York 14216

Hoffman Bros. Packing Company  
2731 South Soto Street  
Los Angeles, California 90023

International Trading Company  
8 Spring Street  
New York, New York 10012

## Florists' Supplies

**IRON-ROD SUPPLY CO**  
5153 W Lake ..... 287-1335  
**AMERICAN FLORAL MANUFACTURING CO**  
1050 W Kank ..... 243-6251  
**M'S TRANSWORLD IMPORTS LTD**  
Artificial Flowers-Trees-Plants  
Sak & Dried Flowers-Animated Displays  
1632 S Ind ..... 939-3000  
**UCHINDER BROS**  
Mfrs Of Refrigerators For Florists  
12400 S Laramie Av Alsio ..... 388-4307  
**A & C FLORISTS SUPPLIES INC**  
Mfrs Preserved Foliage & Plants  
1245 W Washington ..... 666-8400  
**C FLORISTS SUPPLIES INC**  
1245 W Washington ..... 421-1500  
**CHICAGO FLORISTS SUPPLY CO**  
1340 W Lake ..... 666-0164  
1340 W Lake ..... 829-0819  
**CHICAGO WIRE DESIGN CO**  
1147 W Ohio ..... 226-6250  
**CHICAGO WIRE DESIGN CO**  
1750 N Kimb ..... 342-4220  
**CHINESE GIFT WHOLESALE INC**  
Pottery And Novelty Planters  
1770 Cortland  
Adm ..... LombardTelNo 829-7550  
**AMAGE CO** 1245 W Washington ..... 666-6787  
**ALLINS BROS** 1236 W Loyola ..... 761-4050  
**DOOPER JOEL & SON LTD**  
1579 N Milwaukee ..... 252-8310  
**CRYSTAL GLASS TUBE & CYLINDER CO**  
Specializing In Terrarium Glasswear  
2417 W Western ..... 342-5040  
**DAVIDSON & UPHOFF INC**  
448 Park Clair Hls ..... 323-0888  
**DESIGN PACKAGING CO**  
2834 W Chicago ..... 486-8100  
**T JAMES CO** 7545 W Irving Pk Rd ..... 625-9552  
**ORALIFE INC** 4420 S Tripp ..... 523-3565  
**OME-BORD SERVICE CNTR**  
Foamed Boards For Displays  
2211 N Elgin ..... 278-9200  
**FRESH FLOWER PAK**  
Mfg Of Pre-Made Floral Designs  
5340 East Av Contryss ..... 579-2276  
**INSBURG M & CO** 112 N May ..... 243-2734  
**ISPANIC IMPORTS** 400 W Erie ..... 321-9398  
**INDIANA GLASS CO**  
Decorative Containers  
Mdse Mart Plaza  
& R ENTERPRISES ..... 644-1888  
**ENKINS FLORIST'S SUPPLIES**  
6248 S Evans ..... 684-9863  
**JULES SUPPLY CO** 2917 N Cicero ..... 777-8212  
**ITZINGER ERNEST B CO**  
2852 W Fulton ..... 772-2126  
**LAZY S INNOVATIONS LTD**  
3452 S Western ..... 847-0081  
**LEWIS & WHITE**  
A Complete Line of  
Wholesale Florists Supplies  
and Wedding Equipment  
Sold and Rented  
1031 W Madison ..... 421-4345  
**OCOCO BROTHERS FLORIST**  
White Runner-Jewish Canopies-Candelabra  
Wedding Equipment-Rental Service  
964 S Oak Park Oak Pk ..... 388-8886  
If No Ans ..... For Pk 366-2598  
**OTOS SUPPLY COMPANY INC**  
**COMPLETE FLORIST SUPPLIES**  
4317 N Ravenwood Ave ..... 528-0400  
**NATIONAL POTTERIES CO**  
Mdse Mart Plaza ..... 527-5658  
**LANT MARVEL DISTRIBUTING CO**  
624 W 119 ..... 264-0450  
**LANTER INC** 2600 N Clybourn ..... 327-5577  
**LANTERS AIDE PROTS**  
8880 North Av Melros Pk ..... 435-4390  
**LATZ FLOWERS & SUPPLIES INC**  
8501 Frontage ..... ChgoTelNo 583-2171  
Mortn Grv ..... 966-3100  
**LAUSTHOFF'S SUPPLIES**  
2811 Thatcher Av Rvr Grv ..... 453-4567  
**ARDALL A L CO**  
Wholesale Only-No Exceptions  
Asbury Rd Pran Vw ..... 634-4300  
**ABLE & ASSOCIATES INC**  
Sak & Dried Flowers-Ribbon-Accessories  
4515 Daxin St Skokie ..... 875-2027  
**ICTORY STORE EQUIPMENT CO**  
Mfrs Of Refrigerators For Florists  
684 N Milwaukee ..... 666-3518  
**PHITINGER CARL COMPANY INC**  
Artificial Flowers, Plants & Trees  
634 S Wabsh ..... 427-5811  
**WILLIAMS ROBERT IMPORTING COMPANY INC**  
Full-Line Of Imported Baskets  
407 N Elzpb ..... 283-7383  
**WINTONER FLORISTS**  
1313 W Randolph ..... 421-5404  
**WEAETHS & DESIGNS**  
3847 N Naraagst ..... 685-6644

## Florists-Whol

**ANDERSON ALBERT A FLORIST INC**  
4550 N Cumberland ..... 625-7566  
**B A FLORIST & NURSERY CO**  
Evergreens-Rosebushes-Shrubs-Trees  
House Plants-Cut Flowers  
1000 W Randolph ..... 421-6328  
**BALL GEO J INC**  
0 N 250 Town Rd W Chgo ..... 231-3500  
0N250 Town Rd  
W Chgo ..... ChgoTelNo 287-2001  
**BEU C W FLORAL CO**  
4445 N Pulaski ..... 478-0091  
**BLOSSOMS OF HAWAII**  
21 E Balbo ..... 922-0315  
**BRAUTIGAM FLORIST**  
4020 N Centrl ..... 685-3800  
**BREITER J A GREENHOUSES**  
Full Line Of Blooming & Foliage Plants  
Hanging Baskets-Bromeliads-Cactus  
4 N 781 Church Rd Bensvl ..... 768-8859  
**CAREFREE GARDEN PROTS**  
1400 Harvester W Chgo ..... 231-3900  
**CARMEN FLOWER MFG**  
1429 W Augusta ..... 252-5582  
**CAS' FLORAL SHOP INC**  
2409 N Western ..... 278-4738  
**CHICAGO FLOWER EXCH**  
1312 S Wabsh ..... 786-9225  
**CHOLES DEOSA & ASSOC**  
1255 N State Pkwy ..... 664-9510  
**CLEMENSEN FLORIST**  
18417 Halstd Glndw-ChgoTelNo 768-0500  
**CLESEN FRANK & SONS INC**  
Wholesale Grower  
Potted Plants-Foliage-Bedding Plants  
316 Florence Evnstn ..... 889-2257  
**DESIGNED TREES INC**  
Wholesale Rental & Contract  
Artificial Trees, Flowers & Plants  
Monzanito Trees All Sizes  
Custom Installation of Gardens  
3100 W Grand ..... 722-7300  
**DIVERSIFIED FLORAL WHOLESALE**  
1050 W Kank ..... 666-6070  
**F L C INC**  
Wholesale Floral Supply  
7825 Quincy Wimbk ..... 920-9640  
7825 Quincy Wimbk ChgoTelNo 242-4440  
**FLORAL EXHIBITS** 1041 W Randolph ..... 738-1888  
**FLORAL FACTORY THE**  
Terrariums-Dry Arrangements Etc  
912 S Westw Adsn ..... 543-0624  
**FLORAL FASHIONS INC**  
1313 W Randolph ..... 829-0353  
**FLOWER ISLAND INC**  
One First Nat'l Plz ..... 782-3989  
**FRESH FLOWER PAK**  
Mfg Of Pre-Made Floral Designs  
5340 East Av Contryss ..... 579-2276  
**G & E GREENHOUSES INC**  
Blooming Potted Plants  
731 S Harrison  
Batavia ..... ChgoTelNo 287-1783  
731 S Harrison Batavia ..... 879-7380  
**GARLAND FLOWERS**  
5524 W North ..... 237-0908  
**GRIST GREENS CO**  
806 Morse Av Schmbg ..... 529-3039  
**HATCH R S & SONS**  
260 Eggstn Elmstr-ChgoTelNo 261-2590  
**HOUFF ROY & COMPANY INC**  
240 Shore Dr Burr Rdy ..... 886-9030  
**J-G GREENHOUSES OF ILLINOIS INC**  
2100 W Balmrl ..... 561-3200  
**JIFFY PRODUCTS OF AMERICA**  
1400 Harvester W Chgo ..... 231-3900  
**KELLY & FLYNN FLORIST SHOP**  
2734 W 63 ..... 476-6622  
**KENNICOTT BROTHERS CO**  
1317 W Randolph ..... 421-0465  
**KOEHLER DRAMM & JOHNSON INC**  
3815 Jewett  
Hghld IN ..... ChgoTelNo 721-0779  
**KOEHLER DRAMM & JOHNSON**  
4100 Warren Hlsl ..... 544-8900  
**KUSHNER S & SON**  
Wholesale Florist Greens  
14225 S Halstd Rivrd ..... 849-4900  
**LSP WHOLESALE FLORISTS CO**  
8031 Ridgway  
Skokie ..... ChgoTelNo 267-5665  
**L S P WHOLESALE FLORISTS CO**  
8031 Ridgway Skokie ..... 679-4300  
**LANGE A FLORIST & GREENHOUSES INC**  
64 E Monro ..... 236-3777  
**LEIDER M & SONS INC**  
Aptksc Rd Pran Vw-ChgoTelNo 774-2332  
**LOTS SUPPLY COMPANY INC**  
4317 N Ravenwd Av ..... 528-0400  
**MADAY'S WHOLESALE GREENHOUSE INC**  
1966 Mich Cty Rd Cal Cty ..... 882-1144  
**MIDWEST GROWERS SUPPLY INC**  
2613 Kanevl Rd Geneva ..... 232-8800  
**MY SWEETHEART FLOWER MANUFACTURING CO**  
BRIDAL BOUQUETS-HEAD PIECES  
CROWNS-LACOS-GLASS FLOWERS  
SE HABLA ESPANOL-WHOLESALE  
748 W 33 ..... 326-3027  
**NATURE PRESERVED LTD**  
5100 W Divsn ..... 287-0581

## Florists-Whol (cont'd)

**NELSON & HOLMBERG**  
Growers Of Potted Plants  
3521 Hghld  
Brwn ..... ChgoTelNo 242-2918  
3521 Hghld Brwn ..... 778-0858  
**ORCHIDS FROM HAWAII**  
1450 N Lake Shore Or ..... 327-1333  
**PALMER MIDWEST GROWERS INC**  
704 Dewey Harvrd ..... 815-943-6361  
**PHILLIPS WHOLESALE FLORAL SERVICES**  
Full Service Florists Over 50 Years  
5148 East Av Contryss ..... 579-2250  
**PLATZ FLOWERS & SUPPLIES INC**  
8501 Frontage  
Mortn Grv ..... ChgoTelNo 583-2171  
8501 Frontage Mortn Grv ..... 966-3100  
**PULS R GREENHOUSES**  
Wholesale Pot Plant Growers  
5825 Theobald Mortn Grv ..... 965-1707  
**RANDALL A L CO**  
Asbury Rd Pran Vw ..... 634-4300  
**REB PLASTICS**  
2613 Kanevl Rd Geneva ..... 232-8800  
**RONSELY CO**  
Floral Decorators  
363 W Ontario ..... 427-1948  
**S & S WHOLESALE FLORIST CO INC**  
**CUT FLOWERS & GREENS - 922-0472**  
63 E 14th St ..... 922-0472  
**SCHAU HERMAN & SONS**  
Wholesale Growers Of All  
Potted Plants  
Wholesaler To Retailers  
10817 S Hale ..... 238-1400  
**SCHWIND MARTY & SONS**  
1511 Monroe Evnstn ..... 866-6496  
**SZONTAGH RALPH** 4021 W 63rd ..... 581-3565  
**VAN'S INC** 3730 W 131 Alsip ..... 371-8000  
3730 W 131 Alsip-ChgoTelNo 264-5939  
1311 W Randolph ..... 686-8008  
**VILLARI MAYFLOWER FLOWERS & NURSERY** 820 W Randolph ..... 738-1800  
**WEILAND'S WHOLESALE FLORISTS**  
Cut Flowers-Greens & Supplies  
37 Weind Rd Aptksc ..... 634-3382  
**WHOLESALE FLORIST BLDG**  
1313 W Randolph ..... 243-0354  
**Flour**  
**ADM MILLING CO**  
**WHOLESALE FLOUR MILLERS**  
4711 Goff Rd Skokie ..... 982-9780  
**ANCHOR FLOUR MILLS DIVISION OF PEAVEY CO**  
2311 Touhy  
Elk Grv Vlg ..... ChgoTelNo 569-3840  
**B & R SUGAR SERVICE CO**  
15728 West Av Harvy ..... 333-1550  
**BIANCHI MILLING ENTERPRISES INC**  
1350 W NWHwy  
Mt Prospect ..... ChgoTelNo 792-0312  
**BURGESS FLOUR INC**  
212 S Marion Ct  
Oak Pk ..... ChgoTelNo 261-5744  
**CHICAGO TERMINAL SERVICE COMPANY INC**  
Potato Flour-Starch-Flakes  
6905 N Western ..... 465-3345  
**CON AGRA INC**  
799 Rosyth Rd Glen Elyn ..... 858-7880  
**GILBERT FLOUR** 10 W Elm ..... 944-3135  
**KELLY W M CO** 4227 W 43 ..... 523-7972  
**KRAUSE MILLING CO**  
1639 N Newind ..... 889-8544  
If no ans ..... Elmwd Pk 453-3811  
**NATIONAL FLOUR CO INC**  
W. W. Martin  
3640 Lake Wilmet ..... 251-8710  
**NATIONAL FLOUR COMPANY INC**  
3640 W Lake  
Wilmet ..... ChgoTelNo 273-5644  
**NEIMAN BROS CO**  
3322 W Newprt ..... 463-3000  
**OLD TYME MILL COMPANY INC**  
1517 S Kokmar ..... 521-9484  
**PIESER-LIVINGSTON GLUTEN FLOUR—**  
**MANUFACTURERS & DISTRIBUTORS**  
**PIESER-LIVINGSTON CO**  
Since 1861-High Protein Flour  
3640 Lake Wilmet ..... 251-5538  
**TARDELLA FLOUR CO**  
1639 N Newind ..... 889-8544  
If no ans ..... Elmwd Pk 453-3811  
**VANDERBILT FLOUR CO**  
4001 W 123d  
Ahip ..... ChgoTelNo 785-0171  
4001 W 123d Alsip ..... 389-5050  
**Check "hours open for business" in these Yellow Pages**

## Flour Mill Equipment

**FLOWERS BY CAROL** 7601 S Cicero-585-4411  
**TAYLOR FLORIST** 7544 S Halstd-994-8101  
**Flour Mixes-Prepared**  
See Bakers' Supplies; also Flour  
**Flour Sacks**  
See Bags-Burlap, Canvas & Cotton-Dealers; also Bags-Burlap, Canvas & Cotton-Mfrs; also Bags-Paper  
**Flow Meters**  
See Meters  
**Flower Bulbs & Seeds**  
See Seeds & Bulbs-Whol  
**Flower Pots**  
See Pottery-Whol & Mfrs; also Plastics-Products (Finished)-Whol & Mfrs  
**Flue Cleaning Equipment**  
See Tube Cleaning & Expanding Equipment  
**Fluid Power Equipment**  
See Cylinders-Air & Hydraulic; also Hydraulic Equipment & Supplies  
**Fluid Separators**  
See Separators  
**Fluorescent Lamp Ballasts**  
See Transformers  
**Fluorescent Light Tube Breaking Equipment**  
See Crushing & Pulverizing Equipment  
**Fluorescent Lighting Fixtures**  
See Lighting Fixtures-Whol & Mfrs in this dir. In B-Buying Guide Directory see Lighting Fixtures-Retail  
**Fluorescent Lighting Fixtures-Repairing & Maintenance**  
See Lighting Fixtures-Repairing & Maintenance  
**Fluorescent Products**  
See Luminous Products  
**Fluoroscopes**  
See X-Ray Apparatus & Supplies  
**Fluxes-Soldering, Brazing, Etc**  
See Soldering, Galvanizing & Tinning Fluxes; also Brazing Alloys & Fluxes  
**Fly Screens & Traps-Electrical**  
See Insect Control Devices  
**Flying Instruction**  
In B-Buying Guide Directory see Aircraft Schools  
**Flywheels**  
See Power Transmission Equipment; also Pulleys  
**Foam-Polyurethane**  
See Foam & Sponge Rubber-Whol & Mfrs; also Plastics-Foam; also Polyurethane Products  
**Foam & Sponge Rubber-Retail**  
See B-Buying Guide Directory  
**SAVE TIME—Use the Yellow Pages**

# Una mirada al gran mercado floral de Europa

POR R. VON ALVENSLEBEN, P. GAVINLERVATNA,  
D. M. HÖRMANN Y H. STORCK

*La demanda de productos florales — flores cortadas, follaje y plantas — está creciendo en Europa. Existen oportunidades para los países en desarrollo.*

LOS ÚLTIMOS decenios han traído un rápido aumento en el consumo de flores cortadas y plantas en tiestos en toda Europa. El consumo total de productos florales en Europa Occidental ascendió a 7.300 millones de dólares en 1977 (no se dispone de cifras precisas). El promedio de gastos por habitante ese año fue de 21 a 22 dólares. Tanto el nivel de consumo como el desarrollo de la demanda difieren

mucho de un país a otro. Pueden distinguirse los siguientes grupos:

- Países con un alto nivel de consumo por habitante de productos florales (Suiza, Países Bajos, Suecia, Noruega, República Federal de Alemania, Finlandia, Dinamarca).

- Países con un nivel medio de consumo por habitante (Bélgica, Austria, Francia, Italia).

- Países con un bajo nivel de consumo (España, Reino Unido, Grecia, Portugal).

El mayor mercado es el de la República Federal de Alemania, que consumió 2.200 millones de dólares en productos florales en 1978 (30% del consumo total de Europa), seguida por Francia con 1.100 millones (16%), Italia con 1.000 millones (14%) y Países Bajos con 600 millones (8%).

En cuanto a consumo por habitante, Suiza ocupó ese año el primer lugar con 54 dólares, seguida por los Países Bajos y Suecia con 44 dólares, Noruega con 40 y la República Federal de Alemania con 36. El más bajo consumo por habitante en 1978 fue el del Reino Unido, de sólo 6

dólares, y de España, de 10. El nivel de consumo de Portugal y Grecia fue aproximadamente igual. Italia, con 18 dólares, alcanzó un nivel algo más alto. Las cantidades correspondientes a los demás países oscilaron entre 20 y 30 dólares por habitante.

No es posible calcular con exactitud las tasas de crecimiento de la demanda de productos florales en los últimos años. Puede afirmarse en general, no obstante, que la mayor parte de las altas tasas de crecimiento de los gastos en flores y plantas que se han observado en toda Europa se deben a la inflación. De todas maneras, ha habido también un considerable crecimiento real, como puede verse considerando el mercado de la República Federal de Alemania. El consumo total de productos florales en ese país aumentó entre 1970 y 1977 a un ritmo medio anual de 8% en valor y de 3,7% en volumen. Como las tasas de inflación en la mayoría de los países europeos fueron más altas que las de la República Federal de Alemania, es posible que las tasas medias de crecimiento

P. Gavinlervatna es especialista en floricultura del Departamento de Horticultura, Universidad Kasetsart de Bangkok, Tailandia. H. Storck, D. M. Hörmann y R. von Alvensleben son especialistas en floricultura del Instituto de Economía de la Horticultura de la Universidad Técnica de Hannover, República Federal de Alemania.

Este artículo es un extracto de un estudio, *A survey of the market for floricultural products in Western Europe prepared for ESCAP countries* (Estudio del mercado de productos florales en Europa Occidental preparado para los países de la CESPAP), que realizaron en virtud de un proyecto interregional de asistencia para la comercialización ejecutado por la Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico de las Naciones Unidas (CESPAP), en Bangkok, en cooperación con el CCI.

to de los gastos en flores en el conjunto de Europa hayan sido superiores, en valor nominal, a las de la República Federal. Por otra parte, puede suponerse que el promedio europeo en crecimiento real fue inferior al de la República Federal.

### Perspectivas generales

El consumo de productos florales se ha beneficiado considerablemente en el pasado de unos precios bajos, que han aumentado lentamente, y de la elevación del ingreso por habitante. Además, el consumo de flores está determinado por otros factores, entre ellos las preferencias del consumidor.

Las distintas preferencias de los consumidores contribuyen en gran medida a las variaciones en el consumo entre los países europeos.

Es probable que el mercado floral europeo crezca en el futuro a un ritmo muy inferior al del pasado. Sin embargo, puede esperarse que el consumo siga aumentando a largo plazo, con unas tasas de crecimiento real estimadas entre 2 y 4% anual. El consumo de flores se verá considerablemente influido por factores económicos generales, y en especial por la evolución del mercado de la energía. El crecimiento de las ventas en los países cuyo consumo es alto será probablemente más lento que en aquellos en que actualmente es bajo, ya que el consumo parece estar en los primeros cerca del punto de saturación.

A plazo medio, cabe esperar que el mayor aumento de las ventas de flores tenga

lugar en los mercados con un nivel medio de consumo. Francia es especialmente significativa a este respecto, dada la importancia de su población. En los países de bajo consumo, el potencial de ventas puede elevarse sólo lentamente en cifras absolutas, incluso con unas tasas de crecimiento relativamente elevadas. Además, en los países mediterráneos sólo puede esperarse un crecimiento inferior al promedio, a causa de sus propias condiciones climáticas favorables al cultivo de flores.

Además de la tasa general de crecimiento de los mercados, son también importantes para las ventas futuras los cambios en la estructura de la demanda. En general, se prevé que el consumo de plantas en tiestos experimentará un aumento algo superior al promedio, en tanto que la parte correspondiente a flores cortadas se reducirá ligeramente. De todas formas, las flores cortadas seguirán constituyendo, con mucha diferencia, el sector más importante del mercado floral.

También están cambiando continuamente los surtidos de flores, de follaje y de plantas en tiestos que son objeto de demanda. Varios tipos tradicionalmente importantes de flores, como las rosas, los claveles y los crisantemos, ocupan una fuerte posición en el mercado y lo más probable es que no la pierdan. Sin embargo se están desarrollando constantemente nuevas variedades de esos tipos. Además, nuevas variedades de otras flores han conquistado una parte creciente del mercado en los últimos años. El alto consumo de flores cortadas se atribuye en parte al

atractivo que ofrece su gran diversidad. Lo mismo puede decirse de las plantas en tiestos, respecto de las cuales la demanda ha experimentado gran variación, en particular en las plantas de follaje.

### Tipos de la demanda

Las flores cortadas representan alrededor de dos terceras partes del total de gastos en productos florales de Europa, en tanto que a las plantas en tiestos corresponde el tercio restante. Estas proporciones varían de un país a otro. La proporción de flores cortadas es superior al promedio en la República Federal de Alemania, España, Italia, Finlandia y Dinamarca, e inferior al promedio en Bélgica, Noruega, Suiza, Suecia y Francia.

En el consumo de flores cortadas dominan las rosas, los claveles, los crisantemos y las flores de bulbo (tulpanes, narcisos, gladiolos). La importancia relativa de estas especies varía según los países. En Francia, aproximadamente 60% de los gastos en flores cortadas corresponden a rosas y claveles (40 y 20%, respectivamente). En el Reino Unido ambas especies alcanzan reunidas sólo 13%, en tanto que las flores de bulbo (sobre todo narcisos) y los crisantemos participan en el mercado con 30 y 25%, respectivamente. En los Países Bajos, los crisantemos ocupan el primer lugar con 25%, seguidos por las rosas (15%), los claveles y freesias (13% cada cual). Una situación especial es la de la República Federal de Alemania, donde alrededor de 34% de las flores cortadas se venden en ramos combinados de diversas



En Europa es probable que las ventas de flores y plantas crezcan a largo plazo, pero a un ritmo inferior al del pasado.

especies. Por separado, las flores más importantes son las rosas (16%) y los claveles (13%). En Europa Meridional, los gladiolos ocupan un lugar destacado, además de los claveles y de las rosas.

Las variedades de flores cortadas que son objeto de la demanda cambian según la estación. Las flores de bulbo se compran principalmente en el primer trimestre del año. Las ventas de crisantemos tienen lugar sobre todo en el último trimestre. La demanda de rosas es muy inferior al promedio en el primer trimestre y muy superior en el tercer trimestre, mientras que los claveles se compran más o menos constantemente durante todo el año.

Las orquídeas tropicales representan aproximadamente 1% del total de gastos en flores cortadas en Europa Occidental. Los países con más altos niveles de consumo de flores cortadas presentan también los mayores porcentajes de gastos en orquídeas: Suiza (2,1%), República Federal de Alemania y Países Bajos (2%), Suecia (1,5%), Finlandia (1,4%) y Noruega (1,2%). Todos los demás países están muy por debajo del promedio europeo.

La variedad de plantas con raíz ofrecidas en el mercado es en general mucho más amplia que la de flores cortadas. Pueden citarse:

■ Plantas de balcón y de jardín, que se plantan en el exterior durante el verano. Los tipos más importantes son el pelargonio, la begonia, el clavelón, la petunia, el pensamiento y la fucsia. Son muy populares, especialmente en la parte meridional de la República Federal de Alemania, Suiza, Austria y Norte de Italia, pero también en otras partes de Europa.

■ Plantas de interior, entre ellas las cultivadas por sus flores, las más importantes de las cuales son el pamporcino, la azalea, la *poinsettia* o estrella de adviento, la begonia, la violeta de Usámbara y el crisantemo de tiesto, y las plantas de follaje como el ficus, el *philodendron*, los helechos, las plantas carnosas, las palmeras y la yuca.

Se han observado tasas de crecimiento especialmente altas respecto de las plantas de balcón y jardín, así como respecto de las plantas de follaje.

### Demanda estacional

La estructura de la demanda se ve afectada por diferencias estacionales y por los días de fiesta con sus necesidades particulares. Las fiestas desempeñan un papel más importante en los mercados de flores menos desarrollados, donde se da más relieve al uso tradicional de las flores para regalo que en los mercados desarrollados. El consumo es más bajo en verano en todos los mercados, a causa de las mayores

existencias locales, las vacaciones y la disponibilidad de vegetación en el entorno natural.

La estructura estacional de la demanda en la República Federal de Alemania puede ser típica de los países de Europa Septentrional con un alto consumo de flores. La demanda alcanza su cúspide en primavera, de marzo a mayo, y se incrementa particularmente por Pascua. La alta demanda de mayo está estrechamente relacionada con el Día de la Madre y la semana de Pentecostés. Durante el invierno, de diciembre a febrero, los gastos en flores se mantienen ligeramente por encima del promedio, mientras que en octubre y noviembre quedan ligeramente por debajo. El típico bajón de la demanda de junio a septiembre se debe a la mayor disponibilidad de flores del jardín y a la temporada de vacaciones. Como los precios de las flores son algo más bajos en verano que en invierno, las diferencias estacionales de gastos son más amplias que las del volumen de consumo.

En Francia la demanda se caracteriza también por un consumo superior al promedio en invierno y primavera, con una baja demanda en verano. A diferencia de la República Federal de Alemania, hay una cúspide marcada por Navidad y una demanda algo más alta en octubre, debida al Día de Todos los Santos. En cambio, el índice de gastos en Pascua y en el Día de la Madre es algo más bajo que en la República Federal de Alemania.

### VI Posibilidades para proveedores exteriores

La producción europea cubre la casi totalidad de las necesidades del mercado europeo de productos florales. Además de la producción local, tiene también importancia el mercado intracomunitario, especialmente de flores cortadas, con suministros de los Países Bajos y de algunos países de Europa Meridional. La parte del mercado dominada por los proveedores europeos es de 100% en cuanto a las plantas vendidas en tiestos al consumidor y de más de 90% respecto de flores cortadas, como promedio durante todo el año; pero la parte correspondiente a los proveedores no europeos es más alta en invierno y primavera, y también en ciertas variedades durante todo el año. Muchas variedades vienen exclusivamente del exterior (por ejemplo, orquídeas tropicales y proteáceas), en tanto que otras de las que vienen de lejos ocupan una parte considerable del mercado en los pocos meses invernales en que hay escasa luz para el cultivo (rosas, claveles, litráceas, gladiolos) y, excepcionalmente, en verano (cymbidias).

La posición en el mercado de los productores no europeos se ha reforzado considerablemente en los últimos años. Algunos países, especialmente Israel, operan en estos mercados con extraordinario éxito. Pero como su parte en el mercado total es todavía reducida, podrían seguir ampliando sus ventas, incluso con un crecimiento más lento del consumo, haciendo que sus



El amplio surtido de flores cortadas ha contribuido a aumentar las ventas.

productos sean competitivos en variedad, precio, calidad y servicio.

La producción local se ve actualmente muy frenada por los precios de la energía, altos y en rápido crecimiento, aunque este factor varía de unos países europeos a otros. Además, los altos costos salariales y las desfavorables condiciones de luminosidad en invierno constituyen desventajas para los productores europeos, particularmente en los países del Norte. Las mejores oportunidades para los productores no europeos de flores consisten, pues, en complementar las variedades europeas en invierno y a principios de la primavera, así como en suministrar variedades que requieren mucha luz y altas temperaturas. La producción de diciembre a mayo es la que consume en Europa más recursos de energía. Para las variedades complementarias no producidas en Europa, las diferencias en la competición estacional son menores que para las variedades producidas en gran escala en Europa.

Aunque las plantas jóvenes de follaje importadas del exterior compiten con la producción de plantas jóvenes en invernaderos y en viveros especializados, son también un medio de producción intermedia que puede ayudar a los productores europeos a elevar la productividad de unas zonas protegidas manteniendo así más bajos sus costos de energía.

### Principales fuentes de flores cortadas

En 1978, 80% de las importaciones de flores cortadas de Europa Occidental, en valor nominal, procedieron de países europeos (673 millones de dólares). El comercio intraeuropeo de flores cortadas ha experimentado una rápida expansión desde 1970, fecha en que tenía sólo 20% de su valor actual y 40% de su volumen actual. Las tasas anuales de crecimiento fueron especialmente elevadas en los primeros años setenta (25,5% en valor y 18,5% en volumen anualmente entre 1970 y 1975), pero descendieron considerablemente durante los últimos años, pasando a 14,5% en valor y a 4,5% en volumen (promedio de 1975 a 1978).

Los principales proveedores de Europa de flores cortadas son los Países Bajos, a los que correspondió 85% del comercio intraeuropeo en 1978. Los suministros neerlandeses comprenden algunas flores cortadas reexportadas, procedentes de países europeos y no europeos, que aprovechan el eficiente sistema de comercialización de exportaciones de este país. De esta manera, y al ampliar la producción destinada a la exportación, los Países Bajos han extendido aún más su participación en el comercio intraeuropeo durante los últimos años.

Italia sigue a los Países Bajos como país proveedor de flores cortadas en el comercio intraeuropeo, habiendo participado en las exportaciones en 1978 con 11%. Vienen después Francia (2,6%) y España (1%). Estos productores mediterráneos no han desarrollado sus exportaciones de flores como podría esperarse, dadas sus favorables condiciones para la producción invernal.

3.3 Proveedores no europeos. Durante el decenio de 1970, las importaciones europeas de flores cortadas de fuera del continente empezaron a ocupar un lugar importante en el consumo total. Su parte en el valor total de las importaciones aumentó de 7,8% en 1970 a 20,4% en 1978. Estas importaciones han crecido anualmente a razón de un promedio de 37,5% en valor en años recientes (1975 a 1978) hasta alcanzar un total de 172,8 millones en 1978, después de un período de crecimiento aún más rápido: 40% anualmente de 1970 a 1975.

Israel llegó a ser en los años setenta el principal proveedor no europeo de flores cortadas, correspondiéndole en la actualidad más de la mitad de las importaciones de fuera de la región en valor CIF. Las tasas de crecimiento de sus ventas son todavía extraordinariamente altas, de más de 50% anualmente, y han aumentado incluso en comparación con los primeros años del decenio.

Los países desarrollados de fuera de Europa, sobre todo los Estados Unidos y Sudáfrica, desempeñan sólo un papel secundario como competidores en el mercado internacional de flores cortadas, aunque sus exportaciones han aumentado a un ritmo superior al promedio.

Otros países en desarrollo, además de Israel, han tenido menos éxito, en general, en el comercio de flores cortadas en Europa, siendo sus tasas de crecimiento inferiores al promedio (22,5% en valor anualmente, en 1975-78). Hay, empero, considerables diferencias entre los distintos proveedores. Colombia ha alcanzado el segundo lugar, a continuación de Israel, en el suministro de flores cortadas a Europa desde fuera del continente, correspondiéndole casi la quinta parte de las importaciones no europeas. Sus exportaciones de estos productos continúan aumentando a un ritmo muy rápido pese a la larga distancia entre las zonas de producción y los centros de consumo de Europa. El valor CIF por unidad de las exportaciones colombianas ha aumentado ligeramente, calculado en dólares a los tipos de cambio actuales.

Kenya desempeña también un papel importante en el mercado internacional de flores, con una parte aproximada de 6%

del valor CIF total de los suministros no europeos. Las ventas de flores cortadas brasileñas se concentran casi exclusivamente en la República Federal de Alemania y en Italia.

Entre los proveedores de Asia Sudoriental, Tailandia ocupa la posición dominante, aunque las tasas de crecimiento de sus exportaciones de flores han decrecido recientemente después de un período de rápida expansión en los primeros años setenta. Simultáneamente, el valor CIF por unidad ha descendido de manera considerable. Singapur alcanzó sólo un promedio de 6% en su crecimiento anual en los últimos años, quedando, pues, atrás en importancia relativa. Desde 1977, sus exportaciones han crecido sólo marginalmente, en tanto que el valor total importado del exterior por Europa aumentó en más de 60%, e Israel duplicó incluso su valor de exportación. Conviene señalar las importaciones europeas de Malasia, que van en aumento aunque aún son relativamente pequeñas, y que se dirigieron al principio sobre todo vía Singapur.

La estructura de las importaciones europeas de flores cortadas de países fuera del continente varía todavía más que las importaciones totales de flores cortadas. La República Federal de Alemania recibe casi la mitad del valor total de flores importadas del exterior por Europa. Las importaciones de los Países Bajos, destinadas principalmente a la reexportación, ocupan el segundo lugar en importancia (16% del valor total en 1978). Junto a estos dos países, sólo el Reino Unido ha importado más de 10% del total, ya que sus compras a proveedores no europeos han aumentado rápidamente en los últimos años. Si se consideran las importaciones de flores cortadas por habitante, Suiza ocupa una posición preponderante, pues rebasa la de la República Federal de Alemania en 50% aproximadamente.

Las importaciones por habitante de flores cortadas de fuera de Europa son muy escasas en algunos países europeos, ya sea por lo reducido de la demanda y por la elevada producción nacional (España e Italia, por ejemplo), o a causa del papel especial de las importaciones vía los Países Bajos (como en Bélgica-Luxemburgo y Francia). Dinamarca es un ejemplo de importaciones directas de fuera de Europa rápidamente crecientes, aunque todavía bajas.

Si bien Israel es un proveedor destacado de flores para todos los países europeos, es particularmente importante como suministrador del Reino Unido. Israel es también la fuente principal de las importaciones de flores cortadas para Suiza, Austria  
(Continúa en la página 31)

## El mercado floral

(Continuación de la página 21)

y Noruega. Incluso en los Países Bajos aporta más de 60% del valor total de las importaciones del exterior. En cambio, las importaciones de flores cortadas de la República Federal de Alemania están mucho más diversificadas por sus fuentes, ya que proceden de cuatro o cinco proveedores principales, además de Israel. Lo mismo puede decirse de los Países Bajos, mientras que el Reino Unido se concentra más o menos exclusivamente en los proveedores de Israel y de Colombia. Entre los exportadores de Asia Sudoriental, Tailandia ha diversificado sus mercados más que Singapur, aunque ambos países exportan tres cuartas partes de su total a la República Federal de Alemania y a los Países Bajos.

b) Fuentes para tipos específicos. Las flores cortadas importadas de proveedores fuera de Europa sirven fundamentalmente de complemento de la producción europea, sea desde el punto de vista de la estación o desde el de la variedad.

Las estadísticas del comercio exterior no proporcionan un desglose de las variedades de flores importadas. Sólo los claveles y las rosas suelen indicarse separadamente, aunque no en todos los países europeos. Aproximadamente 55% (en 1978) del valor total de las importaciones europeas de flores correspondió a esas especies, siendo la parte de los claveles de 40% y la de las rosas de 15% más o menos. Estas flores se proporcionan principalmente fuera de temporada, es decir, de noviembre a abril; pero la temporada de importaciones se ha extendido hasta mayo en los últimos años, lo que da lugar a una competición mayor con la producción en invernaderos.

Los claveles vienen sobre todo de Israel, Colombia (que ha creado una imagen de calidad superior y ha conseguido incluso vender en verano) y Kenya (que exporta casi exclusivamente a la República Federal de Alemania). Casi 95% de las rosas importadas por Europa proceden de Israel; Brasil, que es la segunda fuente, contribuye sólo con alrededor de 3%. Las importaciones de flores de Colombia y de Kenya se limitan casi exclusivamente a claveles, mientras que en el caso de Israel claveles y rosas abarcan alrededor de 70% de sus exportaciones a Europa, ya que este país ha conseguido diversificar los suministros con la inclusión de gladiolos, plúmbagos, nevadillas (*gypsophila*), amacayes (*alsireameria*), crisantemos, y otras, reforzando así considerablemente su posición en el mercado. Proteáceas y litráceas son las especies más importantes procedentes de

Sudáfrica, mientras que los Estados Unidos (Hawaii) suministran hoy principalmente flamenquillas (anthurias), que se importan también de Jamaica y Mauricio. La Costa de Marfil exporta especialmente heliconias y flores de ananás. Las orquídeas tropicales vienen más o menos exclusivamente de Tailandia, Singapur y Malasia, países que se han especializado en distintas variedades. La parte de las orquídeas tropicales es necesariamente pequeña, aunque asciende aproximadamente a un tercio del valor total de las importaciones de flores cortadas de fuera de Europa, excluidos los claveles y las rosas. También se importan orquídeas de especies que necesitan temperaturas más bajas, tales como las cymbidias, traídas de Australia y Nueva Zelandia durante la baja temporada en Europa (agosto a noviembre-diciembre), y el *paphiopedilum* o sandalia de Venus, que se importa en pequeñas cantidades de Madera (Portugal), entre otras.

El margen para nuevos aumentos de las importaciones de flores de fuentes no europeas no depende fundamentalmente de las tendencias en los niveles de consumo, ya que la participación relativamente modesta en el mercado da posibilidades para un mayor crecimiento a expensas de la producción europea, aun en el caso de que el consumo se retraiga en el futuro. Las preferencias de los consumidores y las variaciones de la moda pueden, en cambio, repercutir notablemente en las oportunidades de exportación, por lo que deben ser observadas con cuidado. El productor podrá entonces corresponder a la demanda cambiante del cliente mediante adaptaciones en las variedades, la calidad y los servicios.

### Proveedores de follaje fresco

Las importaciones europeas de follaje fresco ascendieron a 61,7 millones de dólares en 1978. (El follaje fresco comprende varias partes de plantas utilizadas con distintos fines decorativos.) Estas importaciones son mucho menos importantes que las de flores cortadas (alrededor de 7,3% del valor de éstas). La parte correspondiente al comercio intraeuropeo es algo menor que en el caso de las flores, aunque es también dominante (alrededor de dos tercios de las importaciones totales).

El comercio intraeuropeo de follaje fresco no ha crecido apreciablemente en los últimos años. El mayor volumen del mercado se debe a los proveedores no europeos. Las cantidades de productos vendidas han variado sólo marginalmente desde 1975, mientras que los valores han aumentado en un promedio anual de 12,5%. Los proveedores de países mediterráneos

han aumentado su participación en el mercado a expensas de los países europeos del Este y del Nordeste.

Los países mediterráneos ocupan una posición destacada en el comercio intraeuropeo de follaje, correspondiendo a Italia 30% más o menos y a Francia 6%. España apenas tiene importancia todavía como proveedora. Además de la tradicional esparraguera (*asparagus sprengeri*), el eucalipto y otras especies se han puesto de moda y se exportan en cantidad creciente.

Fuentes no europeas. Las importaciones europeas de follaje fresco procedente de fuentes no europeas ascendieron a unos 20,5 millones de dólares en 1978, o sea alrededor de 12% del valor CIF de las importaciones de flores cortadas. Los suministros aumentaron con menos rapidez que los de flores del exterior, siendo el aumento medio anual de alrededor de 25%. El ritmo de aumento, no obstante, fue superior al del comercio intraeuropeo de follaje.

La participación de los proveedores no europeos en el mercado de follaje ha aumentado mucho durante los últimos años. El valor por habitante de las importaciones de follaje fresco es muy alto en la República Federal de Alemania y en los Países Bajos.

En los primeros años setenta los suministros no europeos se concentraban en el *asparagus plumosus*, una variedad de helecho tradicionalmente vendida para follaje en los mercados europeos y producida en invernadero. A fines del decenio, esta variedad fue parcialmente sustituida por otras, siendo la más importante el helecho de piel, aceptado por los clientes como variante interesante y preferido en el comercio por su calidad resistente.

Los Estados Unidos contribuyen con 60% al total de importaciones europeas de *asparagus plumosus* del exterior. El segundo país es Kenya, con 16%. Israel ha aumentado sus suministros de follaje y ha alcanzado el tercer puesto por el valor de las importaciones de los países europeos en 1978, con un aumento de más del triple en relación con 1977. Israel exporta varias especies de follaje, siendo el *rucus* la especie principal, con lo que amplía el surtido de follaje y ofrece una variación con respecto al predominante helecho de piel. El surtido de follaje en Europa se enriquece también con importaciones de Sudáfrica, que suministra sobre todo la variedad «Cape Green». Los países de América Central, entre ellos Costa Rica, Honduras y México, suministran importantes cantidades de helecho de piel.

Los países de Asia Sudoriental desempeñan todavía un papel secundario en este comercio. Podrían encontrar algunos nue-

vos mercados para el follaje tropical de especies que respondan a la demanda de nuevas formas y colores.

### Exportaciones de plantas vivas

Más de 90% de las importaciones de plantas vivas en los países de Europa proceden de otros países europeos. La República Federal de Alemania, Francia y Suiza reciben casi dos terceras partes del total de las importaciones intraeuropeas de estos artículos. La República Federal de Alemania va en cabeza con más de 30% del total, mientras que las partes correspondientes a los otros países oscilan entre 16 y 17%. La posición dominante de la República Federal de Alemania como mercado de plantas vivas es menos fuerte que en lo tocante a las flores cortadas.

Los Países Bajos participan en más de 40% de su valor total en el comercio intraeuropeo de plantas vivas, en tanto que Bélgica-Luxemburgo y Dinamarca se adjudican sendas partes de 20% aproximadamente. La región mediterránea interviene poco en este comercio, con 10% más o menos del mercado. Los Países Bajos han tenido tradicionalmente una firme posición como exportadores de plantas jóvenes a los principales países productores europeos, y la mantienen todavía en grand medida. Pero durante los últimos años han aumentado también las exportaciones neerlandesas de plantas adultas, que se han dirigido más bien hacia los países inmediatos. Dinamarca es el proveedor más importante de sus vecinos escandinavos del Norte, a los que exporta plantas adultas de flores y, en menor medida, plantas de follaje.

Bélgica ha sido tradicionalmente el principal país exportador de plantas de follaje y azaleas para su maduración precoz en invernadero. Aunque su participación en el mercado ha decrecido en los últimos años, las exportaciones son todavía importantes. La República Federal de Alemania exporta sobre todo azaleas a punto de maduración. España, aunque su participación en el mercado no es grande, es un proveedor importante de palmeras y otras plantas de follaje.

Proveedores del exterior. Los suministros de plantas vivas procedentes de países no europeos comprenden plantas semiadultas, sobre todo especies como el limonero, vástagos aéreos de ficus, *aglaonema*, cañas de *dracaena* con raíces y retoños, etc., que completan el surtido de plantas cultivadas en invernadero en Europa sólo durante un corto periodo. Por su peso normalmente elevado, los costos de transporte aéreo de tales plantas son bastante altos. Sólo algunas de ellas pueden transportarse por vía marítima en conte-

nedores, como las *dracaenas*. Como requieren un nuevo periodo de cultivo en Europa, son una aportación intermedia para ayudar al cultivador europeo a elevar la productividad basada en el uso de invernaderos y energía.

Esta consideración se aplica todavía más a las plantas jóvenes (esquejes con raíz o sin ella, plantas de semillero y otras plantas jóvenes cultivadas por sus flores o por su follaje), que pueden ser los artículos más importantes de importación en la partida de plantas vivas. La función complementaria de las importaciones de plantas jóvenes del exterior ayuda a explicar el rápido crecimiento de las importaciones, con tasas medias anuales de más de 35% en volumen y casi 30% en valor desde 1975, hasta exceder del crecimiento del comercio intraeuropeo en 50% en valor y en el triple en volumen. No obstante, la parte de los suministros no europeos representa todavía sólo 8% del valor total de las importaciones de plantas jóvenes.

Los países en desarrollo son importantes en el suministro de plantas vivas a Europa. La Costa de Marfil va en cabeza de la lista de todos los países exportadores no europeos, aunque su porcentaje está disminuyendo ligeramente. Plantas y coronas de *ananas variegata*, vástagos aéreos de ficus y limoneros, esquejes de plantas jóvenes de *aglaonema*, palmeras de semillero, ricinos, *dieffenbachia*, *maranta* o arrurruz, *philodendron*, *scindapsus*, *pandanus* y *sansevierias* son sus más importantes productos de exportación. Kenya exporta principalmente esquejes de crisantemo. Las aportaciones de Brasil son todavía reducidas. Las islas Canarias suministran principalmente esquejes de crisantemo y de clavel.

Entre los proveedores de plantas, la región de América Central y Caribe ocupa un lugar especial, con sus envíos constantemente crecientes de limoneros, yuca y *dracaena*, entre otras especies. Los principales países de origen son Honduras, Guatemala, Jamaica y Costa Rica.

Los países de Asia Sudoriental no han conquistado todavía parte apreciable de este mercado creciente, exceptuadas las plantas de acuarios de Singapur. Las cantidades expedidas, bastante limitadas, se componen sobre todo de plantas salvajes recogidas en las junglas.

Entre los países desarrollados, el Japón con sus plantas Bonsai, o árboles enanos, tiene un mercado separado. Los cargamentos procedentes de los Estados Unidos pueden consistir en parte en reexportaciones de plantas de Centroamérica y de plantas originarias de Puerto Rico. Sudáfrica e Israel han aumentado sus exportaciones por encima de la tasa media de

crecimiento, pero todavía tienen poca importancia como proveedores.

**Perspectivas.** No hay previsiones seguras en cuanto a la demanda futura de importaciones en Europa de plantas jóvenes y semiadultas. El consumo está muy influido por las tendencias y las variaciones de la moda, que llevan hoy a preferir las plantas de flores y algunas especies de plantas de follaje. Por ejemplo, las palmeras volvieron a adquirir popularidad en los últimos años después de haber estado pasadas de moda durante casi 70 años. Las preferencias de tipos y formas especiales de plantas de follaje pueden influir más aún en las posibilidades de venta e imponer un surtido amplio y en constante variación.

Las ventajas relativas de los países tropicales en los costos de producción tienden a aumentar como consecuencia de los mayores costos de la energía y de la mano de obra en Europa. Este hecho es aún más marcado cuando las plantas madres son voluminosas y cuando la calidad se mejora con mayor intensidad luminosa.

Por otra parte, los costos de transporte tienden también a aumentar e influirán considerablemente en la competición entre zonas productoras situadas a distintas distancias del mercado europeo, cuando el transporte aéreo es necesario.

Las importaciones de plantas jóvenes de países tropicales pueden ayudar a los productores europeos a hacer frente a sus crecientes costos de producción. Los productores europeos están, pues, muy interesados en el suministro de plantas jóvenes. Se abre así la posibilidad de una estrecha cooperación entre el productor-exportador y el cultivador-importador europeo. Para llegar en Europa no sólo a los productores en gran escala, es preciso crear cauces que simplifiquen la compra por parte de los pequeños y medios productores. En algunos países, las cooperativas de productores podrían servir de nexo entre los cultivadores-exportadores y los cultivadores-importadores. Otra solución podría ser la de crear empresas mixtas con productores de plantas en tiesto en gran escala y distribuidores de plantas jóvenes. En cualquier caso, se precisa una cooperación para responder a la demanda diversificada y variable de Europa.

#### Mejoramiento de las condiciones del mercado

La posición competitiva de los productores europeos y no europeos se ve considerablemente influida por la eficiencia de sus sistemas de comercialización. Los productores locales de flores han podido mantener su posición en el mercado pese a unos costos y a unos precios más altos

gracias a unos cauces eficientes para las ventas. El eficaz sistema de comercialización de las subastas neerlandesas de flores ha contribuido considerablemente a asegurar la posición comercial de los proveedores no europeos.

Otro requisito esencial para ampliar las ventas de flores es el cultivo y la introducción de nuevas variedades. En la mayoría de los mercados, algunas de las variedades usuales han perdido su novedad y se incluyen en el surtido estándar, que se vende en grandes cantidades pero a precios bajos. Si el surtido no se completa con variedades nuevas y atractivas, hay el peligro de que despierte un interés cada vez menor.

La gran aportación de Israel a las importaciones europeas de flores cortadas, que asciende a más de 50%, es resultado de una investigación sistemática y del asesoramiento a los productores, así como del establecimiento de una organización eficiente de ventas y de la oferta de un surtido amplio y atractivo, en el que se incluyen constantemente nuevos tipos y variedades.

Es preciso también ofrecer flores de alto valor y de calidad más constante. A veces se formulan quejas sobre la pobre calidad de los ramos de flores previamente arreglados, sobre las flores cortadas muy tarde justo antes de la fuerte demanda de los días festivos, sobre los productos de invernadero cuando termina la temporada, así como sobre la falta de frescor debida al prolongado tiempo de distribución.

A este respecto, merece atención la posibilidad de introducir normas de calidad para las flores y de fijar calidades mínimas para la exportación, con arreglo a orientaciones oficiales. Debe observarse, sin embargo, que tales medidas sólo tendrán probabilidades de éxito si se controla la calidad de las exportaciones.

El mantenimiento de alta calidad a lo largo de toda la cadena de comercialización requiere grandes esfuerzos técnicos y de organización. Se están haciendo rápidos progresos técnicos para mantener frescas las flores cortadas. Los proveedores situados lejos del mercado deberían aprovecharse especialmente de tales progresos (los cuales, no obstante, presuponen una investigación especial sobre las variedades ofrecidas). Temperaturas favorables durante las operaciones de embalaje y transporte, así como la organización de una distribución rápida, pueden promover también alta calidad.

También debería considerarse la posibilidad de fijar normas y reglas para el embalaje, en las que se establecerían el número de flores por ramo y la densidad del embalaje. □

## Indice General

	Pág.
1. Análisis de mercados regionales e internacionales para productos comercializables	2
1.1. Selección de mercados	3
Apéndice 1.1.	12
a. Población países de la ALADI, Brasil y Paraguay.	13
b. Calendario, superficies cosechadas, precios, exportaciones e importaciones para arroz con cáscara, batata, tomate, limón y naranja. Países de la ALADI	15
c. Datos sobre comercio internacional de arroz	37
1.2. Factores facilitadores y retardadores para el comercio	60
Apéndice 1.2.	70
a. Situación arancelaria de los países de la ALADI, e importaciones de arroz a Brasil y Paraguay	71
b. Restricciones no arancelarias de Brasil	75
1.3. Adecuaciones productivas necesarias para alcanzar los mercados planteados	86
Apéndice 1.3.	94
a. Perfil de plantadores de arroz según estratos	95
b. Tipo de cambio efectivo para el arroz	99
1.4. Características salientes que facilitan la colocación de los productos	124
1.5. Determinación de las posibilidades de colocación de los productos	130
Apéndice Especial. Información referente a la comercialización de flores	136