

0
0.322(2)

D.32

I
I Final

32453



POSIBILIDADES DE COMERCIO CON CHILE A PAISES
DEL PACIFICO A TRAVES DE PASOS CORDILLERANOS
UBICADOS EN RIO NEGRO Y NEUQUEN

INFORME FINAL

Volumen I

Angel J. Durini

0
0.322(2)

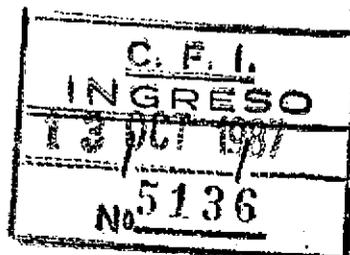
01231

6
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40
41
42
43
44
45
46
47
48
49
50
51
52
53
54
55
56
57
58
59
60
61
62
63
64
65
66
67
68
69
70
71
72
73
74
75
76
77
78
79
80
81
82
83
84
85
86
87
88
89
90
91
92
93
94
95
96
97
98
99
100

Angel J. Durini
ESTADISTICO MATEMATICO

Buenos Aires, octubre 13 de 1987.-

Señor Secretario General
del Consejo Federal de Inversiones
Ing. Juan José Ciacara
S/D



Ref.: Programa 1062. Estudio 04

De mi mayor consideración:

Me es grato dirigirme al señor Secretario General para adjuntar cuatro ejemplares del Informe Final del estudio de la referencia, cuyo título es "Posibilidades de comercio con Chile a países del Pacífico a través de pasos cordilleranos ubicados en Río Negro y Neuquén".

Sin otro particular le saluda respetuosamente.

Angel J. Durini

H: 12221
12224
12240 H 12246
12244 H 12247
22255
H 2222
H 4/1/21
H 22
H 34

Grecia Montedani
Sec. Crub.
Tercera

NOTA DEL AUTOR

- El presente trabajo ha sido elaborado en el marco de un contrato de tres meses de duración.

- El equipo interviniente estuvo integrado de la manera siguiente:
 - el autor responsable del contrato
 - un economista
 - dos asistentes técnicos

- Los veinte productos específicos que sirvieron de base al trabajo, fueron individualizados después de un mes de iniciadas las tareas.

- El viaje de conocimiento al sur de Chile de una semana de duración, recién pudo iniciarse restando tres semanas para la presentación final de este informe.

CONVENCIONES UTILIZADAS

- Magnitud cero
- ... Magnitud inferior a la mitad de la mínima
unidad considerada
- s/d Sin datos
- u\$s Dólares estadounidenses

INDICE

Página N°

CAPITULO I. PLANTEO DE ANALISIS Y ANTECEDENTES

1. Introducción	1
2. Caracterización del área de interés del sur de Chile	4
2.1. Delimitación	4
2.2. Aspectos de población y consumo	5
2.3. Características económicas	9
2.4. Aspectos de infraestructura	14
3. El área del Pacífico	19
4. Ubicación geoeconómica de Río Negro y Neuquén	22

CAPITULO II. DESCRIPCION TECNICO-COMERCIAL DE LOS PRODUCTOS

EXPORTABLES SELECCIONADOS

1. Tipos de productos seleccionados	24
2. Descripción	28
2.1. Manzanas frescas	28
2.2. Peras frescas	29
2.3. Jugo concentrado de manzana	30
2.4. Jugo concentrado de pera	31
2.5. Manzanas desecadas y deshidratadas	32
2.6. Peras desecadas y deshidratadas	32
2.7. Jaleas de frutas finas	33

2.8. Mermeladas de frutas finas	34
2.9. Vinos finos	34
2.10. Pellets de lúpulo	35
2.11. Carne caprina	36
2.12. Pelo de chivo	37
2.13. Cueros ovinos curtidos	39
2.14. Cueros caprinos curtidos	41
2.15. Tops de lana peinada /	44
2.16. Baritina /	45
2.17. Bentonita /	47
2.18. Mármol	48
2.19. Granito	50
2.20. Multilaminado de álamo	50

CAPITULO III. DIMENSIONAMIENTO DE LOS SALDOS EXPORTABLES

1. Calidades actuales y potenciales	52
2. Volúmenes probables actuales y potenciales	57
3. Regímenes de exportación y regulaciones conexas	70
4. Estimación de precios FOB de exportación	83

CAPITULO IV. DETERMINACION Y EVALUACION DE MEDIOS DE TRANSPORTE

1. Identificación de medios de transporte	88
2. Trayectorias y frecuencias de transporte marítimo	92
3. Costos de transporte marítimo y total	93

CAPITULO V. ESTIMACION DE POSIBILIDADES DE EXPORTACION

1. Manzanas frescas	96
2. Peras frescas	107
3. Jugos concentrados de manzana y pera	117
4. Manzanas desecadas o deshidratadas	127
5. Peras desecadas o deshidratadas	136
6. Jaleas y mermeladas de frutas finas	143
7. Vinos finos	150
8. Pellets de lúpulo	164
9. Carne caprina	173
10. Pelo de cabra	179
11. Cueros caprinos curtidos	191
12. Cueros ovinos curtidos	199
13. Tops de lana peinada	211
14. Baritina	219
15. Bentonita	230
16. Mármol	238
17. Granito	247
18. Multilaminados de álamo	255

CAPITULO VI. PRODUCTOS CHILENOS QUE INTERESAN SER EXPORTADOS A
RIO NEGRO Y NEUQUEN

1. Introducción	261
2. Los productos chilenos de interés	266

3. Los pasos fronterizos	269
4. La intensificación del intercambio	271
<u>CAPITULO VII.</u> SUMARIO, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	272

ANEXO I. EXPORTACIONES ARGENTINAS

ANEXO II. IMPORTACIONES DE LOS PAISES DEL AREA DEL PACIFICO

CAPITULO I

PLANTEO DE ANALISIS Y ANTECEDENTES

1. INTRODUCCION

El presente estudio intenta constituir un primer trabajo exploratorio sobre las posibilidades de intensificar el tráfico de productos de Río Negro y Neuquén, hacia la zona sur de Chile y los países del área del Pacífico, a través de los pasos cordillera nos existentes en ambas provincias argentinas y que comunican con la mencionada zona chilena y sus puertos de embarque.

Es de público conocimiento la existencia de un importante antecedente, como lo es el "Análisis del Intercambio Comercial entre la Provincia del Neuquén y Zona del Alto Valle de Río Negro con Chile y Países del Pacífico", elaborado durante el año 1972 por un calificado equipo de expertos. Se trata de un importante trabajo elaborado en base a información secundaria, con un enfoque macrocomercial de las posibilidades de intercambio.

El carácter explorativo del trabajo aquí encarado se debe a lo siguiente:

- . el "Análisis del Intercambio Comercial entre la Provincia del Neuquén y Zona del Alto Valle de Río Negro con Chile y Países del Pacífico" mencionado anteriormente tiene ya cinco lustros y su actualización demandaría un gran esfuerzo;
- . la situación, según se estima, ha variado sustancialmente desde aquella época, una actualización casi significaría una nueva investigación;
- . en tal instancia un trabajo breve, orientativo, tendiente a identificar productos potencialmente favorables, pareció lo más adecuado.

Así surgió entonces la idea de considerar el tema sobre la base de casos concretos, es decir, productos específicos que permitieran una exploración primaria y orientativa de posibilidades, que en aquellos casos que resultara favorable diera pie a un posterior análisis en profundidad.

Los casos concretos aludidos se plasmaron en la selección de veinte productos sobre los que se desarrollaría el análisis exploratorio presente.

La tarea de selección estuvo a cargo de las autoridades provinciales actuantes como contra-parte del trabajo, y su lista detallada figura en el Cuadro I.1.

Como allí se observa, se trata de veinte productos bastante diferenciados, tanto por sus características comerciales como por la experiencia existente sobre los mismos.

Tales condiciones permiten vislumbrar que los resultados a obtener para cada producto serán necesariamente muy dispares, máxime si se tiene en cuenta que todo el desarrollo se basa en información secundaria disponible en el país, que por cierto es muy escasa y genérica con respecto a los productos en las zonas investigadas.

Los datos obtenidos en una breve gira de una semana por el sur de Chile, reforzaron las posibilidades de obtención de información, aunque no mucho con respecto al área del Pacífico.

Este capítulo de planteo del análisis será continuado, luego de la síntesis introductoria precedente, con una esquematización, también resumida, de los siguientes temas básicos de la cuestión:

- caracterización económico-comercial de las Regiones de Chile que más interesan en este análisis;
- perfil dimensional de la denominada "Area del Pacífico" en cuanto a los alcances de este trabajo;
- ubicación geoeconómica de las provincias de Río Negro y Neuquén en relación a los mercados bajo análisis.

En forma sucesiva estos temas serán tratados dentro de los alcances del presente capítulo.

CUADRO I.1

NOMINA DE LOS PRODUCTOS QUE FORMAN PARTE DEL ANALISIS

1. Manzanas frescas
2. Peras frescas
3. Jugo concentrado de manzana
4. Jugo concentrado de pera
5. Manzanas desecadas o deshidratadas
6. Peras desecadas o deshidratadas
7. Jaleas de frutas finas
8. Mermeladas de frutas finas
9. Vinos finos
10. Pellets de lúpulo
11. Carne caprina
12. Pelos de chivo
13. Cueros ovinos curtidos
14. Cueros caprinos curtidos
15. Tops de lana
16. Baritina
17. Bentonita
18. Mármol
19. Granito
20. Multilaminado de álamo

2. CARACTERIZACION DEL AREA DE INTERES DEL SUR DE CHILE

2.1. Delimitación

Las provincias de Río Negro y Neuquén lindan con cuatro Regiones del sur de Chile, la VII, VIII, IX y X. Las Regiones se suceden de norte a sur en el orden señalado.

La Región VII es la más septentrional, linda con el extremo noroeste de Neuquén, no existiendo medios e infraestructura de comunicación directa en la actualidad, razón por la cual no ha sido incluida en las Regiones del aquí denominado sur de Chile.

El análisis queda así circunscripto a las Regiones VIII, IX y X, es decir una zona comprendida entre los paralelos 36 y 44 grados sur, que constituye la parte más septentrional de la considerada zona sur del país.

En la división política de Chile las Regiones están integradas por provincias. Las tres Regiones bajo consideración están compuestas de la siguiente manera:

<u>Región</u>	<u>Provincias</u>
Región VIII	Ñuble; Bio-Bio; Concepción; Arauco
Región IX	Malleco; Cautin
Región X	Valdivia; Osorno; Llanquihue; Chiloe; Palena

La superficie total de la zona es de alrededor de 135.700 km², de la cual cerca de la mitad corresponde a la Región X.

De forma alargada rectangular, tiene un ancho que no supera los 230 km y un largo de 960 km, aunque excluyendo la parte meridional insular de la Región X (al sur de Puerto Montt), la longitud se achica a alrededor de 670 km.

Una de las ciudades que está más al norte de la zona analizada, la localidad de Chillan, se encuentra a una distancia de 400 km de Santiago, centro neurálgico del país. La ciudad más al Sur, Puerto Montt, está en cambio a alrededor de 1.050 km.

2.2. Aspectos de población y consumo

En el año 1982 la población conjunta de las tres Regiones era de 3.062.000 habitantes. Al ser la población total del país en esa fecha de 11.487.000 habitantes, aquella significaba un 27% del total.

La población del país ha crecido en los últimos lustros a una tasa anual de 1,7%. El crecimiento en las tres Regiones ha sido significativamente menor al del promedio del país. Por ejemplo la tasa anual intercensal 1970/80 resulta de 0,1; 0,4 y 0,9 para la VII, IX y X respectivamente. En 1980/82 hay una apreciable mejoría que las lleva a 1,4; 0,6 y 1,2 dadas en el mismo orden.

Considerando que esta última tasa de crecimiento anual de población se mantenga con posterioridad a 1982, la población de toda la zona respondería a las siguientes proyecciones:

Zonas	Población censal 1982	Proyecciones		
		1987	1990	1995
(miles de habitantes)				
<u>Total</u>	<u>3.062</u>	<u>3.284</u>	<u>3.400</u>	<u>3.606</u>
Región VIII	1.517	1.649	1.719	1.843
Región IX	667	692	704	725
Región X	878	943	977	1.038
(porcentajes)				
<u>Total</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
Región VIII	49,5	50,2	50,6	51,1
Región IX	21,8	21,1	20,7	20,1
Región X	28,7	28,7	28,7	28,8

Como se aprecia en el cuadro anterior, proyecciones razonables para 1990 y 1995 llevarían la población zonal a los 3.400.000 y 3.600.000 habitantes, cifras nada despreciables si se comparan con las de Río Negro y Neuquén, y las de la propia Patagonia en su conjunto.

Como se verá más adelante, la población de Río Negro y Neuquén en conjunto se proyecta en 1.026.000 y 1.355.000 para 1990 y 1995, y la del total patagónico en 1.622.000 y 2.085.000 para tales fechas. Sirvan estas cifras solo para referenciar la importancia de las zonas chilenas bajo análisis.

Un 66% de la población de la zona era urbana al nivel del año 1982. En los aproximadamente 670 km que van de norte a sur (Chillan-Puerto Montt) se encolumnan las principales ciudades de la zona entre las que se destacan Chillan, Concepción (y los puertos cercanos), Temuco, Valdivia, Osorno y Puerto Montt.

La participación de estas Regiones en el Producto Geográfico Bruto Nacional (en el año 1980) alcanzaba al 19,1%, según la discriminación que se muestra en el detalle siguiente:

	<u>Total zona</u>	<u>Región VIII</u>	<u>Región IX</u>	<u>Región X</u>
• Participación en el P.G.B.N. Año 1980. (%)	19,1	10,9	3,2	5,0
• Participación en la población. Año 1982 (%)	26,7	13,2	5,8	7,6
• Coeficiente participación P.G.B.N. sobre participación población	0,72	0,83	0,55	0,66

La Región VIII, por su parte, con el 10,9% de participación en el Producto Geográfico Bruto, supera a las otras dos regiones conjuntamente.

En todos los casos, como ocurre normalmente en las zonas no metropolitanas, la relación de la participación del producto geográfico bruto sobre la participación de la población da una magnitud inferior a uno (en donde uno es la relación entre ambos totales nacionales, producto geográfico y población).

La Región Metropolitana (la única Región fuera de la numeración romana) arroja un coeficiente de 1,12, y la Región V que involucra a Valparaíso da 1,03.

El poder adquisitivo en la zona estudiada debe guardar cierta proporción con los coeficientes señalados de productos geográfico y población.

Si bien la demanda específica de un producto en cada Región depende de su elasticidad con el ingreso (en los productos alimenticios seguramente las disparidades de los niveles de elasticidad entre Regiones serán menores que en los no alimenticios, y mucho menores que en los suntuarios), los coeficientes calculados ayudan a establecer una idea relativa del potencial demandante de la zona.

Dentro de ella no cabe duda que el mayor potencial está ubicado en la Región VIII, y el menor en la Región IX. Si se toma en cuenta el nivel de producto bruto del país y se lo compara con el de Argentina, se podrá tener una idea ampliada de las posibilidades de la zona chilena considerada.

Al solo efecto de brindar elementos cuantitativos que ilustren sobre aspectos dimensionales del mercado se podrían utilizar los siguientes datos de producto bruto del World Development Report del Banco Mundial del año 1987.

	Producto bruto	
	Total	Per capita
	(millones de u\$s)	(u\$s)
Argentina	65.920	2.200
Chile	16.000	1.400

El producto bruto per capita chileno era un 64% del argentino, en el año 1985. Aunque se tiene conciencia que las estimaciones de producto bruto convertido a una moneda común no siempre reflejan de manera veraz la posición relativa entre países, debe aceptarse a aquella medida como una aproximación de la realidad.

Asumiendo también que el producto bruto es también indicativo del poder adquisitivo y que la relación de poder adquisitivo del sur de Chile sobre el promedio del país es similar al de la Patagonia sobre el promedio argentino, se podría inferir que la capacidad de consumo de las zonas estudiadas de Chile son un 64% de su similar argentino (en este caso Patagonia).

Ampliando este análisis a las poblaciones de ambas zonas, como ya se ha visto que en 1995 la Patagonia tendrá un registro probable de 2.085.000 habitantes y el sur de Chile de 3.600.000 (aquella población es el 58% de esta última), bien puede estimarse que la capacidad de consumo total de ambas zonas (sur de Chile y Patagonia) son equivalentes.

2.3. Características económicas

Un elemento importante para la caracterización de un área geográfica lo provee el conocimiento sobre el uso de la tierra en la gestión agropecuaria.

Por ello se ha creído oportuno presentar un resumen de datos cuantitativos sobre dicha cuestión, que contribuyen a dar una idea sobre la zona sur de Chile.

El Cuadro I.2 contiene para todo el país, para la zona y para cada una de las tres Regiones, cinco indicadores básicos de la cuestión. Al pie del cuadro, para una mejor visualización, se agrega la contribución porcentual de cada una sobre el total del país.

En el número de explotaciones agropecuarias la zona cuenta con el 51,6% del total del país, distribuidas de manera relativamente pareja en las tres Regiones. Debe tenerse en cuenta que la superficie de las tres Regiones constituye alrededor de 135.700 km², es decir, el 18% del total de territorio continental e insular de Chile.

La existencia de algo más de la mitad de explotaciones agropecuarias señala con claridad la importancia que el uso de la tierra tiene para la economía de la zona.

El rubro siguiente del cuadro, tierra de cultivo o labranza, muestra también de manera relativa al resto del país, la importancia de la zona en cuanto a su nivel de cultivo: un 57% de las tierras de cultivo o labranza del país le pertenecen.

Salteando el orden del cuadro a "praderas mejoradas", aspecto este que implica también un cierto grado de labranza de la tierra, se ve que se llega igualmente a la mitad de la existente en el país.

Por el contrario, las "praderas naturales" salteadas anteriormente constituyen un indicador de baja productividad, caso en el que la zona reduce sustancialmente su participación nacional.

Finalmente, el rubro "bosques en explotación", en un país de reconocida riqueza silvícola, con un registro de 53,5% de las tierras destinadas a esa actividad, enseña

CUADRO I.2

SUR DE CHILE. INDICADORES SOBRE EL USO DE LA TIERRA. AÑO 1975-76

Rubros	Total Chile	Total Zona	Región VIII	Región IX	Región X
			(miles)		
. Explotaciones agropecuarias (número)	305,5	157,5	56,3	50,6	50,6
. Tierras de cultivo o labranza (has)	3.318	1.891	731	723	437
. Praderas naturales (has)	10.854	2.462	785	846	831
. Praderas mejoradas (has)	1.315	676	82	145	449
. Bosques en explotación (has)	5.950	3.181	1.056	682	1.443
			(porcentajes sobre Total Chile)		
. Número de explotaciones agropecuarias	100	51,6	18,4	16,7	16,7
. Tierras de cultivo o labranza	100	57,0	22,0	21,8	13,2
. Praderas naturales	100	22,7	7,2	7,8	7,7
. Praderas mejoradas	100	51,4	6,2	11,0	34,1
. Bosques en explotación	100	53,5	17,7	11,5	24,3

FUENTE: Geografía Económica de Chile, GEMINES, Editorial Andrés Bello, 1982.

con suficiente claridad la importancia de la zona en un ámbito de reconocida capacidad maderera.

Aunque los datos utilizados pertenecen al período 1975-76, debiendo existir seguramente estimaciones más recientes que no han estado al alcance del grupo de trabajo, es igualmente válido hacer algunas consideraciones resumidas sobre atributos salientes de la zona:

- es notoria su importancia agrícola, aspecto que con más intensidad presentan las Regiones VIII y IX;
- la ganadería es también una actividad de buena consideración, aunque en la Región X parece ser más destacada;
- la silvicultura es tanto o más importante que la parte agrícola, con mayor preeminencia en las Regiones VIII y X.

La importancia agropecuaria-silvícola de la zona puede ser también apreciada en los datos volcados en el Cuadro I.3, en el que figura el valor agregado al producto geográfico bruto de los sectores productivos que lo componen. "Electricidad, gas y agua" puede o no ser considerado un sector productivo, pero por encima de tal definición aquí se ha considerado conveniente su incorporación.

En "Agricultura, silvicultura y caza", según se aprecia en el cuadro mencionado, el aporte de las tres Regiones al producto sectorial nacional fue del 39,3% en 1980. Con una ligera preeminencia de la Región VIII (15,4% sobre el sectorial nacional), las dos restantes registran 11,0% y 12,9%.

Para referenciar más adecuadamente estas cifras conviene recordar lo dado anteriormente:

CUADRO I.3

INDICADORES MACROECONOMICOS DE ACTIVIDADES PRODUCTIVAS. AÑO 1980

Sectores económicos productivos	Total Zona	Región VIII	Región IX	Región X
		(miles de \$ de 1977)		
. Agricultura, silvicultura y caza	11.067	4.328	3.106	3.633
. Pesca	1.007	574	2	431
. Explotación de minas y canteras	753	723	-	30
. Industria manufacturera	13.371	10.012	562	2.797
. Electricidad, gas y agua	1.997	1.582	88	327
. Construcción	3.252	2.035	394	823
		(% sectorial sobre Chile = 100)		
. Agricultura, silvicultura y caza	39,3	15,4	11,0	12,9
. Pesca	46,1	26,3	0,1	19,7
. Explotación de minas y canteras	2,9	2,8	-	0,1
. Industria manufacturera	17,3	13,0	0,7	3,6
. Electricidad, gas y agua	25,4	20,1	1,1	4,2
. Construcción	17,8	11,1	2,2	4,5
. Número de establecimiento industriales		2.439	1.218	1.379

FUENTE: ODEPLAN, Planes Regionales de Desarrollo 1982/89

Conceptos	Total zona	Región VIII	Región IX	Región X
	(% sobre el total del país)			
. Población	26,7	13,2	5,8	7,6
. Producto Geográfico Bruto	18,1	10,9	3,2	5,0

Con el 26,7% de la población y con una contribución al producto geográfico bruto nacional del 18,1%, el sector "Agricultura, silvicultura y caza" participa con el 39,3% de su producto sectorial. Esta escala referencial es bien clara para establecer la incidencia del sector mencionado en las actividades productivas de la zona.

El sector "Pesca" acaparaba en 1980 un 46,1% del valor agregado sectorial nacional. Y aquí sí la actividad saliente se presenta en las dos Regiones con capacidad portuaria (VIII y X).

La actividad minera no constituye una cuestión importante en la zona. Solo la Región VIII presentaba un registro algo significativo en el año comentado.

Llegar a la "Industria Manufacturera" significa considerar al sector productivo de mayor relevancia individual, con un registro 20% superior a "Agricultura, silvicultura y caza". Aún así, el 17,3% de participación sectorial es una magnitud bastante inferior a la participación poblacional (26,7%), pero muy parecida a la que le corresponde a todo el producto geográfico bruto (18,1%). Ello indica que la zona tiene un desarrollo industrial promedio en el contexto chileno, la mayor parte del cual está concentrado en la Región VIII.

Los dos restantes sectores ayudan a confirmar el nivel de desarrollo de la zona en el contexto nacional, y a señalar a la Región VIII como la de mayor significación económica en la zona.

2.4. Aspectos de infraestructura

La zona chilena que se analiza, al igual que la zona argentina (Río Negro y Neuquén), según el enfoque de este trabajo debe ser vista en tres roles diferenciados, a saber:

- como consumidora de productos de la otra zona;
- como proveedora de productos a la otra zona;
- como zona de tránsito y embarque de los productos de la otra zona.

Ambas zonas pueden beneficiarse en la complementación económica directa, y servir de punto de apoyo para emprendimientos hacia terceros países.

La existencia de la cordillera como límite natural no hace tan fácil las cosas, dadas las complejidades físicas a que están supeditadas las comunicaciones. Por ello conviene hacer un esquemático repaso de algunos aspectos de infraestructura de interés en relación a la zona sur chilena.

El Gráfico I.1 contiene un mapa de la zona sur chilena y de su lindante Río Negro y Neuquén. El mapa se refiere a pasos cordilleranos, caminos, ciudades y puertos.

Como allí se observa existe una gran multiplicidad de pasos cordilleranos que comunican ambas zonas. La lista de los más importantes es la siguiente (de norte a sur):

- Pichachen
- Pino Hachado
- Icalma
- Mamuil Malal
- Carirrine
- Hua Hum
- Puyehue
- Pérez Rosales

El primero está a la altura del área de Chos Malal, y de Concepción por el lado chileno. Pino Hachado e Icalma se encuentran en la línea de Zapala y Temuco. Más al sur Mamuil Malal y Carirrine conectan las áreas de Junín de los Andes con Temuco, Loncopué y Valdivia. Hua Hum es el equivalente a la altura de San Martín de los Andes. Finalmente Puyehue, el paso quizá más activo comercialmente, enlaza a San Carlos de Bariloche con el extremo sur de las zonas chilenas analizadas (Osorno y Puerto Montt).

El problema de las obras de infraestructura que hacen falta para una buena y cercana relación comercial entre ambas zonas constituye un tema de gran importancia. Los costos de comunicación física cambian significativamente en las dos instancias.

El otro aspecto que debe ser conocido para lograr familiaridad con la situación de potencial intercambio, y que supera aún la exclusiva relación directa entre ambas zonas, es la cuestión de los puertos de embarque.

La zona chilena cuenta con tres puntos específicos en cuanto a materia de puertos se refiere. Ellos son Concepción, Valdivia y Puerto Montt. Como el de Valdivia requiere obras de importancia para resolver los daños producidos por un siniestro, quedan dos puntos solamente, ubicados en ambos extremos de la zona.

Según datos publicados en "Geografía Económica de Chile" del año 1982 (ver Cuadro I.4), la capacidad de la infraestructura portuaria está en 10.250.000 ton/año, de la cual una sustantiva mayoría (7.750.000 ton/año) corresponde a puertos graneleros y terminal petrolera. En lo restante Lirquen aparece como lo más significativo, destacándose con respecto a Talcahuano y San Vicente.

La capacidad de Puerto Montt es notoriamente inferior a la de la cadena de puertos que rodean a Concepción.

De la misma fuente se han extraído datos sobre infraestructura caminera y ferroviaria, los que figuran en el Cuadro I.5.

CUADRO I.4

SUR DE CHILE. INFRAESTRUCTURA PORTUARIA
(Regiones VIII, IX y X)

Regiones y puertos	Sitios de atraque		Almacenes superficie (m ²)	Capacidad (ton/año)
	Nº	Longitud (m)		
- <u>REGION VIII</u>				<u>10.250.000</u>
• Puertos mayores	8	1.346	41.767	2.500.000
Lirquen	4	646	25.000	1.500.000
Talcahuano	2	260	3.267	400.000
San Vicente	2	440	13.500	600.000
• Graneleros				4.750.000
Penco				750.000
Lota-Coronel				1.500.000
de la Cap				2.500.000
• Terminal petrolera de la refi- nería de San Vicente				3.000.000
- <u>REGION IX</u>				
• Sin puertos				
- <u>REGION X</u>	<u>3</u>	<u>498</u>	<u>12.545</u>	<u>625.000</u>
• Puertos mayores	3	498	12.545	625.000
Valdivia	1	138	2.445	100.000
Puerto Montt	2	360	10.100	525.000

FUENTE: Geografía Económica de Chile, Gemines, Editorial Andrés Bello, 1982

CUADRO I.5

SUR DE CHILE. INFRAESTRUCTURA CAMINERA Y FERROVIARIA

(Regiones VIII, IX y X)

<u>Tipos de caminos</u>	<u>Total</u>	<u>Región VIII</u>	<u>Región IX</u>	<u>Región X Z</u>
		(km)		
<u>Total red caminera</u>	<u>33.530</u>	<u>12.035</u>	<u>11.500</u>	<u>9.995</u>
- Tránsito permanente	22.720	6.401	6.324	9.995
. Hormigón + pavimento	2.018	564	571	883
. Rapiados y estabilizados	15.283	3.078	5.145	7.060
. Tierra estabilizada	2.830	1.509	607	714
. Otros	2.588	1.250	-	1.338
- Tránsito estacional	10.809	5.633	5.176	-
		(porcentajes)		
<u>Total red caminera</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
- Tránsito permanente	67,8	53,2	55,0	100,0
. Hormigón + pavimento	6,0	4,7	5,0	8,8
. Rapiados y estabilizados	45,6	25,6	44,7	70,6
. Tierra estabilizada	8,4	12,5	5,3	7,1
. Otros	7,8	10,4	-	13,4
- Tránsito estacional	32,2	46,8	45,0	-
Ref ferroviaria	2.095	792	779	524

FUENTE: Geografía Económica de Chile, Gemines, Editorial Andrés Bello, 1982.

3. EL AREA DEL PACIFICO

La dimensión del área del Pacífico, como es bastante obvio, no guarda relación con la pequeña dimensión poblacional y económica que tiene el sur de Chile.

Ocurre que en el presente trabajo hay dos cuestiones tratadas simultáneamente que de por sí tienen características y dimensiones no comparables.

Si la capacidad total de consumo del sur de Chile puede estar en los u\$s 3.000 millones, el área del Pacífico es eso multiplicado por varios cientos de veces.

Una somera idea de la dimensión económica en consideración se puede apreciar en el Cuadro I.6, en el cual figura el producto bruto interno de una buena cantidad de los países involucrados.

Es cierto que EE.UU. y Canadá solo debieran involucrar la costa oeste, pero las cifras que se observan eximen de todo comentario.

La expansión comercial de la economía japonesa y de los "nuevos países industriales" del sudeste asiático, constituyen complementariamente un polo de atracción para nuevas corrientes de intercambio que no deben desconocerse en el análisis y consideración del presente tema.

Esas dos cuestiones simultáneas mencionadas en las que se centra la atención (sur de Chile y área del Pacífico), aparte de ser dimensionalmente dos cosas tan distantes, merecen las siguientes consideraciones adicionales:

- el intercambio entre Río Negro y Neuquén con el sur de Chile, visto esto en ambas direcciones, solo podrá ser factible en pequeños volúmenes para una gran diversidad de productos, y eso pensando en la aplicación de un criterio muy amplio en la regulación de las relaciones comerciales bilaterales;

CUADRO I.6

PRODUCTO BRUTO INTERNO DE UN CONJUNTO DE PAISES
DEL AREA DEL PACIFICO. AÑO 1985

<u>Países</u>	<u>Producto Bruto Interno</u> <u>Año 1985</u> (millones de u\$s)
<u>AMERICA</u>	
. EE.UU.	3.946.600
. Canadá	346.030
. México	177.360
. El Salvador	3.820
. Honduras	2.960
. Nicaragua	2.860
. Guatemala	11.020
. Costa Rica	3.810
. Panamá	4.880
. Venezuela	49.600
. Colombia	34.400
. Ecuador	12.550
. Perú	16.850
. Chile	16.000
<u>ASIA</u>	
. Japón	1.327.900
. China	265.530
. Filipinas	32.590
. Tailandia	38.240
. Malasia	31.270
. Corea, Rep. de	86.180
. Hong Kong	30.730
. Singapur	17.470

FUENTE: World Development Report 1987, World Bank, Oxford University Press.

- las exportaciones al área del Pacífico solo son concebibles, al contrario de lo planteado precedentemente, de una manera masiva y para productos que hayan demostrado o pueden demostrar posibilidad exportadora al resto del mundo.

En otras palabras, en el primer caso el planteo va a complementar una capacidad de abastecimiento en una canasta de amplia diversidad de productos, incluidas materias primas para industrialización y consumo local, todo en volúmenes relativamente pequeños. En el segundo caso, en cambio, hay que pensar en establecer corrientes firmes con productos de significativa importancia exportadora, en la más estrecha relación competitiva de que es capaz el país, o en este caso la zona de interés.

4. UBICACION GEOECONOMICA DE RIO NEGRO Y NEUQUEN

Los temas que más interesan en la consideración de este punto son los siguientes:

- aspectos de la ubicación geográfica de incidencia en las cuestiones tratadas;
- la oferta exportable de las dos provincias y su relación con las dos áreas consideradas (sur de Chile y Pacífico).

Todo esto se considera solo en un marco de gran generalidad que solo pretende ofrecer una macro ubicación de los factores principales del tema.

Río Negro y Neuquén, superados algunos importantes problemas de infraestructura, tienen una ubicación geográfica, con referencia al sur de Chile, tan competitiva como la que tiene el propio centro de ese país.

Los bajos aranceles de importación que rigen en ese país acrecentan la posibilidad para productos en los que las provincias del Comahue cuenten con ventajas comparativas no arancelarias. Esto tiene vigencia tanto para productos primarios como para los de uso o consumo final.

En cuanto a lo que se refiere al área del Pacífico, los productos de Río Negro y Neuquén podrían, a través de puertos chilenos, tener acceso a una más amplia estructura de tráficos marítimos, que los que cuenta hoy día desde el Atlántico.

Las eventuales diferencias de costos que pueden existir entre ambas vías de salida (Atlántico o Pacífico), serán evaluadas en un capítulo posterior, pero a juicio de los analistas de este trabajo, lo más importante es lo anterior.

Hay una cuestión final que sí merece una especial consideración. Se refiere a los intereses contrapuestos que puedan existir en ambos países (Argentina y Chile) con res

pecto a productos producidos en ambos lados de la cordillera, y que compiten en los mercados internacionales.

Ambas partes pueden considerar la existencia de beneficios y también de perjuicios, si cada uno permite al otro el uso de sus puertos de salida.

Un adecuado balance deberá encontrarse que conforme las expectativas de ambos países, y de cada uno de los sectores económicos involucrados.

CAPITULO II

DESCRIPCION TECNICO-COMERCIAL DE LOS PRODUCTOS EXPORTABLES SELECCIONADOS

1. TIPOS DE PRODUCTOS SELECCIONADOS

La lista que figura en el Cuadro II.1 que contiene la enumeración de los productos seleccionados, muestra claramente que se trata de productos diversos.

Un conjunto de ellos, seis para ser más precisos, forman parte de la reconocida riqueza frutícola de la zona, y constituyen tradicionalmente productos de exportación, como son las peras y manzanas frescas, sus jugos concentrados y las mismas frutas desecadas o deshidratadas.

A los anteriores se pueden agregar cuatro más para establecer la canasta de productos pertenecientes o derivados de la agricultura: ellos son jaleas y mermeladas de frutas finas, vinos finos y pellets de lúpulo. El 50% de los productos están en relación directa o indirecta con la agricultura.

Aunque formando parte de una misma canasta estos diez productos tienen diferencias entre sí. Las manzanas y peras y los pellets de lúpulo constituyen típicos productos primarios o "commodities". Aún así hay diferencias entre ellos, dado que los primeros son productos finales de consumo y el tercero de uso industrial.

A los anteriores se agrega otro grupo de productos de origen ganadero. Uno de ellos, carne caprina, forma parte de lo básico de la industria ganadera, siempre y cuando se la vea tras la óptica de la reconocida relación ganado-carne, indiscutiblemente válida en bovinos, y no tanto en otras especies donde hay productos derivados tanto o más importantes que la carne. Lo cierto es que la carne caprina es un producto de consumo final, que puede tener usos industriales, aunque esto último no sea común en Argentina.

Otro producto de este grupo, pelos de chivo, dependiendo del enfoque previsto en la explotación caprina, puede ser un producto o un subproducto de la actividad. Pero en

CUADRO II.1

CLASIFICACION DE LOS PRODUCTOS ANALIZADOS SEGUN SU USO

Productos	Productos primarios		Productos elaborados	
	Uso industrial	Uso (1) final	Uso industrial	Uso (1) final
. Manzanas frescas		x		
. Peras frescas		x		
. Jugo concentrado de manzana			x	x
. Jugo concentrado de pera			x	x
. Manzanas desecadas o deshidratadas			x	x
. Peras desecadas o deshidratadas			x	x
. Jaleas de frutas finas			x	x
. Mermeladas de frutas finas			x	x
. Vinos finos				x
. Pellets de lúpulo	x			
. Carne caprina	x	x		
. Pelos de chivo	x			
. Cueros ovinos curtidos			x	
. Cueros caprinos curtidos			x	
. Tops de lana			x	
. Baritina	x			
. Bentonita	x			
. Mármol	x	x		
. Granito	x	x		
. Multilaminado de álamo			x	

(1) Se refiere a uso o consumo final

cualquier instancia es un producto primario o "commodity" que tiene uso industrial.

Los dos tipos de cueros que componen la canasta ganadera son productos industriales (para uso industrial), derivados de subproductos ganaderos primarios, como serían los cueros crudos. La curtiembre agrega un proceso en toda la cadena de tratamientos industriales a que es sometido el producto.

Lo mismo reza para los tops de lana, que sobre la base de la lana en bruto ha sufrido un importante tratamiento manufacturero constituyendo un producto industrial intermedio.

Sigue luego un grupo de productos del sector minerales no metalíferos, como la baritina, la bentonita, el mármol y el granito. Los dos primeros son productos industriales y los dos segundos, según el grado de tratamiento físico recibido, pueden llegar a ser productos finales de la industria de la construcción.

Finalmente, el multilaminado de álamo es un producto industrial para la construcción, derivado de la actividad forestal.

Esta breve síntesis ha presentado la canasta de 20 productos constituyentes del estudio de una manera genérica, tratando de destacar y evidenciar sus más primarias características distintivas.

El Cuadro II.1 los presenta clasificados según su uso, lo cual ayuda a tener un conocimiento más agregado sobre el conjunto de productos bajo análisis.

Allí se nota la diversificación existente en el grupo bajo consideración.

De aquí en más, en este capítulo, se intenta hacer una primaria descripción de estos productos, aspecto que puede ayudar al lector no especialista a tomar mejor conciencia sobre los productos supeditados a análisis, cosa que por otro lado ha resultado necesaria para beneficio de los propios analistas que tienen a su cargo la investigación.

La reseña que sigue no se ha regido por la uniformidad sino solo por la necesidad de crear mejor conocimiento sobre los productos investigados.

2. DESCRIPCION

2.1. Manzanas frescas

Las manzanas que se producen en el país se dirigen principalmente al consumo fresco en el mercado externo, destino que absorbe aproximadamente la mitad de la producción de Río Negro y Neuquén.

En segundo lugar, y por los volúmenes de manzanas que insume, se ubica la industrialización, que da origen a una variedad de productos entre los que se destaca la importancia del jugo concentrado. Por último, el destino restante es el consumo en el mercado interno del producto fresco.

Como resultado de esto, la selección de las variedades de manzana cultivadas en el país ha sido orientada paulatinamente por las preferencias del mercado externo. Es así como alrededor del 90% de la producción total corresponde a dos variedades, Red Delicious y Granny Smith. La primera de ellas destinada en gran parte al principal comprador, Brasil, y consumida también en el mercado interno; mientras que la Granny Smith se exporta en alta proporción a países europeos. Entre las restantes variedades de manzana que se producen pueden mencionarse: Rome Beauty, Black Winesap, Deliciosos, Golden Delicious, Red Spur, Stark-Kritmson, King David y Jonathan.

La reglamentación vigente fijada por el Ministerio de Agricultura y Ganadería determina tres grados de selección de manzanas para exportación: Superior, Elegido y Comercial. Estos también suelen comercializarse en el mercado interno cuando no pueden ser colocados en el exterior. Además existen los grados Común y Económico, que se destinan al mercado interno.

La fruta que por sus características no queda incluida en ninguno de los grados de selección especificados se considera "de descarte", al igual que la fruta "del suelo",

que debe destinarse a la industrialización o a cualquier otro uso, excluido el consumo en fresco.

Las exigencias en materia de calidad y tamaño de las manzanas, así como las operaciones vinculadas con el empaque de las mismas, se realizan tomando en consideración las condiciones requeridas por la exportación. El calibre de las manzanas varía entre 88 mm y 150 mm y se envasan en cajas de 19 kg (netos) y cajones tray pack.

2.2. Peras frescas

Las peras producidas en el país se consumen mayormente en fresco, existiendo una tendencia a enviar mayores volúmenes a exportación y a reducir los enviados al mercado interno. En menor medida se destinan a la industrialización para elaborar peras "al natural", pulpa simple y concentrada, jugo natural y concentrado, y peras desecadas o deshidratadas.

La variedad más importante por el nivel de producción alcanzado es la "William's", que se consume en los destinos principales enumerados. En segundo término, la Packham's Triumph se orienta tanto al mercado interno como a la exportación; mientras que otra variedad de gran difusión, la Beurre D'Anjou, se destina principalmente a la exportación.

Entre las restantes variedades producidas se encuentran las siguientes: W. Bartlet, R. Bartlet, B. Guiffard, Winter Nelis y Beurre Bosc.

Las peras exportadas de Río Negro tienen un calibre de 70 mm a 180 mm y se envasan en cajones de 20 kg netos.

Al igual que para las manzanas, el Ministerio de Agricultura y Ganadería fija tres grados de selección para la exportación (o para el mercado interno), que son:

- grado superior
- grado elegido
- grado comercial

También se establecen dos grados, Común y Económico, destinados al mercado interno.

La fruta restante es considerada de "descarte" y juntamente con la fruta "del suelo" no podrá ser tamañada, empacada ni identificada para ser comercializada para su consumo en fresco debiendo destinarse a industria o a cualquier otro uso.

2.3. Jugo concentrado de manzana

El jugo concentrado de manzana tiene la apariencia de un néctar de color amarillento, con consistencia de jarabe y un acentuado sabor dulce. El tenor de acidez es variable, dependiendo de las características de las manzanas utilizadas en su elaboración.

Para producir el jugo concentrado se debe someter a la fruta fresca a un proceso de molienda o trituración y prensar la pulpa resultante para extraer el jugo, que luego es filtrado y concentrado. No se requiere la adición de elementos conservativos, ya que su función es cubierta por el efecto que produce la concentración del azúcar.

El jugo concentrado de manzana se envasa en tanques o en tambores de 60 galones (algo más de 220 litros), refrigerados a 4-6°C de temperatura. Sus características principales son las siguientes:

Jugo concentrado tipo "Clear"

Concentración	a) 70/71 grados brix b) 73/74 grados brix
Sabor	Típico a manzana
Acidez a 70/71 grados brix	18 GPL - 35 GPL
Almidón	Negativo
Pectina	Negativo
Color Rango	25%-35% (ámbar claro)
Turbidez Promedio	85%-95%

Densidad	1,356 kg/dm ³ a 71 brix
	1,375 kg/dm ³ a 74 brix
Sólidos insolubles	Negativo
Temperatura de llenado	Ambiente

Jugo concentrado tipo "Cluidy"

Concentración, acidez y densidad: similar al tipo "Clear"

Color: ámbar de elevada turbidez

Para la producción del jugo concentrado se utiliza comunmente la fruta de descarte, debiéndose procesar 8 kg de manzanas frescas para obtener 1 kg de jugo concentrado, al nivel de concentración de 72° brix.

El jugo concentrado de manzana puede ser comercializado en bidones o latas, para ser consumido como jugo simple mediante el agregado de agua. También se utiliza en la producción de sidra, vino y vinagre de manzana; para dar azúcar, cuerpo y sabor a otros tipos de bebidas; en la elaboración de golosinas, dulces y jaleas; y en la preparación de pan como "activador de levaduras".

2.4. Jugo concentrado de pera

El jugo concentrado de pera es un producto que, en términos generales, tiene características semejantes a las del jugo concentrado de manzana, y un proceso de elaboración similar. No obstante, hasta el momento registra volúmenes de producción de mucho menor significación.

Las especificaciones de los jugos concentrado de pera elaborados en la provincia de Río Negro son:

Concentración	70/71 grados brix
Sabor	Típico

Acidez	Menor de 1,8%
Almidón	Negativo
Pectina	Negativo
Densidad	1,36 kg/dm ³
Color	Ambar claro
Turbidez	Brillante

2.5. Manzanas desecadas y deshidratadas

La manzana deshidratada es el producto obtenido mediante la desecación artificial de la fruta fresca, por la acción de equipos u hornos deshidratadores, que mantiene un porcentaje de humedad que oscila entre el 4% y el 8%.

En el caso en que el proceso de secada se ha realizado por medio de agentes naturales como el sol y el aire caliente, el producto resultante mantiene entre un 8% y un 12% de humedad y se denomina "manzana desecada".

Las manzanas se presentan en "cascos", en "rodajas", en "dados" y en "picados" (en todos los casos, sin pedúnculo, corazón, semilla y epicarpio).

Además, para uso industrial se elaboran manzanas en rodajas con cáscara, con o sin corazón, y manzanas semi-peladas con corazón.

Estos productos se envasan en bolsitas de polietileno de 250 gramos (neto) para uso doméstico, o en cajas de cartón corrugado reforzado de 10 kg o 20 kg.

2.6. Peras desecadas y deshidratadas

Los procesos a que son sometidas las peras frescas para la obtención de productos desecados o deshidratados son similares a los mencionados en el caso de las manzanas. Es decir, secado por la acción de agentes naturales o artificiales, y como resultado un nivel de humedad del 8%-12% y del 4%-8%, respectivamente.

Los productos desecados o deshidratados se envasan al vacío en bolsas de polietileno de 250 y 500 gramos, emabaladas en cajas de cartón o madera de 3 y 10,5 kg.

2.7. Jaleas de frutas finas

El "Informe General sobre la Provincia de Río Negro" publicado por el Gobierno Provincial hace algunas referencias interesantes sobre las frutas finas como por ejemplo lo siguiente. Los cultivos de frutas finas se encuentran en una etapa experimental. La capacidad del producto regional permite que se realicen actividades de tratamiento de post-cosecha para su mejor conservación y transformaciones industriales primarias o de pequeñas y medianas factorías, cuyos productos se comercializan en el circuito turístico de El Bolsón y Bariloche.

- . Producción de todo tipo de frutas finas
durante el ciclo cultural 1984/85 72.500 kg

- . Previsión de cosecha de todo tipo de
frutas finas para el ciclo 1985/86 110.000 kg

Entre las frutas finas la publicación destaca:

- . frambuesa
- . grosella
- . boysemberry
- . logamberry
- . arándano
- . zarzamora
- . frutilla
- . frutos silvestres regionales

En términos generales, y de acuerdo con la definición proporcionada por la Norma IRAM 15.739, se denomina jalea de fruta al "producto de consistencia semisólida, obtenido mediante la cocción con azúcares del jugo o del extracto acuoso filtrado de las frutas; envasado en recipientes bromatológicamente aptos".

En este caso el interés se centra particularmente en las jaleas de frutilla, frambuesa, grosella y rosa mosqueta, frutas conocidas bajo la denominación común de "frutas finas", lo que incluye además otras especies.

El cultivo de las frutas finas en las provincias de Neuquén y Río Negro se lleva a cabo en los valles surcordilleranos, especialmente en las zonas vecinas a la localidad de El Bolsón.

2.8. Mermeladas de frutas finas

Con la denominación general de "mermeladas de frutas finas" se hace referencia aquí a un grupo de cuatro productos, que son las mermeladas de frutilla, frambuesa, grosella y rosa mosqueta.

La mermelada de fruta "es el producto de consistencia pastosa obtenido mediante la cocción con azúcares de pulpa tamizada de frutas frescas, que contiene en suspensión trozos de esas frutas, envasado en recipientes bromatológicamente aptos", según la definición aportada por la Norma IRAM 15.739.

2.9. Vinos Finos

El Instituto Nacional de Vitivinicultura ha definido al vino fino como "el vino proveniente de uvas de la *Vitis vinifera* L, de variedades aprobadas para tal fin por el I.N.V. para cada zona productora, cuya elaboración y crianza deberán ser las normales y apropiadas para obtener vinos de muy buena calidad utilizando prácticas autorizadas por dicho Organismo".

En las zonas vitivinícolas de Río Negro y Neuquén las condiciones ecológicas son apropiadas para el cultivo de variedades finas, por lo que a ellas les corresponde actualmente la mayor parte de la superficie de viñedos existente. Estas variedades son especialmente aptas para la producción de vinos finos, aunque en muchos establecimientos de la región sean utilizadas para la elaboración de vinos comunes. El hecho de que

el clima sea más frío que en otras zonas productoras del país le otorga a los vinos finos características especiales, que los hacen semejantes a los vinos de origen europeo.

Entre las principales variedades de vinos finos que se producen pueden mencionarse: Cabernet, Cabernet Sauvignon, Merlot, Pinot, Riesling, Semillón y Malbeck.

2.10. Pellets de lúpulo

El lúpulo es una planta aromática, herbácea y trepadora, perenne en su parte subterránea y anual en la aérea, originaria de zonas templadas del Hemisferio Norte.

Las plantas femeninas son las que poseen las flores llamadas "conos" que contienen la lupulina y otras sustancias de aplicación industrial.

Los pellets de lúpulo se obtienen desmenuzando a martillo los conos o flores secas hasta lograr un polvo fino, en el que las propias resinas que posee aglutinan la materia vegetal y forman el pellet.

El lúpulo es un insumo fundamental en la fabricación de cerveza, lo que constituye su destino principal, ya que en este uso no existen hasta el momento productos que puedan sustituirlo. Le da un sabor especial a la cerveza, y asegura su conservación impidiendo el desarrollo de diversos tipos de bacterias que la afectan. Se le agrega al mosto (cebada malteada y agua) en dosis que varían en función de la cantidad de ácidos amargos que posee la variedad de lúpulo utilizada.

La calidad del lúpulo se determina fundamentalmente por el contenido de ácidos Alfa, que deben estar presentes en una proporción del 4,5-5% para que sea aceptado por los productores de cerveza.

Las distintas variedades de lúpulo pueden ser clasificadas en dos categorías básicas, según el contenido de ácidos ALFA:

- lúpulo aromático, con un contenido de entre el 4% y el 8%, semejante al lúpulo

- alemán y que incluye variedades como Spalt, Hallertau, Hersbuck, Goding, Cascade y Fuggle;
- lúpulo amargo, con más del 7% de ácido Alfa, como las variedades Cluster, Northern Brewer, Brewers Gold, Bullion y Pride of Ringwood.

Argentina es el único productor sudamericano de lúpulo, con dos zonas de producción bien delimitadas, que son la del Alto Valle de Río Negro y Neuquén, y la de El Bolson-Lago Puelo.

En Neuquén y Río Negro (Alto Valle) las principales variedades cultivadas son: Clusters, Cascade y Pride of Ringwood. Mientras que en el área de El Bolson y Lago Puelo las variedades son; Brewers Gold, Bullion, Spalt y Cascade.

El lúpulo destinado a la exportación se envasa al vacío en bolsas de polietileno o de folios compuestos (polietileno, aluminio, polietileno) de 10 kg que se empaquetan a partes en cajones de madera o cajas de cartón corrugado.

2.11 Carne caprina

La provisión de proteína roja para un vasto sector de la población rural de la zona es abastecida mediante la faena de caprinos. La baja disponibilidad de sustitutos, las ventajas en los precios, el nivel de ingresos y el gusto, son los factores que influyen en mayor medida el consumo de carnes caprinas en la población rural.

La carne de caprino es muy conocida y apreciada por el chivito, animal de 3 a 5kg y de 3 a 6 meses de edad. El mostrenco (diente de leche a dos dientes) rinde entre 10 y 18 kilos de carne. Los adultos son animales magros con un rendimiento de carne limpia de 16 a 20 kilos.

El animal producto de carne "criollos" se localiza en la provincia de Neuquén en la zona centro-norte.

Según el último Censo Ganadero en el que se relevó la existencia de caprinos, en el año 1975, la cantidad de cabezas de este ganado existente en la provincia de Neuquén representaba el 12% del total del país, siendo sólo superada por las existencias de Santiago del Estero (19%). También poseían importantes concentraciones de caprinos Mendoza y Córdoba, con un 11% y 10% del total nacional, respectivamente. La provincia de Río Negro se encontraba en un segundo nivel de importancia, con una participación del orden del 4% en las existencias globales de ganado caprino.

Los principales departamentos de Neuquén eran en 1975: Minas (58.890 cab.), Chos Malal (68.087 cab.), Loncopué (79.967 cab.), Picunches (50.717 cab.) y Pehuenches (51.485 cab.), en conjunto el 57% del total provincial (539.918 cab.). En Río Negro, El Cuy (43.975 cab.), 9 de julio (30.364 cab.), Pilcaniyeu (29.130 cab.), Valcheta (15.287 cab.), Ñorquinco (28.693 cab.) y 25 de Mayo (38.911 cab.), que representaban el 92% del total de la provincia (202.861 cab.).

El producto exportable seguramente deberá ser enfriado o congelado, y si es para consumo regirán las mismas restricciones que tiene la carne vacuna debido a la aftosa.

2.12. Pelo de chivo

El pelo o lana Mohair, que es el que se obtiene por esquila de la cabra de Angora, es el producto de mayor valor comercial. Es muy apreciado por la industria textil, que lo utiliza en la elaboración de las más variadas y finas telas. Generalmente se lo mezcla con fibras sintéticas y también con lana.

La calidad del Mohair depende básicamente de algunas características de las fibras, que son, en orden de importancia:

- grado de finura
- porcentaje de fibras meduladas y Kemps
- uniformidad de finura

- . rendimiento al lavado
- . estilo
- . blancura, carácter y lustre
- . contaminación vegetal
- . defectos y enfermedades

El grado de finura o diámetro promedio de las fibras es considerado el principal factor a tener en cuenta para decidir su destino industrial, clasificación y precio en la comercialización.

La presencia de fibras meduladas y Kemps (vulgarmente "chillas") limita la utilización industrial del Mohair, aumentando la desuniformidad del lote en lo que se refiere a la finura, uniformidad de largo y rendimiento al lavado. Son fibras más gruesas que las de lana propiamente dicha, de apariencia opaca y más frágiles, cuya existencia produce pérdida de peso en el peinado, y altos costos de producción cuando los porcentajes son excesivos. Rara vez se utilizan estas fibras en el confeccionamiento de telas de alta calidad, debiendo este material ser destinado especialmente a la confección de alfombras, mantas, tweed, etc.

El mohair argentino es considerado cruza, porque el porcentaje de fibras meduladas es demasiado alto a nivel internacional, lo que produce reducciones en el precio obtenido.

En lo que respecta al largo de mecha, se prefiere utilizar material cuyo largo oscile entre 75 y 120 mm.

La realización de dos esquilas anuales provee fibras con largos uniformes y aptos para la industrialización.

En nuestro país se realizan recortes, especialmente en la provincia de Neuquén; hay zonas además donde no todos los animales son esquilados simultáneamente, lo que produce una amplia variabilidad de largos de mecha que perjudica la calidad del Mohair.

El rendimiento al lavado se mide para conocer la cantidad efectiva de materia prima útil disponible. Contribuyen a obtener rendimientos menores el tipo de ambiente en que se ha desarrollado el animal, la esquila sobre pisos de tierra, la materia vegetal presente y la densidad de los vellones expuestos.

En los países de vanguardia el Mohair alcanza un peso de vellón sucio de 4 kg, tiene menos del 1% de fibras meduladas y mayor diámetro que nuestra fibra, llegando a un promedio de 34 micrones.

En nuestro país los valores de peso de vellón sucio son menores (1,2 kg) y los porcentajes de fibras meduladas mayores (7%), siendo los promedios de finura (28 micrones) y uniformidad buenos, así como el rendimiento al lavado (85%).

Este rendimiento se refiere a los caprinos de raza Angora, ya que para los animales de raza criolla los pesos promedio de vellón son de 0,5 kg o inferiores, y es de importancia secundaria la producción de pelo.

La Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca, por Resolución N° 287 del 23/5/85 resolvió aprobar un sistema de clasificación y tipificación para el mohair y el pelo cruza.

2.13. Cueros ovinos curtidos

La mayor parte de los cueros curtidos ovinos se presentan con su lana. Proviene de ovinos de diversos tamaños, desde borregos y capones hasta los lanares de mayor envergadura, y de todas las razas existentes en el país.

Los cueros ovinos con su lana se destinan a la confección de artículos de indumentaria (abrigos, forros de abrigos, abrigos doble faz), forros de calzado, pantuflas, fundas para automóvil, guantes, mantas, alfombras y otros productos similares.

Los cueros curtidos sin lana se utilizan principalmente para la producción de bandanas y forros.

La Cámara Mercantil de Avellaneda distingue los siguientes tipos comerciales de cueros ovinos:

- 3/4 lana y entera
- 1/2 lana
- 1/4 lana y pelados
- borregos
- gruesos
- criollos

En la Bolsa de Comercio de Buenos Aires se estableció la clasificación de cueros ovinos que se describe a continuación:

<u>Tipo y calidad</u>	<u>Lincoln</u>
Mouton	Jumbo
Forros 1 ^a	• Lanares
Forros 2 ^a	• Borregos
Troncos 1 ^a	Corderitos
Troncos 2 ^a	• Extra Lincoln
Troncos 3 ^a	• Lincoln 1 ^a
Tronquitos 1 ^a	• Lincoln 3 ^a
Tronquitos 2 ^a	• Lincoln cruza
	• finos y cruza finos
	• desechos
	Medianitos

ACAPOL para dar valores FOB mínimos usa la siguiente clasificación:

- los de cabras y chivos, cuyo cuero seco pesa más de 700 gramos, pudiendo llegar a casi 1,500 gramos;
- los de cabrito, cuyo cuero seco no supera los 550-600 gramos.

La segunda categoría mencionada admite nuevas clasificaciones, en función de la calidad y del peso del cuero.

La calidad del cuero se evalúa tomando en cuenta el proceso de secado, su estirado, doblado, regularidad y brillo del pelo, presencia o no de cortes, mutilaciones y punto de ardido del tejido graso. De esta forma se distinguen los cueros de cabrito, en orden decreciente de calidad, como sigue:

- sombra de primera y de segunda;
- campaña;
- tercera o rezago.

Las tres primeras clases pueden a su vez ser subdivididas en función del peso del cuero en:

- livianos;
- normales o standard;
- cabrilla.

En los cueros de tercera o rezago no se distinguen categorías y se venden y compran al barrer.

Las normas aprobadas por la Cámara de Subproductos Ganaderos de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, establecen la siguiente clasificación para los cueros caprinos:

<u>Designación y peso</u>	<u>Origen</u>
• Nonatos	Sombra
• Cabritos livianos	Campaña

<u>Designación y peso</u>	<u>Origen</u>
. Cabritos campaña	Campo
. Cabritos sombra	Desgarre
. Cabrillonas	
. Cabras hembra	
. Cabras macho	
. Chivo	

<u>Calidad</u>	<u>Procedencia</u>
Grupo I Buenos	. Córdoba, Sgo. del Estero, San Luis y La Rioja
Grupo II Desechos	
Cabritos	. Salta, Metán, Jujuy y Catamarca
Cabrillonas	. Chaco, Formosa y noreste
Grupo III Maldesechos	. Mendoza
Grupo IV Garras	. Pampa y provincias sureñas

Para la obtención del cuero curtido existían tres tipos principales de sistemas:

- . el curtido vegetal que utiliza sustancias en base a tanino;
- . el curtido mineral, que emplea sales de cromo;
- . el curtido al alumbre, en base a compuesto del aluminio.

Aproximadamente casi la mitad de los cueros caprinos curtidos industrializados en el país se destinan a la industria del calzado, que consume en especial cueros de cabras y chivos, por su espesor y resistencia.

También se confeccionan prendas de vestir y artículos de marroquinería y guantería, destinos que insumen mayormente cueros de cabrito sombra.

El cuero curtido de cabrito campaña o campo se utiliza por lo general para la producción o elaboración de mantas, alfombras, quillangos y otros productos artesanales. Los cueros de tercera o rezagos se destinan a la confección de diversas artesanías, que admiten variados tamaños y tonalidades del pelo.

Los conceptos enunciados pretenden resumir esquemáticamente los usos habituales de los distintos tipos de cueros curtidos caprinos, pero no implican la inexistencia de otras posibilidades de aplicación.

Los cueros curtidos provenientes de la Patagonia son denominados "pampas", y por lo común son cueros de acondicionamiento deficiente que sólo se utilizan para la confección del forro del calzado, alfombras o sacones rústicos.

2.15. Tops de lana peinada

Según el trabajo denominado "Anteproyecto definitivo Instalación Lavadero y Peinaduría de Lanas en Trevelín", CFI. los tops de lana peinada son bobinas con un peso de 5 kg que se presentan empaquetadas y enfardadas, y que están conformadas con mechas de fibras limpias, seleccionadas, paralelas y alisadas.

Estas mechas también pueden comercializarse prensándolas directamente en un recipiente a la salida de la máquina textil, el que luego se empaqueta y enfarda; este producto se conoce como "bump" y pesa aproximadamente 25 kg.

La mecha limpia y peinada se obtiene a partir del vellón de lana sucia que resulta de la esquila anual del ganado ovino, correspondiente a la paleta costilla, cogote, lomo y cuartos con sus agregados naturales o aplicados.

La transformación del vellón en los tops requiere de la realización de un proceso industrial que consta básicamente de las siguientes operaciones:

- clasificación de la lana de los vellones;
- apertura, batido y limpieza de la lana sucia;
- mezcla de las fibras;
- selección de las fibras;
- ordenamiento de las fibras para la obtención de la mecha;
- mezcla de mechas y paralelización de las fibras;
- formación de la bobina (top);
- empaquetado y enfardado.

2.16. Baritina

El sulfato de Bario natural o baritina ($Ba SO_4$) se presenta en depósitos vetiformes que corresponden a rellenos de fracturas y fallas existentes en diversos tipos de terrenos. Es de color blanco, contiene 65,7% de $BA O$ y 34,3% de SO_3 . En proporciones variables según los depósitos, se presenta como ganga yeso, calcita, fluorita y cuarzo, y en algunos casos la acompañan algunos sulfuros, en especial galena. La celestina se asocia a la baritina en grado variable, llegando a constituir concentraciones de alta ley en los depósitos del área neuquina.

La baritina admite una clasificación en cuatro categorías: extra, primera, segunda y tercera, en función del contenido de Sulfato de Bario y el uso a que está destinada. Se la consume mayormente en polvo, por lo que se requiere en este caso molienda previa, pero también es consumida en bruto. La dureza es variable, distinguiéndose comercialmente la baritina blanda de la dura, a partir de la mayor o menor facilidad de molienda.

Los sectores de la actividad productiva en los que se registran los usos principales de la baritina son los siguientes:

- actividad petrolera extractiva;
- industria química;

- industria de la pintura y afines;
- industria del vidrio;
- industria del caucho.

La baritina es un bien de uso final en la perforación de pozos petroleros. Inter- viene en la composición del bario o lodo pesado que se inyecta para controlar la sali- da de los cuttings y fluidos, y para facilitar la elevación de los detritos producidos por la perforación. Se aprovecha la elevada densidad de la baritina.

Las especificaciones técnicas de YPF para este uso son:

- Densidad mínima: 4,20 g/cm³
- Sales solubles máx.: 250 ppm alcalinatórricas
- Granulometría: Malla IRAM 75 μ (Nº 200) ret max 3%
Malla IRAM 45 μ (Nº 325) ret mín 5%
- Envase: bolsas nuevas de papel tipo Kraft de 5 hojas (80 g/m² \pm 9 g/m²) de 50 kg aproximadamente.

En la industria química la baritina es la materia prima para la obtención del sul- furo de bario y sus productos derivados, entre los que se encuentra el litopon, pigmen- to blanco empleado en la elaboración de pinturas. El mineral se consume generalmente en bruto o con un molido no inferior a malla Nº 30. Se requiere baritina con un conte- nido de 2% de hierro y bajo contenido de carbonato de calcio y sílice.

La industria de la pintura utiliza a la baritina como material componente, aunque se registra una creciente sustitución por el óxido de titanio. El contenido mínimo de sulfato de bario requerido en este caso oscila entre el 75% y el 83%, y se consume co- mo polvo fino (Malla IRAM 44 Nº 325: retención máxima 1%).

En la industria del vidrio se emplea para la fabricación de vidrio blanco satinado y se exige un 70% de sulfato de bario color blanco, un contenido máximo de óxidos metálicos (Fe, Mn) del 0,06% y un molido de Mallas 30 a 50.

Para la industria del caucho no tiene mayor importancia el color, ya que la bari_itina se utiliza como carga para el caucho, hule, linoleum y otros productos similares. Se requiere en cambio una densidad mínima de $4,19 \text{ kg/dm}^3$.

2.17. Bentonita

Las bentonitas son arcillas plásticas constituidas esencialmente por alúmina, sílice y agua, que en el naturaleza se presentan junto con cantidades variables de óxidos de metales alcalinos y alcalinos térreos; los que no constituyen impurezas sino que generalmente son elementos componentes del mineral.

La coloración es variable y poco acentuada, por lo común amarilla, beige, pardoverdosa o blanquecina. El peso específico (en seco) oscila entre 2,7 y 2,8 y el aparente (molido) entre 1,6 y 1,8.

Posee la propiedad de hincharse considerablemente en agua, constituyendo masas gelatinosas. Normalmente el mineral de buena calidad se hincha en agua de 10 a 20 veces su volumen, llegando esta relación a 30 en casos excepcionales.

Además, el reducido tamaño de sus partículas hace que la bentonita posea un extraordinario desarrollo superficial, propiedad que a su vez le confiere poder de absorción.

Entre los usos y aplicaciones más importantes de la bentonita pueden mencionarse:

- en la petrolera, la composición de lodos de perforación para pozos petrolíferos o sismográficos
- en la industria metalúrgica:
 - la integración de arenas para moldes de fundición
 - el uso como aglomerante de pellets de concentrados de mineral de hierro finamente molido

- la lubricación de trenes de laminación y trafilación en frío, para lo que se usa la bentonita con agregados especiales (grafito, grasas, etc.)
- en la industria de la construcción:
 - la utilización como aditivo de cementos
 - como agente de compactación de gravas y suelos
 - en la estabilización de emulsiones asfálticas
 - en la impermeabilización de diques, canales, túneles, sellado de fisuras, etc.
- el uso como tierra activada, agente filtrante y clarificador de aceites minerales, vegetales o animales. En este caso requiere una activación previa, ya que el poder decolorante de la bentonita es bajo, y su empleo se ha restringido a los casos en que el alto valor unitario de los productos que se tratan lo justifica
- en diversos sectores industriales, otras aplicaciones son:
 - fabricación de grasas lubricantes resistentes a la temperatura
 - aditivos en pinturas para estabilizar los pigmentos en suspensión
 - espesante en barnices, tintas y ceras de lustrar
 - aditivo en moldeos y recubrimientos vinílicos
 - agente portante en pesticidas
 - estabilizante y mejorador de la plasticidad en la cerámica
 - aglomerante y soporte de esmaltes cerámicos
 - decoloración de tintas en papeles de recuperación
 - carga en cauchos, gomas y plásticos

2.18. Mármol

El mármol es una roca de aplicación que puede presentarse con coloraciones muy diversas, entre las que se distinguen comercialmente los mármoles blancos, azulados,

amarillos, rosas y negros.

Junto con el color, se toma en consideración la granularidad para determinar el valor comercial del mármol. Se prefiere aquel de grano fino y muy fino de textura compacta, para evitar absorciones que pudieran deteriorarlo.

El destino del mármol se determina en función de las características señaladas y de acuerdo con su tamaño, el que origina una clasificación del producto en tres categorías:

- los bloques, con medidas que varían según el color, pero que en términos generales, podrían establecerse en 1,60 x 1,80 m x 0,70 m. Son cortados en los aserraderos en chapas que, una vez pulidas, se utilizan para el revestimiento de paredes, pisos, escaleras, etc.
- los bochones, son bloques pequeños de mármol de forma irregular, con un peso entre 500 y 800 kg y dimensiones que no exceden 0,50 x 0,50 x 0,40 m. Se emplean en la fabricación de productos diversos para la construcción, tales como mosaicos y azulejos, y de objetos de adorno;
- por último, las escallas se destinan a la elaboración de mármoles reconstituidos y de adornos y bisutería en general.

En la provincia de Río Negro los principales yacimientos de mármol se encuentran en la zona de Arroyo Tembao y Los Berros, presentándose minerales de coloración marrón caramelo y amarillo naranja. Se produce en forma de bochones, escallas y triturado.

También existen grandes reservas de mármol en la zona de la Colonia Pastoril Chilavert, de coloración blanca, gris y rosada, aptos para escallas y granulados de mosaicos.

En la provincia de Neuquén se obtienen bloques de mármol de la cantera de J. Sapag.

2.19. Granito

El granito es un mineral cuyo uso se encuentra ampliamente difundido en la industria de la construcción, donde existe una gran variedad de aplicaciones posibles.

El granito en bloques, una vez sometido al procesamiento en aserradero es transformado en chapas que, pulidas y lustradas, se utilizan para cubrir fachadas y como revestimiento de pisos y paredes interiores.

Según "Estadística Minera" (1980), el granito triturado se clasifica por tamaño y se emplea como agregado pétreo en hormigones, en obras viales, y como balastro en vías férreas.

Entre las coloraciones de granito conocidas comercialmente se pueden mencionar el rojo dragón, el rosa del Salto, el gris perla del Salto, el gris mara, el negro riojano y el granito San Felipe.

Según la Dirección de Minería de Río Negro, en la provincia existe una nueva cantera en la zona de El Cuy, de granito rosado de excelente calidad, aún en proceso de apertura y exploración.

En la "Información para Inversores" mencionada anteriormente se establece una producción de 364 ton en el Cuy para 1984, y existe "en explotación o en condiciones de abastecimiento a corto plazo" granito de color marrón perlado en bloques de hasta 4 m³, o en planchas de 2,5 cm de espesor, cuyo "lugar de producción y/o comercialización" es Cipolletti.

2.20. Multilaminado de álamo

La norma IRAM 9561/68 define a la madera terciada como a "el material elaborado con tres o más láminas de madera encoladas, que llevan la dirección de grano cruzadas entre sí, respecto de la lámina central, con el fin de distribuir la resistencia longitudinal de la madera y compensar la deformación".

Un mínimo de 3 láminas constituyen el terciado simple; múltiple o multilaminado es la designación de una mayor número de láminas, siempre en número impar.

También se usa la designación de madera compensada, tal como lo hace el IFONA en sus trabajos estadísticos.

Obviamente la materia prima principal es la madera cuyas principales especies en la industria argentina son guatambú, guayca, laurel, lenga, pehuen, álamo, paraiso y pino. El agregado de adhesivos o colas permite el pegado de las láminas, utilizándose dos tipos principales: la úrea-formaldehido y el fenol-formaldehido.

Los usos principales de la madera compensado son en la industria del mueble, en el encofrado y en la industria de la vivienda.

En el país hay más de 20 fábricas, una de las cuales se encuentra en la provincia de Neuquén. El compensado producido actualmente es principalmente de álamo, especie abundante en el Valle en relación a la producción frutícola. Obviamente se pueden utilizar otras especies.

La producción actual en la zona es de 12 a 18 mm, con ambas caras externas laminadas con sauce, o eventualmente pino.

Lo cierto es que hoy día la principal producción de la zona es multilaminado de álamo, de allí la designación del producto, pero el verdadero segmento del mercado a analizar está constituido por los multilaminados, entre los cuales uno de ellos es el de interés en este trabajo.

CAPITULO III

DIMENSIONAMIENTO DE LOS SALDOS EXPORTABLES

1. CALIDADES ACTUALES Y POTENCIALES

Este punto se identifica con el concepto del grado o nivel de desarrollo que tenga la exportación actual. Un producto cuya exportación ya tiene un desenvolvimiento importante, una corriente exportadora consolidada, instituciones y mecanismos de comercialización internacional afianzados y exitosos, resulta obvio que responde a una calidad en razonable acuerdo con la demanda internacional.

Un producto, en cambio, que no registra experiencia exportadora, con una base industrial y comercial aún no familiarizada con las exigencias de la demanda internacional, y sin corrientes de comercio consolidadas, es uno en el que puede existir una cierta calidad actual diferente de la que potencialmente haría falta disponer para encontrarse adecuadamente con las exigencias de los países consumidores.

Aquí se intentan hacer muy breves consideraciones sobre este tema, como forma de calificar el estado de desarrollo en que se encuentra el producto en cuanto a sus posibilidades de exportación.

Las manzanas y peras y los cuatro derivados integran un paquete de productos que puede ser tratado conjuntamente. En los dos primeros es obvio que el país cuenta con aquilatada experiencia exportadora, y la producción está en línea con los requerimientos del mercado internacional. La cuestión entonces es más la de respetar la rutina innovadora que requieren todos los productos para no desubicarse con respecto a la demanda, que la de ajustar el nivel de calidad a lo que exige la demanda.

Ello no significa que toda la producción actual constituya la mejor mezcla en variedades y calidades para el más adecuado encuentro de la demanda, dado que es bien sabido que hace falta cierta reconversión en plantaciones y calidades finales para mejorar la colocación internacional. Pero todo lo que hay que hacer se sabe, y lo que es

más importante, los niveles de calidad que hacen falta están bien en claro en la visión empresaria del sector.

La producción de manzanas y peras de la zona bajo análisis constituye una larga mayoría en el país. Por ello al hablar de la calidad de la fruta argentina exportada se habla de la que corresponde a Río Negro y Neuquén.

En esencia se está frente a un producto homogéneo; un producto standard, pero que como todo vegetal es perecible, de allí que calidad es una compleja mezcla de variedad, tratamiento y estado sanitario, adecuada clasificación, buena conservación y correcto empaque. Es un producto primario perecible que requiere mucho más cuidado que un producto estable. Calidad constituye entonces un complejo y variado conjunto de factores que deben corresponderse e integrarse debidamente. Con tal concepto es un contexto dado el que determina una cierta calidad. Las alternativas económicas de la última década no han sido en el país muy propicias para mantener tal contexto actualizado. Y a eso se refiere la eventual adecuación o mejora de la calidad de los productos en esta materia.

En los jugos concentrados la situación es algo diferente. Hay un proceso de industrialización de por medio que con un adecuado nivel tecnológico arroja la calidad requerida. Argentina tiene también en esto la experiencia y tecnología necesaria, de la que es depositaria la zona bajo análisis.

En el capítulo anterior se han descripto las especificaciones básicas de estos productos industriales que significan materias primas de otras industrias.

Los productos desecados o deshidratados constituyen un producto elaborado con connotación tecnológica muy simple, de característica casi artesanal el primero, y fabril el segundo. Las especificaciones son muy simples, y como se ha visto en el capítulo anterior, se refieren básicamente a la humedad del producto elaborado. Tampoco aquí puede pensarse en calidades futuras muy diferentes a las actuales.

Las jaleas y mermeladas de frutas finas, como ya se ha dicho, constituyen produc-

tos en etapa de experimentación, tanto en sus fases agronómicas como industriales. La calidad actual y la potencial o futura será el resultado de dichas experimentaciones, las que deberán también abarcar el mercado internacional.

Estos productos no cuentan con identidad propia en las estadísticas de comercio internacional, lo cual constituye un serio obstáculo, casi insalvable, para conocer es pecífica y detalladamente referencias cuali-cuantitativas.

No obstante, como las aquí llamadas frutas finas constituyen variedades dentro de gran paquete de frutas utilizadas en la elaboración de jaleas y mermeladas, es posible suponer y aceptar que quienes importan estos productos (genéricamente considerados), son candidatos potenciales a interesarse por las variedades aquí estudiadas. Esta interpretación no excluye como mercados potenciales a los no importadores actuales, pero estos no pueden ser identificados en este trabajo.

En tales términos las jaleas y mermeladas de las frutas finas consideradas serán investigadas siguiendo el rastro dado por los productos genéricos en que se encuentran englobadas.

En el rubro vinos finos resulta difícil hablar de calidad: de por sí un vino fino significa calidad. Como se ha dicho la zona constituye un entorno ecológico propicio para el desarrollo de especies vitícolas para ese tipo de vinos. Pero según se ha podido establecer, por diferentes razones la producción de vinos finos no se ha desarrollado en una proporción equivalente a las plantaciones existentes. Con ello se está diciendo que la cuestión está en desarrollo en la zona, y que hay base para una mayor elaboración de vinos de la calidad requerida.

En lúpulo puede decirse que los cultivos se están expandiendo al amparo de un mercado interno aún no satisfecho totalmente con la producción local. Aún así desde hace varios años se realizan exportaciones a Brasil. Los medios del sector señalan la existencia de una calidad aceptable en el mercado internacional, que irá perfeccionándose

con la ampliación de los cultivos, con un mejor tratamiento cultural y con equipamientos para su procesamiento a pellets.

La carne caprina es un producto que no registra exportaciones regulares en los últimos años. En épocas anteriores, cuando las restricciones internacionales sobre aftosa eran menos rígidas, se realizaban exportaciones especialmente a la Comunidad, con mayor frecuencia para las fiestas de fin de año, y mediante transporte aéreo. En esa época se trataba de carne enfriada para venta fresca.

Argentina tiene gran experiencia cárnea, con lo que debe suponerse que podrá estar a un nivel de calidad del tipo exigido en el mercado internacional.

La calidad del pelo de chivo argentino -lo cual reza también para la zona bajo análisis-, no es el más adecuado para las exigencias internacionales. El pelo de cabra fino o mohair es menos observado en su calidad por los mercados internacionales. Pero el pelo ordinario, que es el que se produce en mayor proporción, es severamente castigado en los precios.

La calidad argentina está lejos de competir con la Sudafricana y Texana. Por ello, para mejorar la posición argentina, no hay otro camino que producir pelo de mayor calidad a través de razas, plantales y manejo adecuado. La calidad potencial deberá estar necesariamente por encima de la actual.

Los cueros argentinos son productos de una larga tradición exportadora. Sus calidades ya están ajustadas a las exigencias internacionales. Los cueros curtidos se basan en tecnologías y especificaciones reconocidas que se aplican en el país.

La baritina, como se ha visto en el Capítulo II, admite una clasificación, en la que están implícitos niveles de calidad, y se compra generalmente siguiendo especificaciones técnicas establecidas por los usuarios o importadores. La mayor parte de la producción va destinada al mercado interno. En cuanto a calidad potencial, una eventual expansión de las exportaciones dará cabida, si corresponde, a niveles de calidad diferenciados de los actuales.

La bentonita es también un mineral no metalífero que se maneja según especificaciones. Caben aquí los mismos comentarios hechos en el producto anterior.

En el rubro mármol las dos provincias registran producciones muy bajas en relación al total del país. El tipo y calidad de mármol eventualmente disponible para exportación no ha podido ser definido con claridad.

La zona no ha sido hasta el presente productora importante de granito. Como se ha dicho en el capítulo anterior, en Río Negro hay canteras de granito rosado y marrón perlado, que están siendo explotadas para el mercado interno. Informantes comerciales indican la existencia de calidad adecuada dentro de la gama de colores producida en la zona.

Finalmente, el multilaminado de álamo es un producto industrial producido ya de acuerdo a standards internacionales.

2. VOLUMENES PROBABLES ACTUALES Y POTENCIALES

En el presente punto se trata de identificar la importancia cuantitativa de los veinte productos en consideración. El volumen probable actual pretende representar la cantidad de saldo exportable que en las condiciones presentes podrían estar disponibles para su eventual exportación.

La cuantificación que se hace, en los casos en que ello ha sido posible, solo intenta dar un orden de magnitud que ubica a cada producto tanto de manera relativa con respecto a los demás, como en su importancia para las provincias de Río Negro y Neuquén.

El volumen potencial, por su parte, constituye una manera cuantitativa de establecer qué significa el sur de Chile y los países del Pacífico, en relación al esquema exportador actual, y si llegado el caso de existir mercados, habría posibilidades de incrementar la oferta zonal.

En todos los productos se ha hecho solo una aproximación cualitativa, en mérito a la no estricta necesidad de cuantificaciones, dado el carácter general y exploratorio del presente trabajo.

El Cuadro III.1 contiene la información referida a los probables volúmenes actuales de saldos exportables, y el Cuadro III.2 la calificación de los saldos exportables potenciales.

Cuando en ambos cuadros no era posible o no correspondía la colocación de un dato cuantitativo, se optó por codificar unos pocos términos atribuyéndole el significado que se detalla seguidamente:

Cuadro III.1

- Nada: que hoy día no se realizan exportaciones desde la zona a ningún destino, o ellos no son relevantes, o son erráticas;

- . Prueba: que se están iniciando exportaciones que constituyen pruebas mediante operaciones de exportación concretas.

Cuadro III.2 (se califica en cuanto al significado que tienen los países bajo análisis para las exportaciones de productos de la zona)

- . Desarrollo: que el producto se encuentra recién en vías de iniciar tareas comerciales para la exportación;
- . Expansión: que el producto ya se exporta e interesa la expansión de los mismos;
- . Diversificación: que los saldos exportables actuales tienen colocación pero beneficiaría la diversificación de mercados.

Las cifras de manzanas y peras frescas que se establecen en el Cuadro III.1 corresponden a un promedio aproximado de los volúmenes exportados desde la zona en el período 1981-86. Es bastante obvio y conocido que estos productos son de exportación tradicional, y que Argentina, y particularmente la zona, mantienen una corriente exportadora consolidada. Por su monto son los productos largamente más importantes de la canasta de veinte analizada.

El interés en estos dos productos, en cuanto a su volumen potencial, tal como se interpreta en el Cuadro III.2, es en el corto plazo de diversificar mercados, para mejorar la posición estratégica de la producción argentina frente al mundo comercial. A largo plazo, por supuesto, se debe agregar la expansión, dado que la zona, vía inversiones mediante, tendría una brecha importantísima para incrementar su oferta.

Chile es un país competidor en la materia, por lo que no puede ser visto como un demandante argentino. Por ello el análisis que se hace más adelante deberá fundarse solo en los países del área del Pacífico.

El jugo concentrado de manzana figura en el Cuadro III.1 con 20.000 ton de saldo

CUADRO III.1

PROBABLES VOLUMENES DE SALDOS EXPORTABLES ACTUALES

Productos	Unidad	Nivel volumen actual	Observaciones
. Manzanas frescas	ton	200.000	Prom. exportación zona de 1981-86
. Peras frescas	ton	60.000	Idem anterior
. Jugo concentrado de manzana	ton	20.000	Prom. exportación Río Negro 1981-86
. Jugo concentrado de pera	ton	2.700	Prom. exportación Argentina 1984-86
. Manzanas desecadas o deshidratadas	ton	1.200	Prom. exportación Río Negro 1983-86
. Peras desecadas o deshidratadas	ton	250	Exportación Río Negro 1985
. Jaleas de frutas finas		NADA	} 100 ton (1)
. Mermeladas de frutas finas		NADA	
. Vinos finos		PRUEBA	(2)
. Pellets de lúpulo	ton	30	Prom. exportación Argentina 1985-86

(1): Esta cifra es la probable producción de frutas finas de Río Negro para el ciclo 1985/86 (Informe General sobre la Provincia de Río Negro).

(2): Se conoce una firma que está realizando experiencias de exportación concretas.

CUADRO III.1 (Cont.)

PROBABLES VOLUMENES DE SALDOS EXPORTABLES ACTUALES

<u>Productos</u>	<u>Unidad</u>	<u>Nivel volumen actual</u>	<u>Observaciones</u>
. Carne caprina		NADA	(1)
. Pelos de chivo	ton	300	Estimación exportación de la zona
. Cueros ovinos curtidos	ton	170	Prom. exportación país 1980-86
. Cueros caprinos curtidos	ton	40	Prom. exportación país 1980-86
. Tops de lana	ton	10.000	Prom. exportación total país
. Baritina	ton	200	Prom. exportación total país
. Bentonita	ton	15.000	Prom. exportación total país
. Mármol		NADA	(2)
. Granito		NADA	(3)
. Multilaminado de álamo		PRUEBA	

(1) Se registraban exportaciones en décadas anteriores

(2) Las bajas exportaciones nacionales anteriores a 1984 seguramente no corresponden a la zona.

(3) En exportaciones nacionales no hay volúmenes correspondientes a la zona.

CUADRO III.2

SALDOS EXPORTABLES POTENCIALES

Productos	Calificación	
	Corto plazo	Mediano y largo plazo
• Manzanas frescas	Diversificación	Diversificación y expansión
• Peras frescas	Diversificación	Diversificación y expansión
• Jugo concentrado de manzana	Diversificación	Diversificación y expansión
• Jugo concentrado de pera	Diversificación	Diversificación y expansión
• Manzanas desecadas o deshidratadas	Diversificación	Diversificación y expansión
• Peras desecadas o deshidratadas	Expansión	Expansión
• Jaleas de frutas finas	Desarrollo	Expansión
• Mermeladas de frutas finas	Desarrollo	Expansión
• Vinos finos	Desarrollo	Expansión
• Pellets de lúpulo	Desarrollo	Expansión

CUADRO III.2. (Cont.)

SALDOS EXPORTABLES POTENCIALES

Productos	Calificación	
	Corto plazo	Mediano y largo plazo
. Carne caprina	Desarrollo	Expansión
. Pelos de chivo	Expansión	Expansión
. Cueros ovinos curtidos	Expansión	Expansión
. Cueros caprinos curtidos	Expansión	Expansión
. Tops de lana	Expansión	Expansión
. Baritina	Desarrollo	Expansión
. Bentonita	Expansión	Expansión
. Mármol	Desarrollo	Expansión
. Granito	Desarrollo	Expansión
. Multilaminado de álamo	Desarrollo	Expansión

exportable de la zona. Esa cifra corresponde al promedio de exportación de Río Negro del período 1981-86. Quizás el volumen zonal sea entonces un poco superior, pero igual aquel nivel ilustra adecuadamente sobre su magnitud.

Si se considera que para lograr un kilo de concentrado hacen falta alrededor de 8 kilos del producto fresco, aquella magnitud de saldo exportable adquiere una dimensión que no está muy lejos de la exportación en fresco.

Esto indicaría que hay mucha producción fresca de mala calidad o un gran desaliento en su precio. En cualquier caso que sea una mejora de calidad o una superior exportación del fresco, haría decaer la producción y exportación del concentrado.

Las exportaciones, por su lado, se encuentran muy concentradas cuantitativamente en un gran usuario (país importador), con lo cual al hablar de potencial no cabe duda que la diversificación es la condición ineludible en el corto plazo (ver Cuadro III.2).

A largo plazo, no cabe duda que aún con mejor calidad en el fresco (podría esto reducir la materia prima para jugo), igualmente debe hablarse de diversificación y expansión.

El jugo concentrado de pera tiene una exportación muy inferior a la de manzana. La cifra de 2.700 ton corresponde al promedio 1984-86 de la exportación argentina. Los datos disponibles indicarían que la zona tiene menos participación en ese total que el que le corresponde al concentrado de manzana.

Por diversas razones se ha considerado razonable calificar al potencial de la misma manera que a los productos anteriores.

Las manzanas desecadas registran un modesto volumen de exportación, con una gran concentración en Estados Unidos. Las exportaciones del Cuadro III.1 corresponden a Río Negro, aunque son bastante similares a las nacionales.

Es lógico pensar que este producto tenga un mercado internacional bastante reducido. Pero para la zona el volumen potencial del Cuadro III.2 debe merecer la misma calificación de los anteriores.

Sobre peras desecadas y deshidratadas no hay mucho que agregar. El volumen del Cuadro III.1 corresponde a la exportación de Río Negro, que coincidentemente es igual al promedio nacional 1983-86. Brasil es gran demandante pero hay menos concentración de exportación. Por ello la calificación de expansión a corto y largo plazo parece la más adecuada.

El Cuadro III.1 señala la no existencia de exportaciones en materia de jaleas y mermeladas de frutas finas. El volumen actual de cosecha dado en el cuadro (corresponde a una estimación solo para Río Negro), no permite todavía pensar en volúmenes de importancia ni establecer cual puede ser el potencial de los mismos.

Como estos son productos en nivel de experimentación que aún no tienen expansión en el propio mercado interno, es lógico pensar que su calificación (en el Cuadro III.2) a corto plazo de producto en desarrollo es la más adecuada.

Dado que las exportaciones argentinas de todas las formas de mermeladas y jaleas son cifras bastante interesantes, no puede descartarse que las variedades de frutas finas se abran camino apenas se articulen en sus corrientes de intercambio.

Los vinos finos presentan una cuestión muy particular. Como se ha dicho, la zona es una de las más propicias para las variedades requeridas en tal tipo de vinos. Aún así, recién se está empezando a sacar provecho de esa condición. Se puede entonces establecer que al nivel de volumen actual la producción de la zona está en expansión, y como saldo exportable (se desconoce la producción actual de vinos finos) se lo califica en desarrollo, como mención de corto plazo. A largo plazo la lógica indica entonces el tránsito por una etapa de expansión.

Conviene detallar la información disponible sobre producción en la zona, según datos del Instituto de Vitivinicultura:

Años	Vinos Río Negro y Neuquén				
	Total	Mesa	Regionales	Especiales	Otros
	(miles de hl)				
1981	166,9	166,7	-	0,2	-
1982	642,2	642,2	-	-	-
1983	703,1	702,8	-	0,3	-
1984	434,2	433,8	-	0,4	-

Fuentes comerciales indicaron que quizás alrededor de un 10% del total de vino de mesa corresponda a vinos finos y reserva, sin idea concreta de lo que sería específicamente vinos finos.

En materia de lúpulo cabe consignar que Argentina importa y exporta. La producción actual no alcanza para abastecer la demanda de la industria cervecera nacional, que realiza importaciones de EE.UU. y Alemania Occidental. A pesar de ello, se han realizado exportaciones a Brasil en los últimos años, que promedian las 30 ton, tal como figura en el Cuadro III.1. Se trata a corto plazo de un producto en desarrollo (calificado así en el Cuadro III.2), y a mediano y largo plazo de expansión.

Siendo este un producto en que el mercado interno no se encuentra suficientemente abastecido, y aún registra exportaciones desde el año 1981, la evolución de la producción no parece corresponderse con tales antecedentes. A solo título ilustrativo conviene echar una mirada a los datos de producción de la Secretaría de Agricultura y Ganadería:

	<u>1979/80</u>	<u>1980/81</u>	<u>1981/82</u>	<u>1982/83</u>	<u>1983/84</u>	<u>1984/85</u>	<u>1985/86</u>
	(toneladas)						
<u>Total</u>	<u>170</u>	<u>140</u>	<u>170</u>	<u>163</u>	<u>187</u>	<u>211</u>	<u>200</u>
Chubut	33	14	30	28	29	27	27
Neuquén	6	5	4	2	3	4	5
Río Negro	131	121	136	133	155	180	168

Estos datos pueden ser confrontados con los de la Secretaría de Planificación de Río Negro, que los da discriminados por zonas y tipos de productores, tal como se ve a continuación:

Río Negro. Producción de lúpulo

<u>Año</u>	<u>Origen</u>			<u>Total</u>
	<u>Coop. Alto Valle</u>	<u>Cinco Saltos Prod. Indep.</u>	<u>Coop. El Bolsón</u>	
	(toneladas)			
1978/79				164,0
1979/80				179,0
1980/81				s/d
1981/82				188,0
1982/83	18,6	45,0	90,0	153,6
1983/84	19,8	35,0	110,0	164,8
1985/86	24,5	41,0	125,0	190,5

Esta breve reseña permite ubicar muy esquemáticamente la posición de la zona en un producto de grandes posibilidades aparentes.

Carne caprina, como se dijo en el capítulo anterior, supo registrar exportaciones a la Comunidad, hasta que el problema de la aftosa bloqueó los envíos de carne con hueso. Dadas las inexistentes exportaciones actuales se lo debe considerar también como a un producto en desarrollo, en el corto plazo, y de expansión para el mediano y largo plazo.

Teniendo la zona (particularmente Neuquén en mayor proporción) alrededor de un 16% de las existencias caprinas del país (dato a nivel del último Censo Gadero), y siendo área libre de aftosa, es muy probable que las restricciones que vedaron las exportaciones históricas puedan ser superadas en el futuro, al menos hacia países no tan exigentes en la materia aludida.

El país es un exportador tradicional de pelo de chivo. El promedio anual de exportación del período 1980-86 es de 950 ton. Según fuentes comerciales, la zona podría participar en un 30% de tales exportaciones.

La Argentina es un productor importante en el mundo, que al presente tiene razonablemente diversificado sus exportaciones, incluso a países del área del Pacífico. Se trata de un caso de expansión de comercio, tal cual se califica en el Cuadro III.2.

En materia de cueros caprinos y ovinos el país no tiene un desarrollo de exportaciones al nivel de lo que ha logrado en cueros vacunos. Es ciertos que las condiciones son diferentes, pero también debe aceptarse que los registros de exportación no se corresponden con el potencial del país. La participación de la zona debe necesariamente guardar relación con la proporción de su oferta en el total nacional, aspecto sobre el cual se han hecho consideraciones en puntos anteriores.

El país es un exportador tradicional de lanas. De su exportación normal de todos los tipos de lanas, aproximadamente 10.000 ton corresponden a tops; una parte no muy significativa de ese volumen le corresponde seguramente a las fábricas de la zona.

Paralelamente corresponde aclarar que una proporción de aproximadamente 11% consti-
tuyen las existencias ovinas de la zona con respecto al total del país. Si se asumiera
que todas las regiones productoras del país pudieran elaborar la misma proporción de
tops, a la zona bajo estudio le correspondería un tonelaje de 1.100 ton.

El volumen potencial debiera corresponderse con la evolución del mercado de los
tops en el contexto internacional. Aquí, como se puede ver en la información del Ane-
xo I, los mercados aparecen bien diversificados, por lo cual en el Cuadro III.2 se ha
optado por calificar con "expansión", tanto la situación a corto como a mediano y lar-
go plazo.

En los últimos años el país ha incrementado sus exportaciones de baritina, aunque
de una manera irregular. Igual, como ya se dijo, las mismas constituyen una parte míni-
ma de la producción nacional.

La zona (Neuquén en este caso) produce más de la mitad de la producción nacional
que fue de 62.000 ton en 1985, de lo cual solo se exportaron alrededor de 200 ton (pro-
medio 1983-86 de años muy irregulares), cifra esta que figura en el Cuadro III.1. Una
parte importante de la cual puede corresponder a Neuquén. La situación potencial aquí
debe ser calificada de desarrollo en el corto plazo y expansión a mediano y largo plazo.

Las exportaciones de bentonita son en volumen mucho más significativas que las de
baritina. También se han incrementado en los últimos años. Por ejemplo en 1980-84 se
exportó un volumen promedio de alrededor de 6.000 ton. El dato para 1985-86 es de
15.160 ton/año.

Esta última cifra representa aproximadamente un 10% de la producción lograda en
1985, lo cual da una idea clara del destino de la producción.

Tanto Neuquén como Río Negro son productores de bentonita habiendo constituido en 1985 el 50% de la producción total.

Las condiciones expuestas permiten fundamentar la calificación de expansión que se le ha dado a este producto en las dos fronteras de tiempo consideradas.

La producción de mármol de la zona en su mayor parte corresponde a la provincia de Río Negro, aunque los registros son muy irregulares y han caído a magnitudes muy bajas en los últimos años. Es evidente que la zona se ha visto afectada por la caída del consumo mucho más que las zonas líderes en producción.

Las exportaciones argentinas han desaparecido desde 1984 en adelante cuando en el período 1980/83 mostraron un registro de alrededor de 400 ton/año. Esta cifra es insignificante por cuanto el país ha tenido años de mucho más de 100.000 ton de producción.

De allí que el calificativo de "desarrollo" a corto plazo es el más apropiado, y obviamente expansión a mediano y largo plazo.

La producción de granito de la zona es todavía muy baja en el contexto nacional. Las exportaciones tuvieron interesante relevancia antes del año 1984 (promedio 1980-83 igual a 6.800 ton), a partir del cual caen drásticamente a entre 50 y 500 ton, según los años.

Estos registros, que se presupone deben ser totalmente granito en bloques, constituyen alrededor de un 20% de la producción nacional. Para la zona el problema a corto plazo es el de "desarrollo" (tanto de producto como de mercados), y a mediano y largo plazo de "expansión".

La zona está iniciando exportaciones a un destino importante, lo que puede concretarse en una corriente exportadora de verdadero interés. El país mismo registra muy pocas experiencias en la materia. Por ello en el Cuadro III.1 se ha calificado de "prueba" la situación de saldo exportable actual, y "desarrollo" y "expansión" los conceptos del Cuadro III.2.



3. REGIMENES DE EXPORTACION Y REGULACIONES CONEXAS

La política de exportaciones argentinas de los últimos años se destaca por una importante incongruencia, quizás originada en las realidades económicas que debe enfrentar el país.

La incongruencia consiste en la subsistencia en el sistema de exportaciones tanto de productos que son castigados como de productos que son premiados. La primera debido a la existencia de un conjunto de situaciones de exportación ampliamente consolidadas (dígase la exportación tradicional), en los cuales la sustracción de parte de los ingresos no afecta fundamentalmente algo que está funcionando. Y la segunda consecuencia de la imperiosa necesidad de exportar e incrementar el nivel de la actividad económica, basando una gran chance sobre aquellos productos de exportación no tradicional.

La simultaneidad de políticas tan disímiles no constituye una excepción en la política de exportaciones argentinas. Se ha dado el mismo hecho en reiteradas oportunidades, donde la coyuntura y sus requerimientos han regido la normativa exportadora.

En el asunto del presente análisis hay que distinguir entonces dos cosas, a saber:

- cual es la situación -al mes de agosto de 1987- de las retenciones o derechos de exportación;
- y cual es el conjunto de regulaciones que fomentan las posibilidades de exportación.

Lo primero constituye los castigos mencionados, y lo segundo los premios. Todo ello será obviamente relacionado con los veinte productos de interés en este trabajo.

El Cuadro III.3 presenta la situación en materia de derechos de exportación de

CUADRO III.3

NOMENCLATURA ARANCELARIA Y TRATAMIENTO DE EXPORTACION

DE LOS VEINTE PRODUCTOS BAJO ANALISIS

(Datos a mitad de agosto de 1987)

<u>Producto</u>	<u>Posiciones arancelarias</u>	<u>Derechos de exportación</u>	<u>Otros tributos</u>	<u>Devolución tributos</u>	<u>Precio base</u>
		(%)	(%)	(%)	
• Manzanas frescas	08.06.01.00.00	0	-	-	FOB
• Peras frescas	08.06.02.01.00	0	-	-	FOB
• Jugo concentrado de manzana	20.07.06.03.01	0	-	5	FOB
• Jugo concentrado de pera	20.07.06.04.01	0	-	5	FOB
• Manzanas desecadas	08.12.00.04.00	0	-	-	FOB
• Peras desecadas	08.12.00.05.00	0	-	-	FOB
• Jaleas de frutas finas	20.05.00.04.00	0	-	-	FOB
• Mermeladas de frutas finas	20.05.00.05.00	0	-	-	FOB
• Pellets de lúpulo					
- Pellets de lúpulo	12.06.00.01.01	0	-	-	FOB
- Los demás (conos de lúpulo)	12.06.00.01.99	10	-	-	FOB
- Lupulino	12.06.00.02.00	15	-	-	FOB
• Vinos finos	22.05.00.03.00				
	al	0	-	-	FOB
	22.05.00.03.99				

CUADRO III.3 (Cont.)

NOMENCLATURA ARANCELARIA Y TRATAMIENTO DE EXPORTACION

DE LOS VEINTE PRODUCTOS BAJO ANALISIS

(Datos a mitad de agosto de 1987)

Producto	Posiciones arancelarias	Derechos de exportación	Otros tributos	Devolución tributos	Precio base
		(%)	(%)	(%)	
o Carne caprina	02.01.03.50.00				
	al	5	15	-	
	02.01.03.62.00				
	02.01.03.90.00	5	15	-	
o Pelos de chivo					
- Pelos en bruto. Los demás	05.02.00.03.99	0	15	-	INDICE
- Pelos elaborados. Los demás	05.02.00.04.99	0	15	-	FOB
- Pelos finos. Los demás	53.02.01.99.00	15	15	-	FOB
- Pelos de cabra	53.02.02.03.00				
	al	15	15	-	FOB
	53.02.02.03.99				
- Pelo de cabra (exc.tops)	53.05.02.02.10	5	15	-	FOB
o Cueros ovinos curtidos					
- Curtidos sin lana	41.03.00.01.00	23	15	-	FOB
	41.03.00.02.01	11	15	-	FOB
	41.03.00.02.02	9	15	-	FOB
	41.03.00.99.00	11	15	-	FOB
- Curtidos con lana	43.02.00.01.09	0	15	-	FOB

CUADRO III.3 (Cont.)

NOMENCLATURA ARANCELARIA Y TRATAMIENTO DE EXPORTACION

DE LOS VEINTE PRODUCTOS BAJO ANALISIS

(Datos a mitad de agosto de 1987)

<u>Producto</u>	<u>Posiciones arancelarias</u>	<u>Derechos de exportación</u>	<u>Otros tributos</u>	<u>Devolución tributos</u>	<u>Precio base</u>
		(%)	(%)	(%)	
. Cueros caprinos curtidos	41.04.00.01.00	23	15	-	FOB
	41.04.00.02.01	11	15	-	INDICE
	41.04.00.02.02	9	15	-	INDICE
	41.04.00.99.00	11	15	-	FOB
. Tops de:					
- lana peinada	53.05.01.01.01				
	al	5	15	-	INDICE
	53.05.01.04.09				
	53.05.01.90.00	5	15	-	FOB
- de pelos	53.05.02.01.00	5	15	-	FOB
. Baritina	25.11.00.01.00	0	-	-	FOB
. Bentonita	25.07.00.02.00	0	-	-	FOB
. Granito	25.16.00.01.01	0	-	-	FOB
	25.16.00.01.02	0	-	-	FOB
. Mármol	25.15.00.01.01	0	-	-	FOB
	25.15.00.01.02	0	-	-	FOB
. Multilaminado de álamo	44.15.01.00.00	0	-	-	FOB

FUENTE: Guía Práctica y otras fuentes

dichos productos, debiéndose reiterar que el mismo consigna la situación a mediados de agosto de 1987.

Como se advierte en el cuadro, se ha realizado un análisis de las posiciones arancelarias que podrían estar comprendidas en los productos considerados. En una buena parte de los mismos existe más de una posición para involucrar al producto.

Las cuatro columnas informativas del cuadro son suficientemente explícitas, aunque conviene hacer algunas aclaraciones. La primera columna "derechos de exportación" se entiende por sí misma. La segunda "otros tributos" se refiere a tasas menores que gravan algunos productos. La tercera significa la existencia de "devolución de tributos" a través de algunos de los regímenes de fomento existentes. La cuarta constituye el "precio base" que se toma en consideración para el cálculo de los tributos, precio FOB o precio índice.

La estructura de derechos de exportación que se muestra en el cuadro ha sufrido importantes modificaciones en los últimos 60 días, que produjeron sustanciales reducciones. Asimismo, es fácil advertir la presencia de productos primarios tradicionales (especialmente de la región pampeana), de productos de economías regionales, y productos manufacturados.

Como se verá en el punto siguiente, los datos sobre situación arancelaria constituyen una cuestión básicamente informativa en el presente trabajo.

El segundo asunto sobre el cual caben algunas consideraciones analíticas es el de las normas que regulan el fomento a las exportaciones.

Como se ha visto en el cuadro anterior ("devolución de tributos") dichas normas no alcanzan en toda su magnitud a los productos estudiados. Pero para ser más precisos deben hacerse las siguientes consideraciones.

Existen tres líneas de legislación que deben ser conocidas para adquirir una idea del tipo de fomento que alcanza a los productos de Río Negro y Neuquén. Ellas son las

siguientes:

- Ley 23.018: reembolso adicional a las exportaciones al sur del Río Colorado;
- Decreto 2.332/83: reembolso patagónico en el régimen de promoción regional;
- y Ley 23.101: de promoción de exportaciones.

La ley 23.018 estatuye un sistema de reembolso adicional a las exportaciones que se realicen por puertos patagónicos (sur del Río Colorado). Los reembolsos van desde 7% en los puertos de San Antonio Este y Puerto Madryn, hasta 12% en Ushuaia, creciendo el porcentaje de norte a sur.

Los productos beneficiados deben ser originarios de la región, exportados en estado natural o manufacturados en la misma, incluyéndose productos industrializados con insumos no de la región, siempre y cuando se genere un cambio de posición en la Nomenclatura Arancelaria.

El Decreto 2.332/83 instituye un régimen de promoción regional, al amparo de las prescripciones de la Ley 21.608 de promoción industrial, que alcanza a todas las provincias de la Patagonia. La promoción se centra en actividades prioritarias establecidas en el Anexo I de la norma mencionada.

Las empresas beneficiarias gozarán de un reembolso a las exportaciones de 10%, incrementándose el mismo a 20% si las mismas se realizan directamente desde la región. Este beneficio puede ser adicionado a otros de la legislación vigente, sin exceder un límite máximo del 40% de reembolso.

La ley 23.101 llamada "de promoción de exportaciones", tiende a crear un sesgo exportador que aliente la expansión y diversificación de la oferta de bienes y servicios destinados a los mercados del exterior. Sobre el particular entonces y para cualquier estrategia sobre productos que se elaboren teniendo en cuenta el mercado internacional, se hace necesario precisar tales medidas, las que comprenden:

- programas especiales de exportación (Decreto 176/86);
- devolución de impuestos para exportaciones manufacturadas (Decreto 1.555/86);
- régimen de ajuste compensador (Decreto 526/85);
- proyecto "ARGEX", Argentina Exporta (Decreto 1.553/86);
- régimen de admisión temporaria;
- franquicias impositivas.

Cada uno de estos temas se irá tratando en el transcurso del presente punto de manera meramente informativa, para poder adquirir un conocimiento general sobre la situación.

Los programas especiales de exportación son aquellos que tienen como objetivo lograr un incremento sustancial de la exportación de bienes promocionados, y/o concreten esos incrementos como consecuencia de la realización de programas de inversión.

Podrán ser beneficiarios de los estímulos que más adelante se detallan, las empresas productoras, las empresas exportadoras, los consorcios de exportación, las cooperativas de exportación y las compañías de comercialización internacional, que propongan "Programas" que a su vez pueden ser desarrollados por una empresa o por un grupo de empresas.

Para este último caso, las empresas que forman el grupo deberán identificarse, de terminando la cuota parte que debe cumplir cada una, asumiendo en forma individual las responsabilidades emergentes. Esto tiene su contrapartida en el hecho de que a los fines de la percepción de los beneficios a otorgar, el cálculo se efectúa por empresa.

En lo que se refiere a los beneficios, los mismos alcanzan:

- hasta el 15% sobre el valor FOB, del incremento programado;
- hasta un 5% adicional al 15% mencionado anteriormente, cuando se trate de un nuevo mercado o el reemplazo de un mercado perdido;
- prefinanciación para el "Programa" a ser otorgado por el Banco Central.

Estos beneficios se consideran adicionales a los que les correspondieran a las mismas exportaciones por las demás normas vigentes, con excepción de la prefinanciación.

Para obtener estos beneficios, los exportadores deberán comprometerse a incrementar sus exportaciones con un mínimo de 2 millones de dólares por año (durante por lo menos dos años), ó 10 millones de dólares distribuidos en no más de cinco años.

Cabe señalar asimismo, que la Secretaría de Industria y Comercio Exterior al evaluar cada programa, tendrá especialmente en cuenta el balance positivo de divisas, y la seguridad del normal abastecimiento del mercado interno de los bienes a exportar, quedando abierta expresamente la posibilidad de que además de los beneficios señalados, puedan ser incluidos otros en la medida que no originen costo fiscal.

La devolución de impuestos para las exportaciones de manufacturas consiste en que los exportadores de este tipo de mercaderías en el país, tendrán derecho a obtener el reintegro total o parcial de los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos interiores en las distintas etapas de producción y comercialización, así como los que se hubieran podido pagar en concepto de tributos por la previa importación para uso o consumo de toda o parte de la mercadería que se exporte, aplicable sobre el valor FOB.

El porcentaje de devolución de tributos, resulta de una estimación realizada por la Secretaría de Industria y Comercio Exterior para el cálculo de tributos incorporados en las mercaderías a exportar, y en principio, se han establecido 3 listas de productos que gozan respectivamente del 10%, 12,5% y 15% en concepto de devolución.

Si la política impositiva se modifica, los referidos porcentajes podrán cambiar en el mismo sentido, facultándose expresamente al Ministerio de Economía para incorporar o eliminar productos, es decir posiciones arancelarias de las listas vigentes, cuando las evaluaciones realizadas así lo justifiquen.

Corresponde observar que por otra parte, se han eliminado los derechos de exportación que podían estar gravando las mercaderías comprendidas en las listas mencionadas.

② El régimen de ajuste compensador es similar a un seguro de cambio, cubre el defasaje que se podría producir si los costos aumentaran más que el tipo de cambio entre el momento de pactar la operación y el momento de embarcar la mercadería.

Es decir, inscriptos los contratos de operaciones de exportación celebrados en firme, tendrán garantizado el contravalor en australes de las divisas y reembolsos o derechos a la exportación, vigentes a la fecha de inscripción de los mencionados contratos.

El referido contravalor será corregido en la proporción que corresponda según la evolución de los costos internos de producción y la de los precios internacionales.

Los índices internos a considerar, son los elaborados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) a través del fascículo "Precios al por Mayor", y los internacionales son los elaborados por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos de Norteamérica a través de la publicación "Survey of Current Business".

Los plazos de vigencia del Ajuste son de hasta 12, 24 y 36 meses según las características de los bienes.

④ El Proyecto Argex está destinado a ser suscripto por empresas, consorcios o cooperativas, con duración entre 3 y 10 años, si se comprometen a mantener anualmente y durante todo el período del Argex, una relación de por lo menos 3 a 1 entre el ingreso y egreso de divisas, computando las operaciones directa o indirectamente vinculadas al proyecto.

Las exportaciones deberán incrementarse en cada año de vigencia del proyecto, respecto al promedio de los dos años previos a la suscripción del mismo.

El beneficio otorgado como incentivo es el acceso automático e irrestricto al Régimen de Admisión Temporal para aquellos insumos que se incorporen en los bienes exportados.

Atendiendo al balance de divisas, la Secretaría de Industria y Comercio Exterior

puede extender dicho beneficio para la importación de bienes de capital y sus partes o componentes, aún cuando exista producción nacional de los mismos, pudiendo también autorizar la devolución de hasta el 100% de los derechos pagados por importación de equipos, maquinarias, etc. que se usen en cumplimiento del proyecto.

Es de señalar que asimismo se permite el acceso automático al régimen de prefinanciación no perdiéndose ninguno de los incentivos vigentes, por el hecho de adherir al programa.

El régimen de admisión temporaria establece las condiciones por las cuales cualquier mercadería podrá importarse temporariamente al país, para recibir un perfeccionamiento industrial, con la obligación de ser exportada a otros países bajo la nueva forma resultante dentro del plazo de 360 días y siempre que razones de precio, calidad, o insuficiencia de oferta en el país así lo aconsejen.

Las mercaderías que se importen, no abonarán los derechos de importación, tributos, impuestos y gravámenes, como tampoco la tasa de estadística, que debieran satisfacerse en el caso de una importación para consumo, con la única excepción de las demás tasas retributivas de servicios.

Corresponde aclarar que las mercaderías que se exporten en virtud de lo establecido en este Régimen, estarán sujetas al pago de los tributos y contribuciones que graven la exportación para consumo, o gozarán de los beneficios promocionales vigentes en el momento de la exportación, según corresponda.

A los efectos del cálculo de los beneficios promocionales, se deducirá el valor de la mercadería importada temporariamente.

Asimismo es conveniente tener en cuenta que por perfeccionamiento industrial, se entiende a todo proceso de beneficio, transformación, elaboración, combinación, mezcla, rehabilitación, montaje, reparación o incorporación a conjuntos, máquinas o aparatos de mayor complejidad tecnológica y funcional, quedando también comprendidas las merca-

derías que desaparecen, total o parcialmente, como consecuencia del perfeccionamiento industrial.

⑥ Finalmente, cabe hacer referencia a diferentes franquicias impositivas que benefician a los productos de exportación.

En Impuestos Internos, conforme al régimen vigente, los productos de origen nacional que estén gravados estarán exentos de impuesto siempre que no se haya producido el hecho imponible, cuando se exporten o se incorporen a la lista de "rancho" de buques afectados al tráfico internacional, o de aviones de líneas internacionales.

Tratándose de productos que habiendo generado el hecho imponible, se destinan a la exportación o a "rancho", procederá la acreditación o devolución del impuesto siempre que se documente debidamente la salida al exterior y que sea factible inutilizar el instrumento fiscal que acredite el pago del impuesto.

Cuando se exporten mercaderías elaboradas con materias primas gravadas, siempre que sea factible comprobar su utilización, corresponderá la acreditación del impuesto correspondiente a éstas.

Por otro lado, por la ley 23.101 estas devoluciones y acreditaciones serán actualizadas.

En cuanto al impuesto a las ganancias, la ley 23.101 de promoción a las exportaciones en su artículo 9 especifica claramente su deducción en el balance impositivo del exportador de hasta el 10% del valor FOB de los bienes y servicios exportados.

A raíz de esta cláusula, el Poder Ejecutivo a través del Decreto 173/85, dispuso que los exportadores de casi la totalidad de las mercaderías comprendidas en las partidas de la Nomenclatura de exportación, podrán deducir del balance impositivo del impuesto a las ganancias el porcentaje señalado, incidiendo en el ejercicio fiscal en el cual tenga lugar el libramiento de la mercadería.

En impuesto de sellos, la norma básica fundamental en relación con las exportaciou

nes está referida en el Decreto 178/85, que exime el pago de impuesto de sellos a los contratos de compra-venta, permuta o locación de cosas, obras o servicios, que formalicen operaciones de exportación con importadores co-contratantes domiciliados en el exterior, así como las cesiones que de dichos contratos realicen los exportadores entre sí.

Finalmente se pone de relieve que, a pesar de existir programas para sectores específicos, todos los incentivos señalados abarcan al grueso de la producción industrial, incluida la manufactura de productos del agro.

Complementariamente, el Decreto 1.050 del 26-6-87 establece una lista de productos "los que podrán tener acceso a los beneficios promocionales que en materia de exportación resulten como consecuencia de los regímenes previstos en la mencionada Ley de Promoción de Exportaciones (la 23.101) y sus respectivas reglamentaciones".

En el Anexo al Decreto figuran los siguientes productos de interés en este trabajo:

NADE NADE	Descripción
12.06.00.01.01 al 12.06.00.02.00	Lúpulo (conos y lupulinos). Pellets y los demás /
20.03.00.00.00 al 20.07.07.00.00	De interés para el trabajo incluye: los jugos concentrados y las jaleas y mermeladas
22.05.00.01.01 al 22.05.00.99.00	De interés para el trabajo incluye: vinos finos
41.03.00.01.00 al 41.04.00.09.00	De interés para el trabajo incluye: cueros ovinos curtidados sin lana y cueros caprinos

NADE	Descripción
53.05.01.01.01 al 53.05.01.90.00	De interés para el trabajo incluye: tops de lana peinada

La falta de reglamentación del Decreto no permite aún abrir juicio sobre los beneficios que alcanzan a los productos mencionados.

Artículo 100
2024

4. ESTIMACION DE PRECIOS FOB DE EXPORTACION

En el presente punto se intenta esclarecer en términos generales el tema de los niveles de precios FOB de exportación, basado en información secundaria y en datos de medios comerciales, en ambos casos cuando fue posible su obtención.

En el desarrollo de este trabajo el tema precios tiene un alcance limitado, tanto por la poca información elaborada disponible en el país sobre el tema, como por el carácter exploratorio del mismo.

No debe olvidarse que Argentina tiene un comercio y conocimiento muy limitado sobre los países del Area y que sus embajadas en Buenos Aires casi no cuentan con datos tan específicos de productos como los que se estudian en este trabajo. A ello debe agregarse que la solicitud de información requerida a las Consejerías Económicas Argentinas de la mayor parte de los países del área no dio resultados, al menos hasta el momento de realizarse esta redacción.

Puede ahora si entonces pensarse hasta donde llega tal alcance en cuanto al contexto conceptual en que se basa el análisis. En tal sentido es necesario precisar que el interés principal está en lo siguiente:

- . el establecimiento de niveles cuantitativos de precios que sirvan para dar mayor validez a las diferentes alternativas de costos de transporte y puertos de salida;
- . de hacer comparaciones con precios de importación de los países del Area del Pacífico, los que en general resultarán de las estadísticas de volumen y valor de las importaciones, dado que, no existió otro medio para obtener tal información.

Con tales propósitos se comenzó por el análisis de los datos de precios que surgen de las estadísticas de exportación, con los que se confeccionó el Cuadro III.4.

CUADRO III.4

PRECIOS DE EXPORTACION FOB

oct 87

(Datos resultantes del volumen y valor de las exportaciones)

Producto	Unidad	Precio FOB	
		De	A
. Manzanas frescas	u\$/ton		468
. Peras frescas	u\$/ton		449
. Jugo concentrado de manzana	u\$/litro		1,335
. Jugo concentrado de pera	u\$/litro		1,117
. Manzanas desecadas o deshidratadas	u\$/ton		1.795
. Peras desecadas o deshidratadas	u\$/ton		2.367
. Jaleas	u\$/ton		1.092
. Mermeladas	u\$/ton	550	1.979
. Vinos finos	u\$/litro	1,03	3,23
. Pellets de lúpulo	u\$/ton		4.826
. Carne caprina			Sin exportación
. Pelo de chivo	u\$/kg		4,81
. Cueros caprinos curtidos	u\$/kg		38,92
. Cueros ovinos curtidos (sin lana)	u\$/kg		8,40
(con lana)		3,45	44,09
. Tops de lana peinada	u\$/kg	2,96	4,56
. Baritina	u\$/ton	120	150
. Bentonita	u\$/ton	70	180
. Mármol	u\$/ton		Sin datos recientes
. Granito	u\$/ton		130
. Multilaminado de álamo	u\$/m ³		Sin exportación

FUENTE: Elaboración propia

Dichos precios requieren de las aclaraciones y comentarios que se dan a continuación.

Manzanas frescas: corresponde al promedio del total exportado en 1986. La cifra es del orden de 1980-82; en 1983-85 entre 287 y 339. Por destino, Brasil más caro (541) que países europeos (alrededor de 415).

Peras frescas: Promedio del total exportado en 1986. Igual que en manzanas, 1980-82 más altos, 1983-85 bajos y 1986 intermedio.

Jugo concentrado de manzana: Precio promedio 1986 en EE.UU. (98% volumen exportado).
Unico dato disponible para un año completo.

Jugo concentrado de pera: Precio promedio 1986 en EE.UU. (98% volumen exportado). Unico dato disponible para un año completo.

Manzanas desecadas: promedio 1986 EE.UU. (90% del total). Período 1981-85 varió entre 1.362 y 1.653.

Peras desecadas: Promedio 1986 Brasil (84% del total). Es el valor más alto de la serie (1981-85 entre 1.265 y 1.645) pero en 1986 otros destinos registran precio promedio altos también.

Jaleas: Brasil 1986, único destino. EE.UU. 1985, único destino: 667. El año 1984 de 578 a 884.

Mermeladas: Datos de 1986: Bolivia (550) a EE.UU. (1979). Brasil, principal comprador (918).

Vinos finos: (1986) Venezuela (1,03) a Japón (3,23). (En envases menores o iguales a 2 litros). En los tres últimos años los promedios están entre 1 y 2 u\$s por litro.

Pellets de lúpulo: Promedio Brasil 1986, único destino 1981-86.

Carne caprina: sin exportaciones

Pelo de chivo: Pelo de cabra sucio esquilado (75% total pelo sin cardar ni peinar), año 1986, promedio total. Pelo lavado 2,91 para 1986. Caida en 1986 de volúmenes y precios de exportación.

Cueros caprinos: Promedio total 1986 de "curtidos con proceso químico completo...".
Grandes variaciones de precios.

Cueros ovinos: Promedio total 1986 (cueros sin lana). Idem anterior. Cueros con lana, principales destinos: 3,45 Uruguay y 44,09 Japón.

Tops de lana peinada: Precios promedio 1986. De 2,96 (promedio lana cruza fina) a 4,56 (promedio lana fina).

Baritina: Precios promedio 1986 de Bolivia (120) a Uruguay (150).

Bentonita: Precios promedio 1986 de Chile (70) a Colombia (180). Principal comprador: Brasil (160).

Mármol: sin exportación 1984-86.

Granito: Precio promedio 1986 troceado por aserrado a Italia (único destino). Pero muy estable en torno a ese precio en 1983-85, tanto desbastado como troceado.

Como se aprecia por las aclaraciones anteriores los precios "estadísticos" ayudan pero resultan necesario apoyarlos con informaciones comerciales que encasillen más la situación en un nivel determinado. Para ello se recurrió, cuando fue posible, a informantes comerciales que condujo a los precios que figuran en el Cuadro III.5, que constituyen un nivel estimado en base a las dos fuentes de información consignadas.

CUADRO III.5

PRECIOS DE EXPORTACION FOB

(Datos estimados finales)

Producto	Unidad	Puerto embarque	Precio FOB	
			De	A
			(u\$s)	
. Manzanas frescas	ton		425	
. Peras frescas	ton		400	
. Jugo concentrado de manzana	litro		1,46	
. Jugo concentrado de pera	litro		1,46	
. Manzanas desecadas o deshidratadas		Sin datos		
. Peras desecadas o deshidratadas		Sin datos		
. Vinos finos			1	3
. Pellets de lúpulo	kg		4,80	
. Pelos de chivo	kg	Bs.As.	3	5
. Cueros ovinos curtidos				
. Cueros caprinos curtidos				
. Tops de lana peinada	Kg	Bs.As.	4,80	
. Baritina	ton	Bs.As.	135	
. Bentonita	ton	Bs.As.	75	
. Granito	m ³	Bs.As.	400	
. Mármol		Sin datos		
. Multilaminado de álamo	m ³	Bs.As.	300	

FUENTE: Elaboración propia

CAPITULO IV

DETERMINACION Y EVALUACION DE MEDIOS DE TRANSPORTE

1. IDENTIFICACION DE MEDIOS DE TRANSPORTE

La mayor parte de los elementos de juicio y datos cuantitativos utilizados en este capítulo han sido provistos por el Ing. Felipe Lobert, experto en la parte de transporte, quien ha desarrollado ese tema de manera paralela a este trabajo.

Al redactarse esta parte el trabajo de Lobert no estaba aún terminado, pero igualmente se han podido utilizar algunas cuestiones básicas para evaluar las cuestiones que aquí interesan.

Los que deseen conocer a fondo los detalles de transporte e infraestructura deberán remitirse indudablemente al informe de Lobert, dado que aquí solo se considerarán algunos aspectos de tipo comercial involucrado en el tema central tratado.

La cuestión comercial hace indudablemente a los costos. El costo de transporte forma parte integrante del costo de comercialización de un producto.

Un costo de transporte de ciudad a ciudad -como es el caso de los que se tratarán aquí-, constituye una parte del denominado costo de distribución física.

Para evaluar estas implicancias comerciales referentes al transporte es necesario plantear un esquema simplificado de cuestiones básicas.

Las mismas pueden ser sintetizadas de la manera siguiente:

- variantes de costo de transporte entre ambas zonas;
- el costo de transporte para embarques por puertos del Pacífico y el Atlántico, para Río Negro y Neuquén y el sur de Chile respectivamente.

La primera cuestión se refiere, dado el caso de la existencia de la cordillera y de sus diversos pasos fronterizos, a la forma más práctica y económica de hacer el transporte inter-zonas de los productos.

Existiendo prácticamente un solo paso cordillerano transitable en condiciones de razonabilidad, la cuestión versa entonces en establecer si ese es el más adecuado camino de comunicación o no.

El problema tiene una respuesta extremadamente simple que puede ser razonada en los términos siguientes:

- el paso existente conecta adecuadamente la parte sur de ambas zonas pero encarece los costos para la comunicación del centro y norte de las mismas;
- en la parte centro y norte de las zonas hay más población y como consecuencia más consumo, con lo que serían las que demandan mayor intercambio entre zonas;
- complementariamente, en el caso chileno el centro-norte tiene mejores facilidades portuarias, y en el caso argentino constituye el casi único camino de salida razonable para el tráfico hacia cualquier otro lado (el Alto Valle constituye un "embudo" para la comunicación con el resto de Argentina y con puertos del Atlántico);
- todo esto quiere decir que si hubiera transitable otro camino (paso fronterizo) más directo en la comunicación centro-norte de ambas zonas, los ahorros de transportes serían significativos;
- los pasos de Icalma y Pino Hachado son los que más directamente conectan el Alto Valle (Neuquén más todo el Alto Valle que es el área más densamente poblada del centro-norte de la zona argentina), con lo fundamental del centro-norte chileno, es decir, Temuco, Concepción y el puerto de Talcahuano.

Vistas las cosas en los términos anteriores las dos variantes que mejor interpretan la mayor probabilidad de tráfico futuro reside en la conexión Alto Valle con Concepción-Talcahuano, por dos vías diferentes, la actual de Puyehue y una mejorada por Icalma o Pino Hachado.

Los cálculos de Lobert comparativos de las dos variantes, indican que en condiciones de similitud de caminos el trayecto vía Icalma/Pino Hachado resulta en un costo de transporte entre un 40 y un 50% inferior a la vía Puyehue.

Para algunos productos seleccionados entre los considerados en este trabajo, Lobert ha preparado una comparación que figura como Cuadro IV.1.

Para peras y manzanas, jugos concentrados, cueros y granito, productos bien diversos que requieren diferentes acondicionamientos, el Cuadro IV.1 muestra el costo de transporte terrestre por camión, para las dos vías consideradas del Alto Valle a Concepción/Talcahuano y para Alto Valle-San Antonio Este como referencia complementaria.

Las diferencias entre las dos vías a Chile son notorias y destacan la importancia económica de disponer de una forma más directa para comunicar las partes más populosas de las dos zonas estudiadas.

También muestra el cuadro la alternativa de transporte del Alto Valle (Neuquén-Cipolletti) a San Antonio Este, resultados que insinúan ya la necesidad de economías en los fletes marítimos para la utilización de puertos chilenos para el embarque de productos de la zona argentina. Cuantificaciones sobre este aspecto se verán más adelante.

CUADRO IV.1

COSTO DEL TRANSPORTE TERRESTRE ENTRE-ZONAS POR CAMION

ALTO VALLE A CONCEPCION/TALCAHUANO

Productos y características	Unidad	Alto Valle a Concepción/Talcahuano		Alto Valle a S.A. Este
		Vía Puyehue	Vía Icalma o Pino Hachado	
• Peras y manzanas				
contenedor refrigerado	u\$s por contenedor	1.690	930	550
	u\$s por ton	94	52	31
• Jugos concentrados				
contenedor refrigerado	u\$s por contenedor	1.300	715	420
	u\$s por ton	72	40	23
• Cueros caprinos y ovinos curtidos				
Carga general	u\$s por ton	65	38	21
• Granito en planchas				
contenedor dry	u\$s por contenedor	1.200	660	420
	u\$s por ton	65	36	23

FUENTE: Lobert, Felipe. Costos de transportes, y elaboración propia.

2. TRAYECTORIAS Y FRECUENCIAS DE TRANSPORTE MARITIMO

Este punto tiene que ver exclusivamente con las posibilidades de acceder a mercados del área del Pacífico a través de los pasos cordilleranos.

En los puertos chilenos de Talcahuano y Puerto Montt actúan varias compañías navieras internacionales que cubren adecuadamente toda la costa americana del Pacífico.

También hay rutas a la parte asiática del Pacífico cubriéndose Japón, Corea, Hong Kong y Singapur sin mayores problemas.

Con transbordos adicionales en Valparaíso, o en algunos de los otros puertos asiáticos de rutas habituales, es posible cubrir sin problemas toda el área del Pacífico.

La visita realizada al sur de Chile no permitió cubrir, por su corta extensión, a compañías navieras actuantes en los puertos mencionados, algunas de las cuales disponían de agentes en Talcahuano, para establecer si los productos analizados tenían flete de conferencia.

No obstante, el ya mencionado trabajo del Ing. Lobert contiene información al respecto.

3. COSTOS DE TRANSPORTE MARITIMO Y TOTAL

Para los mismos productos considerados en el Cuadro IV.1, en el trabajo de Lobert se estima un costo de transporte total, desde ciudad de despacho en la zona argentina analizada, hasta puerto de destino en el Pacífico y Atlántico.

Los ejemplos sirven para hacer consideraciones importantes en cuanto a los pasos fronterizos y el despacho por puertos chilenos, a saber:

- cargar en Talcahuano, vía Puyehue, es una alternativa ampliamente desfavorable, pues las diferencias eventualmente favorables en el costo del transporte marítimo (destino Pacífico) no compensan la gran diferencia en contra en el costo del transporte terrestre;
- cargar por Puerto Montt vía Puyehue, no considerado en los ejemplos, seguramente mejorará levemente la situación con respecto a Talcahuano vía Puyehue, pero no en magnitud significativa;
- cargar en Talcahuano, vía Icalma/Pino Hachado, transforma la situación hasta llegar en ciertos casos a ser más favorable que por San Antonio Este;
- no obstante, las alternativas San Antonio Este y Talcahuano vía Icalma/Pino Hachado pueden considerarse no tener diferencias muy significativas.

Aunque ambas alternativas estén en un nivel de paridad, es necesario considerar que los puertos chilenos en el tráfico argentino al Pacífico ofrecen ventajas por la mayor relación comercial actual de Chile con los países de dicha área.

El informe Lobert seguramente dará muchos más detalles que los contenidos en este capítulo.

CUADRO IV.2

COSTOS TOTALES DE TRANSPORTE SEGUN PUERTOS Y PASOS FRONTERIZOS

PRODUCTOS ARGENTINOS: PUERTOS DEL ATLANTICO Y DEL PACIFICO

Conceptos	Puerto de carga		
	Talcahuano (Vía Puyehue)	Talcahuano (Vía Icalma) (P. Hachado)	San Antonio Este
		(u\$s por tonelada)	
		<u>PERAS Y MANZANAS</u>	
		<u>Neuquén-Filadelfia</u>	
<u>Total</u>	<u>247</u>	<u>209</u>	<u>236</u>
. Transporte marítimo	139	139	194
. Transporte terrestre	94	52	(31)
. Otros gastos	14	18	11
		<u>JUGOS CONCENTRADOS</u>	
		<u>a. Neuquén-Los Angeles</u>	
<u>Total</u>	<u>214</u>	<u>185</u>	<u>185</u>
. Transporte marítimo	128	128	150
. Transporte terrestre	72	40	(23)
. Otros gastos	14	17	12
		<u>b. Neuquén-Hong Kong</u>	
<u>Total</u>	<u>167</u>	<u>135</u>	<u>132</u>
. Transporte marítimo	83	83	100
. Transporte terrestre	72	40	(23)
. Otros gastos	12	12	9

CUADRO IV.2 (Cont.)

COSTOS TOTALES DE TRANSPORTE SEGUN PUERTOS Y PASOS FRONTERIZOS

PRODUCTOS ARGENTINOS: PUERTOS DEL ATLANTICO Y DEL PACIFICO

Conceptos	Puerto de carga		
	Talcahuano (Vía Puyehue)	Talcahuano (Vía Icalma/ P. Hachado)	San Antonio Este
	(u\$s por tonelada)		

CUEROS CAPRINOS Y OVINOS

Neuquén-Hamburgo

<u>Total</u>	<u>320</u>	<u>294</u>	<u>356</u>
. Transporte marítimo	230	230	310
. Transporte terrestre	65	38	21
. Otros gastos	25	26	25

GRANITO EN PLANCHAS

Zapala-Hong Kong

<u>Total</u>	<u>161</u>	<u>128</u>	<u>132</u>
. Transporte marítimo	83	83	100
. Transporte terrestre	67	37	23
. Otros gastos	11	8	9

FUENTE: Lobert, Felipe. Costos de transporte, y elaboración propia.

CAPITULO V

ESTIMACION DE POSIBILIDADES DE EXPORTACION

1. MANZANAS FRESCAS

1.1. Países potencialmente importadores

La Argentina es un país tradicionalmente exportador de manzanas frescas. Como es ampliamente conocido la mayor parte de esa exportación proviene de la zona bajo análisis (Río Negro y Neuquén).

Por ello es conveniente, en primera instancia, prestar alguna atención al grado de desarrollo que han tenido esas exportaciones hacia los países del área del Pacífico.

El Cuadro 1 del Anexo I muestra las exportaciones del período 1980-86 en volumen y valor, agrupando los países en los del área de interés, con todo su desagregación, y los de fuera de dicha área con la especificación de solo los más importantes.

Es bastante evidente la casi inexistente actividad exportadora argentina a los países del área del Pacífico. Al solo efecto de darle una dimensión cuantitativa a esa poca importancia, vale la pena consignar el siguiente resumen para el período 1980-86.

Exportaciones argentinas de manzanas frescas

<u>Años</u>	<u>Total</u>	<u>Área del Pacífico</u>	<u>Resto</u>
		(miles de ton)	
1980	268,4	2,6	265,8
81	227,7	0,4	227,3
82	232,6	2,7	229,9
83	213,8	3,7	210,1
84	177,2	0,3	176,9
85	200,1	1,6	198,5
86 (En-Nov)	123,2	2,8	120,4

Fuente: "Comercio Exterior", INDEC

Lo poco que se ha exportado al área del Pacífico está aún distribuido irregularmente entre varios países, todos americanos.

De la misma manera que se han visto las exportaciones argentinas es conveniente hacer un rápido análisis de las exportaciones chilenas, dado el carácter exportador de este país y su ubicación geográfica.

En el cuadro siguiente se da una idea de las exportaciones al área del Pacífico y a los países del resto del mundo.

Exportaciones chilenas de manzanas frescas

<u>Años</u>	<u>Total</u>	<u>Area del Pacífico</u> (miles de ton)	<u>Resto</u>
1984	208,4	s/d	s/d
1985	202,9	46,8	156,1
1986	312,8	s/d	s/d

Fuente: Indicadores de Comercio Exterior, Banco Central de Chile.

Entre los países de destino del área del Pacífico se destaca netamente por los volúmenes involucrados EE.UU., siendo también importadores de manzanas frescas chilenas entre los países americanos Colombia, Ecuador, Perú, Panamá y Canadá. Los importadores asiáticos son Taiwan, Hong Keng, Singapur y Japón, en ese orden de importancia para 1985, único año en que se pudo obtener esta información.

Los datos precedentes, como se verá más adelante, no son suficientes para identificar a los principales países importadores del área. No obstante, y según datos que se presentan en los próximos puntos, una mayoría de países son importantes importadores de

manzanas frescas, como ser Canadá, EE.UU., Colombia, Perú, China, Hong Kong, Malasia y Singapur. Por el contrario, países de alta importación de productos de consumo como Japón y la Rep. de Corea, no figuran como importadores por su escasa o nula participación en el comercio de este producto.

1.2. Dimensionamiento de la importación

Según el Anuario de Comercio Exterior de la FAO, las importaciones de manzanas frescas de los países del área del Pacífico, durante el trienio 1983-85, son las que figuran en el Cuadro V.1.

Los promedios anuales de dicho cuadro y su porcentualización dan un razonable dimensionamiento de su importancia. Es cierto que para su correcta interpretación resulta necesario hacer algunas aclaraciones:

- . que la URSS, a pesar de tener costa al Pacífico, no figura en el cuadro, por entenderse que sus importaciones se realizan por el Atlántico;
- . que en Canadá y EE.UU. el dato corresponde a los totales importados, cuando lo que aquí interesaría sería solamente la costa oeste, dato éste que no se dispone discriminado;
- . que hay muchos países que no registran importaciones y que no figuran en el cuadro, a pesar de que Japón y Corea por su importancia hayan sido incluidos con magnitud cero.

La magnitud de importación de todos los países considerados en el cuadro es algo inferior a las 400.000 toneladas, lo cual constituye el doble de la exportación argentina, e indica el marco referencial cuantitativo en el que se desenvuelven las importaciones de todo el área.

Es bastante obvio, por lo que se ve en el cuadro, que si se descargaran los volúme

CUADRO V.1

NIVELES DE IMPORTACION DE MANZANAS FRESCAS

DE PAISES DEL AREA DEL PACIFICO

(promedios trienio 1983-85)

Paises	Volumen (miles de ton)	Porcentajes	
<u>Total mundial</u>	<u>3.456,6</u>	<u>100</u>	
<u>Total paises considerados</u>	<u>391,9</u>	<u>11,3</u>	<u>100</u>
. Canadá	94,6 -	2,7	24,1
. El Salvador	2,4 -	0,1	0,6
. México
. Nicaragua
. Panamá	3,5 -	0,1	0,9
. EE.UU.	108,8 -	3,1	27,8
. Colombia	13,9	0,4	3,5
. Ecuador	0,6	...	0,2
. Perú	7,4	0,2	1,9
. China	57,3	1,7	14,6
. Hong Kong	43,0	1,2	11,0
. Indonesia	0,7	...	0,2
. Macao	2,3	0,1	0,6
. Malasia	25,0	0,7	6,4
. Filipinas	0,4	...	0,1
. Singapur	32,0	0,9	8,2
. Japón	-	-	-
. Corea, Rep. de	-	-	-

FUENTE: FAO, Anuario de Comercio Exterior (Base Cuadro 1.1 del Anexo II).

nes importados por EE.UU. y Canadá vía Atlántico, el aludido dimensionamiento quedaría deprimido de manera significativa.

Los puntales de la importación en los niveles más importantes son obviamente Canadá y EE.UU.. En un segundo grupo a la mitad o menos del nivel de los anteriores se ubican China, Hong Kong, Singapur y Malasia. Finalmente, países americanos como Perú, Colombia y Panamá importan volúmenes no despreciables pero de una magnitud muy inferior a la de los considerados precedentemente.

1.3. Orígenes de la importación

En el Cuadro 1.2 del Anexo II figuran las importaciones de manzanas frescas por origen de EE.UU., Canadá, Colombia, Ecuador, Perú, Hong Kong, Macao, Malasia, Filipinas y Singapur, que son los países para los cuales se pudo obtener información de esta naturaleza. De los principales países importadores del Cuadro V.1 faltan los datos de China y otros países menores como Panamá, Indonesia y El Salvador.

Calculando los promedios anuales de cada uno de los orígenes de la importación de todos los países mencionados precedentemente, y elaborando su agregado (que obviamente corresponde a distintos períodos según cada país, tal como figuran en el Cuadro 1.2 ya citado) se llega a las cifras que figuran en el cuadro siguiente:

Países de origen	Países del área del Pacífico Importaciones	Porcentajes
	(miles de ton anuales)	
<u>Total</u>	<u>303,7</u>	<u>100</u>
. Canadá	41,0	13,5
. Chile	53,5	17,6
. Argentina	2,6	0,9
. Australia	16,3	5,4
. Nueva Zelandia	42,5	14,0
. EE.UU.	125,0	41,2
. China	21,7	7,1
. Colombia	1,1	0,4

Estas magnitudes, como se ha dicho, describen la importancia de cada país como abastecedor de los países del área del Pacífico. Orígenes como Francia, Sudáfrica, Israel y otros, que figuran como proveedores de EE.UU. y Canadá han sido eliminados por entender que ingresan vía Atlántico.

La importancia concluyente de Canadá y EE.UU. tiene una gran relación con el intercambio entre ellas mismas. No obstante, en el caso de EE.UU. la deducción de su intercambio con Canadá lo hace igualmente destacable en el tráfico con otros países del área del Pacífico. En el cuadro entonces queda claro que EE.UU., Nueva Zelandia, Chile, China y Australia monopolizan el área con destacada penetración de los tres primeros.

Los datos del Cuadro V.2. presentan más detalladamente la información de origen de la importación de cada país, pudiéndose hacer los siguientes comentarios de interés:

- Chile exporta la mayor parte de lo suyo a países americanos del Pacífico, fundamentalmente EE.UU., Colombia y Perú;
- Nueva Zelandia envía a EE.UU. y Canadá más de las tres cuartas partes de sus exportaciones al área, quedando el resto para distribuirlo en países del sudeste asiático;
- EE.UU., excluyendo los destinos a Canadá, realiza envíos fundamentalmente a Hong Kong, Malasia y Singapur.

El panorama restante es suficientemente simplificado y evidente en los datos del Cuadro V.2.

1.4. Estimaciones de precios de importación

Las únicas fuentes disponibles para establecer o estimar niveles de precios de importación, a los cuales se ha podido recurrir, son los Anuarios de Comercio Exterior que dan volúmenes y valores de las importaciones.

CUADRO V.2

INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE PAISES DEL AREA DEL PACIFICO

MANZANAS FRESCAS

(volúmenes promedio anuales)

Origen de las importaciones	Destino de la importación										
	Total	EE.UU.	Canadá	Colom bia	Ecuador	Perú	Hong Kong	Macao	Malasia	Fili pinas	Singa pur
• EE.UU.	125,0	-	70,7	7,7	0,8	-	25,6	0,8	8,4	0,3	10,7
• Canadá	41,0	37,4	-	0,1	-	-	2,4	-	0,3	0,1	0,7
• Chile	53,5	26,6	4,0	10,5	0,2	10,3	1,3	-	-	-	0,6
• Argentina	2,6	0,9	0,6	0,6	0,1	0,4	-	-	-	-	-
• Australia	16,3	0,8	0,6	-	-	-	1,1	-	7,6	0,2	6,0
• Nueva Zelandia	42,5	24,4	7,8	-	-	-	2,6	-	0,9	0,7	6,1
• Colombia	1,1	1,1	...	-	-	-	-	-	-	-	-
• China	21,7	-	-	-	-	-	7,2	1,6	4,6	6,1	2,2
• Japón	0,9	-	-	-	-	-	0,5	-	...	-	0,4
• Taiwan	0,4	-	0,4	-	-	-	-	-	-	-	-

(miles de ton)

FUENTE: "Commodity Trade", ONU

De tales fuentes es solo posible determinar niveles orientativas de precios promedios de la canasta de variedades y calidades importadas. Las fechas de las estadísticas suelen ser habitualmente muy atrasadas.

Para un producto de exportación ya tradicional de Argentina como es la manzana es casi obvio que sus precios están articulados en la estructura internacional. No obstante tales restricciones, al ser este un análisis puramente orientativo, igual vale la pena detallar los precios promedio resultantes de las importaciones registradas en los Anuarios de Comercio Exterior que se presentan en el Cuadro V.3.

1.5. Tratamiento arancelario y no arancelario

El Cuadro V.4 da un detalle del régimen de importación de un conjunto de países del área en los cuales se ha podido obtener información.

Pueden distinguirse tres casos diferenciales en el mencionado cuadro, a saber:

- EE.UU., donde no existe derecho de importación aunque son conocidas las exigencias normativas en el ámbito sanitario que tiene este país;
- las preferencias establecidas por los países de ALADI, otorgadas a Argentina cuando el producto está negociado;
- y el caso de tres países orientales con relativamente diversos derechos de importación, en los que Japón en relación al GATT no otorga aranceles preferenciales para las manzanas frescas.

1.6. Modalidades de comercialización internacional

Con respecto a este producto existe sobrada experiencia en el país en materia de exportación y comercialización internacional, por lo cual en la incursión a los negocios del área del Pacífico no se requieren otros mecanismos que los conocidos en el ámbito local.

CUADRO V.3

PRECIOS PROMEDIO DE IMPORTACION DE MANZANAS FRESCAS

<u>País importador y orígenes de la importación</u>	<u>Año</u>	<u>Precio promedio CIF</u> (u\$s por ton)
<u>EE.UU.:</u> <u>Total</u>	<u>1986</u>	<u>672</u>
Origen Canadá	1986	409
Origen Chile	1986	548
Origen Francia	1986	1.023
Origen Nueva Zelandia	1986	1.025
Origen Sudáfrica	1986	671
<u>COLOMBIA:</u> <u>Total</u>	<u>1984</u>	<u>651</u>
Origen Chile	1984	654
Origen EE.UU.	1984	645
<u>HONG KONG:</u> <u>Total</u>	<u>1984</u>	<u>662</u>
Origen EE.UU.	1984	692
Origen Chile	1984	659
Origen Sudáfrica	1984	697
Origen Nueva Zelandia	1984	657
<u>SINGAPUR:</u> <u>Total</u>	<u>1986</u>	<u>868</u>
Origen Australia	1986	761
Origen Nueva Zelandia	1986	936
Origen EE.UU.	1986	976

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior de FAO.

CUADRO V.4

TRATAMIENTO ARANCELARIO Y NO ARANCELARIO DE LAS IMPORTACIONES DE ORIGEN ARGENTINO

MANZANAS FRESCAS

Países	Posición arancelaria	Derecho de importación	ALADI		Observaciones
			Preferencia porcentual	Derecho residual	
EE.UU.	11.6.10.00	0	-	-	
Colombia	08.06.00.01	20	75	5	Libre importación, Arancel preferencial GATT.
Ecuador	08.06.00.01	80	56	35	Autorización previa del Ministerio de Agricultura y Ganadería y del MICIP. Corresponden recargos Lista II
Perú	08.06.00.01	38	70	11,4	
Chile	08.06.01.00	20	No negociado		Requiere el Visto Bueno del SAG (Servicio Agrícola y Ganadero) y Certificado Fitosanitario
Japón	08.06.100	20	-	-	Sujeto a la "Plant Quarantine Law" y a la "Food Sanitation Law"
Corea	08.06.01.00	50	-	-	
Singapur	08.06.100	0	-	-	Libre importación

FUENTE: Aranceles aduaneros de los países mencionados en el cuadro.

Al tratarse productos al estilo "commodities" la relación directa con los importadores constituye el requerimiento fundamental.

No teniendo hoy el país habitualidad en esos mercados, hace falta la tarea previa de desarrollo comercial, y de adaptación eventual de las producciones locales, variedades, envases, etc., a los requerimientos de la demanda.

1.7. Las posibilidades de exportación y sus destinos

Al nivel exploratorio y primario en que se lleva a cabo este análisis, no cabe duda de que se puede concluir que hay un gran mercado de manzanas en el área del Pacífico del cual la Argentina no participa.

La no participación argentina, en cuanto a sus causas, de por sí constituye un problema muy complejo, en el que seguramente habrá valederas razones.

El eventual posible acceso a los puertos chilenos del Pacífico abre mejores perspectivas a las posibilidades argentinas.

Resulta claro que este producto tiene mercados en el área, y al nivel general que se llega en este trabajo puede recomendarse la realización de esfuerzos de investigación en mayor profundidad.

1.8. Aspectos normativos e institucionales.

De la información secundaria analizada no han surgido elementos que permitan inferir la conveniencia de cambios en los aspectos normativos e institucionales involucrados en el tema.

2. PERAS FRESCAS

2.1. Países potencialmente importadores

Para individualizar los principales países del área del Pacífico que podrían ser potencialmente importadores de peras frescas de origen argentino, conviene en primer término analizar la participación que han tenido dichos países en los registros de exportación de Argentina en los últimos años.

En el Anexo I Cuadro 2, se presentan las estadísticas correspondientes a las exportaciones argentinas de peras frescas durante el período 1980-86, con un nivel de detalle por destino que incluye a todos los países del área del Pacífico, y solo a los más importantes de los del resto del mundo.

Del análisis de las cifras surge claramente la irrelevancia de la zona de interés dentro del contexto, ya que solo se han realizado esporádicamente exportaciones de poca significación a países del continente americano.

Exportaciones argentinas de peras frescas

<u>Años</u>	<u>Total</u>	<u>Area del Pacífico</u>	<u>Resto</u>
		(miles de ton)	
1980	47,6	0,1	47,6
81	36,3	...	36,3
82	62,7	0,2	62,6
83	68,9	0,3	68,7
84	51,5	0,1	51,4
85	76,8	0,6	76,2
86 (En-Nov)	51,0	1,2	49,8

Fuente: "Comercio Exterior", INDEC

En este punto resulta también conveniente prestarle atención a la actividad exportadora chilena en el área del Pacífico, debido a que este país está situado geográficamente dentro de la misma y registra además importantes volúmenes de exportación de peras frescas.

Exportaciones chilenas de peras frescas

<u>Años</u>	<u>Total</u>	<u>Area del Pacífico</u> (miles de ton)	<u>Resto</u>
1984	27,9	s/d	s/d
1985	30,5	11,3	19,2
1986	45,0	s/d	s/d

Fuente: Indicadores de Comercio Exterior, Banco Central de Chile.

Los principales importadores de peras frescas chilenas en el área de interés son EE.UU. y Hong Kong, seguidos por Perú, Panamá, Japón, y Canadá, en ese orden de importancia.

Como estos datos no resultan suficientes para determinar con certeza cuáles son los principales importadores de peras frescas dentro del área bajo análisis, se ha recurrido a la información que proporciona sobre el tema el Anuario de Comercio de la FAO, y a partir de la misma se puede señalar a Canadá, EE.UU., Hong Kong y Singapur como los países del área que registran los mayores volúmenes de importación del producto de interés.

2.2. Dimensionamiento de la importación

Con los datos de importación de FAO a los que ya se ha hecho referencia se ha confeccionado el Cuadro V.5, que muestra los niveles de importación de peras frescas de los países del área del Pacífico, como volúmenes promedio para el trienio 1983-85.

El Cuadro presenta solamente a los países de interés que realizaron importaciones en esos tres años, quedando excluidos del mismo los restantes; la única excepción la constituye la URSS, que no figura en el cuadro porque se considera que la mayor parte de sus importaciones se realizan a través del Atlántico. Por otra parte, conviene reiterar que para Canadá y EE.UU. las cifras corresponden al total de la importación, por no disponerse de los volúmenes ingresados por los puertos del Pacífico exclusivamente.

La sustracción de las importaciones que estos dos países realizan vía Atlántico produciría una reducción sustancial en el volumen total de las importaciones de peras frescas del área, que asciende a casi 150.000 toneladas en el período considerado.

Los principales importadores de peras frescas son Hong Kong y Singapur, que en conjunto representan más de la mitad del total del área. Los siguen en segundo nivel de importación Canadá, EE.UU. y Malasia, mientras que los restantes países registran importaciones de mucho menor significación.

2.3. Orígenes de la importación

La información que se ha podido reunir acerca de los orígenes de las importaciones de peras frescas es muy limitada, debido a que los datos suministrados por los organismos internacionales no alcanzan tal nivel de desagregación y a que los Anuarios de Comercio Exterior de los países seleccionados, que cuando se encontraban disponibles fueron consultados, no proporcionaban en muchos casos la cifra de importación separadamente para este producto.

De los cuatro principales países importadores de peras frescas del área del Pací-

CUADRO V.5

NIVELES DE IMPORTACION DE PERAS FRESCAS

DE PAISES DEL AREA DEL PACIFICO

(promedios trienio 1983-85)

Paises	Volumen (miles de ton)	Porcentajes	
<u>Total mundial</u>	<u>642,4</u>	<u>100</u>	
<u>Total paises considerados</u>	<u>145,8</u>	<u>22,7</u>	<u>100</u>
. Canadá	31,9	5,0	21,9
. México	1,2	0,2	0,8
. Panamá	0,8	0,1	0,5
. EE.UU.	15,3	2,4	10,5
. Perú	1,5	0,2	1,0
. China	0,6	0,1	0,4
. Hong Kong	51,5	8,0	35,3
. Indonesia	0,1	...	0,1
. Japón
. Corea, Rep. de
. Macao	1,6	0,2	1,1
. Malasia	13,4	2,1	9,2
. Filipinas
. Singapur	27,9	4,3	19,1

FUENTE: FAO, Anuario de Comercio Exterior (Base Cuadro 2.1 del Anexo II).

fico, solo se dispone de información sobre los orígenes de la misma para tres, que son Singapur, Canadá y EE.UU., que representan aproximadamente la mitad del total de las importaciones del área. Como esto no es suficiente para realizar un análisis global que permita determinar los países de origen más importantes, se ha preferido presentar los tres casos por separado, tal como puede apreciarse en el Cuadro V.6.

La observación de los datos que contiene el cuadro conduce a efectuar las siguientes consideraciones:

- la mayor parte de las importaciones realizadas por estos tres países tiene su origen en el área del Pacífico;
- los principales proveedores de peras frescas de EE.UU. son Chile y Australia, y en menor medida, Japón; sin que resulten importantes en este caso los volúmenes provenientes de Canadá;
- por el contrario, EE.UU. es el origen de gran parte de las importaciones canadienses de peras, haciéndose presentes también Chile y Australia en proporciones de mucho menor significación;
- el caso de Singapur ofrece una perspectiva diferente a partir de su ubicación geográfica; resultando en este caso China el principal país de origen de la importación, seguido por Australia y, en mucho menor medida, Japón y Corea.

Para los restantes países importadores no se dispone de esta información. Solamente se cuenta con datos para Perú, en términos de valor, que permiten concluir que casi la totalidad de la importación de peras frescas de este país proviene de Chile.

2.4. Estimación de precios de importación

Los precios promedio de importación que se presentan en el Cuadro V.7 han sido calculados a partir de los datos de importación, en volumen y valor, tal como los proporcionan los Anuarios de Comercio Exterior de cada país.

CUADRO V.6

INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE PAISES DEL AREA DEL PACIFICO

PERAS FRESCAS

(volúmen promedio anual)

Origen de las importaciones	Paises importadores		
	EE.UU.	Canadá	Singapur
	(porcentajes)		
<u>Total importación</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
<u>Paises del área del Pacífico</u>	<u>83</u>	<u>90</u>	<u>94</u>
. EE.UU.	-	78	1
. Canadá	2	-	...
. Chile	41	5	-
. Australia	30	4	32
. Nueva Zelandia	1	1	-
. Japón	8	1	8
. China	-	-	48
. Corea, Rep. de	-	-	4
. Otros	1	1	...
<u>Resto paises</u>	<u>17</u>	<u>10</u>	<u>6</u>

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior.

CUADRO V.7

PRECIOS PROMEDIO DE IMPORTACION DE PERAS FRESCAS

<u>País importador y orígenes de la importación</u>	<u>Año</u>	<u>Precio promedio CIF (u\$s por ton)</u>
<u>EE.UU.:</u> <u>Total</u>	<u>1985</u>	<u>865</u>
Origen Chile	1985	560
Origen Australia	1985	1.029
Origen Sudáfrica	1985	736
<u>SINGAPUR:</u> <u>Total</u>	<u>1986</u>	<u>652</u>
Origen China	1986	549
Origen Australia	1986	536
Origen Corea	1986	853

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior.

Por esa razón, los precios no son actuales sino que están referidos a distintos años, y además, corresponden a la mezcla de variedades importada de cada uno de los países de origen considerados. Estas circunstancias determinan que estos niveles de precios puedan ser utilizados solo en forma orientativa y para posibilitar la realización de comparaciones con los niveles de precios de exportación argentinos.

5. Tratamiento arancelario y no arancelario

En el Cuadro V.8 se presenta el régimen de importación de peras frescas en un grupo de países del área bajo estudio, en forma esquemática, y para los productos de origen argentino.

A partir de estos datos se pueden hacer las observaciones siguientes:

- EE.UU. otorga un tratamiento preferencial a las peras ingresadas dentro del período 1/4 al 30/6, en cualquier año;
- este producto no se encuentra negociado en varios de los países de ALADI que interesan en este caso, recibiendo tratamiento muy diversos en los mismos;
- en Japón recibe al arancel preferencial previsto para los países del GATT, mientras que en los restantes países asiáticos se registran distintas situaciones que van desde la libre importación en Singapur al pago de un derecho de importación del 50% sobre el valor CIF para Corea.

2.6. Modalidades de comercialización internacional

Caben en el presente punto las mismas consideraciones realizadas para manzanas frescas.

2.7. Posibilidades de exportación y sus destinos

El mercado del Pacífico medido de manera relativa sobre el total de importaciones

Años	Total	Area del Pacífico			Resto
		Total	Canadá y EE.UU.	Resto	
(miles de litros)					
<u>Jugo concentrado de pera</u>					
1984 ⁽²⁾	3.293,2	3.293,2	3.293,2	-	-
85 ⁽²⁾	2.066,3	2.066,3	2.066,3	-	-
86	3.112,3	3.112,3	3.112,3	-	-

(2) Jugo de pera

Fuente: "Comercio Exterior", INDEC

Como puede apreciarse en el cuadro, los destinos casi exclusivos de las exportaciones de jugos concentrados son Canadá y los Estados Unidos. Estos dos países han sido incluidos dentro del área del Pacífico para mantener las reglas de clasificación establecidas para el presente informe. Pero es evidente que la actividad exportadora en el resto de la zona es bastante reducida, y aún nula en el caso del jugo concentrado de pera. Son importadores de jugo concentrado de manzana Malasia, Taiwan y Japón, y entre los países americanos Colombia y Panamá.

En los Cuadros 3, 4 y 5 del Anexo I se presentan detalladamente las exportaciones argentinas de jugos concentrados, por país de destino, para el período 1980-86.

Como un elemento adicional es conveniente conocer sintéticamente los principales destinos de las exportaciones chilenas, ya que este país exporta jugo de manzana, aunque en volúmenes muy inferiores a los de las exportaciones argentinas.

CUADRO V.8

TRATAMIENTO ARANCELARIO Y NO ARANCELARIO DE LAS IMPORTACIONES DE ORIGEN ARGENTINO

PERAS FRESCAS

Países	Posición arancelaria	Derecho de importación	ALADI		Observaciones
			Preferencia porcentual	Derecho residual	
			(% sobre valor CIF)		
EE.UU.	148.81.00	0	-	-	Si entra en el período 1/4 al 30/6
	148.82.00	0,5 ¢/lb	-	-	Si entra en cualquier otro momento del año
Colombia	08.06.00.02	35	No negociado		
Ecuador	08.06.00.02	70	No negociado		Corresponden recargos Lista II
Perú	08.06.00.02	38	100	0	
Chile	08.06.02.00	20	No negociado		Requiere el Visto Bueno del SAG (Servicio Agrícola y Ganadero) y Certificado Fitosanitario
Japón	08.06.200	8	-	-	Arancel GATT. Sujeto a la "Plant Quarantine Law" y a la "Food Sanitation Law"
Corea	08.06.02.01	50	-	-	
Singapur	08.06.200	0	-	-	Libre importación

FUENTE: Aranceles aduaneros de los países mencionados en el cuadro.

mundiales, es en peras más importante que en manzanas, aunque nominalmente sea a la inversa.

Argentina no tiene actuación, no existiendo ninguna discriminación que le perjudique o que justifique su ausencia.

Es indudablemente un producto en el que se debe avanzar con mayores investigaciones y desarrollos en pro de la expansión argentina. Los mercados compradores están claramente identificados, y es cuestión de trabajar sobre ellos.

2.8. Aspectos normativos e institucionales

De la información analizada no han surgido elementos de juicio que indiquen la necesidad de producir cambios en la materia

3. JUGOS CONCENTRADOS DE MANZANA Y PERA

3.1. Países potencialmente importadores

El jugo concentrado de manzana y el de pera se presentan aquí en forma conjunta por las características de la información secundaria disponible para estos productos, que en muchos casos no alcanza un nivel de desagregación que permita individualizarlos. No obstante, en la medida que resulte posible, se proporcionará la información discriminada por tipo de jugo.

Los jugos concentrados de manzana y de pera son productos de exportación tradicional para la zona del Alto Valle del Río Negro. Esta circunstancia hace posible realizar una primera identificación de importadores de estos productos, dentro del área del Pacífico, por medio del análisis de las exportaciones argentinas.

En el período 1980-83 la Nomenclatura Arancelaria de Exportación de nuestro país presentaba la información en forma agregada para "Jugos concentrados de fruta, excepto de naranja". Por esa razón las cifras proporcionadas se refieren solamente a los años posteriores, en los que se detalla exportación de jugo de manzana y de jugo de pera, aunque recién en 1986 corresponden exclusivamente a jugo concentrado.

Exportaciones argentinas de jugos concentrados

Años	Total	Area del Pacífico			Resto
		Total	Canadá y EE.UU.	Resto	
(miles de litros)					
(Jugo concentrado de manzana)					
1984 ⁽¹⁾	27.661,6	27.474,4	27.441,4	33,0	187,3
1985 ⁽¹⁾	28.063,9	27.964,5	27.883,6	80,9	99,4
1986	16.364,4	16.304,5	16.278,7	25,7	59,9

(1) Jugo de manzana

Exportaciones chilenas de jugo de manzana

Años	Total	Area del Pacífico		Resto	Resto
		Total	Canadá y EE.UU.		
		(miles de u\$s FOB)			
1984	5.379	5.379	5.349	29	-
1985	4.593	4.591	4.590	1	1
1986	10.725	10.722	10.722	...	3

Fuente: "Indicadores de Comercio Exterior", Banco Central de Chile

Las cifras se presentan en términos de valor por no disponer del volumen correspondiente con el mismo grado de desagregación, y porque resultan igualmente ilustrativas sobre los países de destino de las exportaciones chilenas. Hay que destacar que en este caso se refieren a "Jugo de manzana" sin que sea posible determinar qué proporción representa el jugo concentrado.

Al igual que en el caso argentino EE.UU. y Canadá son los destinos principales, quedando incluidos en el resto del área del Pacífico Malasia y Japón, pero con escasa significación.

No se dispone de una información equivalente para el jugo de pera, que en los datos de "Comercio Exterior de Chile" se presentan conjuntamente con "Los demás jugos de fruta", rubro que registra reducidos volúmenes de exportación.

La restante información secundaria disponible sobre el particular es coincidente con lo ya expuesto, en el sentido de que señala como los principales importadores de estos jugos a EE.UU. y Canadá, y en un segundo nivel de importancia a Japón, dentro de los países del área del Pacífico.

3.2. Dimensionamiento de la importación

En el caso de jugo concentrado de manzana resulta muy difícil realizar una estimación precisa de la importación global actual, porque los organismos internacionales que elaboran datos de comercio exterior no los presentan con un grado de detalle suficiente como para individualizar este producto. Una situación similar se observa en algunos Anuarios de Comercio Exterior de países consultados. A esto debe agregarse el hecho de que en los países que publican las importaciones de jugo de manzana, el nivel de apertura de las mismas presenta gran heterogeneidad.

Para el jugo concentrado de pera son también válidas estas consideraciones, con el agravante de que, por tratarse de un producto que involucra volúmenes reducidos aparece generalmente incluido en un rubro general o agregado con el jugo de manzana, como en el caso de EE.UU.

Por las razones expuestas la única referencia cuantitativa que puede brindarse sobre el particular, basada en la fundamental importancia que EE.UU. y Canadá tienen como importadores de estos jugos, es el nivel de importación promedio anual de estos dos países, que se encuentra en la actualidad en el orden de las 100.000 toneladas, lo que representa más del triple de las exportaciones argentinas. Sin embargo, para la correcta evaluación de esta cifra se deben hacer las siguientes aclaraciones:

- que está compuesta por las importaciones de jugo concentrado de Canadá y las importaciones de jugo de manzana o pera de EE.UU., concentrado o no, aunque se estima que la mayor parte corresponde al jugo concentrado de manzana;
- que se trata de la importación total de ambos países, por lo que obviamente no puede ser adjudicada íntegramente al intercambio en el área del Pacífico;
- por el contrario, la desagregación de esta cifra global por países de origen de la importación, que se verá más adelante, permite inferir que la mayor parte de la misma habría ingresado por la costa atlántica.

Los volúmenes de importación de los restantes países del área del Pacífico no se han podido cuantificar, pero se conoce que son muy inferiores a los de los dos ya mencionados.

3.3. Orígenes de la importación

En el Cuadro V.9 se presenta la limitada y heterogénea información reunida acerca de los orígenes de la importación de jugos, agrupando separadamente los países situados en el área del Pacífico.

Conviene prestar atención en primer término a la situación que se presenta en Canadá y EE.UU., porque son los datos más precisos que se han obtenido sobre el particular. En líneas generales se observa lo siguiente:

- que para el jugo de manzana la mayor parte de las importaciones provienen de países situados fuera de la zona del Pacífico, destacándose la importancia de la Argentina como proveedor;
- que dentro del área, los principales orígenes son Chile, Australia, Nueva Zelandia, México y, en menor medida, China, Taiwan y Japón; todos con escasa significación, a excepción de Chile;
- que EE.UU. es un importante proveedor para Canadá, tanto de jugo de manzana concentrado como de otros tipos de jugos concentrados de fruta.

En el cuadro se han incluido también datos para Japón, Singapur y Hong Kong para analizar los orígenes de la importación en países no americanos del área del Pacífico. La utilidad de estas cifras es muy limitada, ya que se refieren a las importaciones de jugos de frutas y vegetales de diversos tipos, concentrados o no concentrados, por lo que no se puede establecer una relación directa con el jugo concentrado de manzana. No obstante, y teniendo en cuenta esta circunstancia, se puede observar que en Singapur y Hong Kong existe una marcada tendencia al abastecimiento dentro del área del Pa

CUADRO V.9

INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE LOS PAISES DEL AREA DEL PACIFICO

JUGOS CONCENTRADOS DE MANZANA Y DE PERA

(volumen promedio anual)

Origen de las importaciones	Canadá		EE.UU. (2)	Japón (3)	Singapur (3)	Hong Kong (3)
	Jugo de manzana (1)	Otros (1)				
	(porcentajes)					
<u>Total importación</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
<u>Países del área del Pacífico</u>	<u>27</u>	<u>77</u>	<u>6</u>	<u>47</u>	<u>77</u>	<u>78</u>
EE.UU.	11	69	-	41	30	23
Australia	1	-	1	1	4	1
Nueva Zelandia	6	...	1	1	1	-
Chile	9	-	3	-	-	-
China	-	-	16	15
Taiwan	-	-	...	3	9	-
Canadá	-	-	1	...	-	-
México	-	4	1	-	-	-
Japón	-	-	...	-	3	3
Hong Kong	-	...	-	-	8	-
Singapur	-	-	-	-	-	33
Otros	-	4	-	1	7	4
<u>Resto países</u>	<u>73</u>	<u>23</u>	<u>94</u>	<u>53</u>	<u>23</u>	<u>22</u>
Argentina	13	...	25	...	-	-
Sudáfrica	13	8	7	10	-	-
Otros	47	15	62	43	23	22

(1) Jugos Concentrados

(2) Jugo de manzana o pera

(3) Jugos de frutas y vegetales (incluido mosto de uva)

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior.

cífico, en tanto que en Japón la situación se presenta en forma más equilibrada.

3.4. Estimación de precios de importación.

Por las características de la información secundaria disponible para estos productos, que incluye jugos concentrados y no concentrados, o jugos de distintos tipos de frutas, y la desactualización de algunas cifras existentes, no se pueden estimar los niveles de precios de exportación a partir de los registros de comercios exterior.

3.5. Tratamiento arancelario y no arancelario

En el Cuadro V.10 se presenta en forma esquemática el tratamiento que reciben las importaciones de origen argentino, para los jugos concentrados de manzana y de pera, en los países en que fue posible reunir esa información.

En general puede observarse que ambos productos reciben un tratamiento similar, a pesar de que en algunos países están incluidos en posiciones arancelarias diferentes.

La situación que muestra el cuadro mencionado puede sintetizarse en los siguientes términos:

- en EE.UU. y Singapur no existen prácticamente restricciones para el ingreso de estos dos productos, aunque se debe recordar para los dos primeros la existencia de estrictas normas vinculadas con la calidad del producto;
- en los países de ALADI de la costa del Pacífico estos productos no han sido negociados, los derechos de importación son altos, e incluso en dos casos (Ecuador y Perú) está prohibida la importación;
- Corea no fija mayores restricciones no arancelarias, pero el derecho de importación se eleva al 50% del valor CIF del producto;
- en el caso de Japón se establece un arancel preferencial para los países del

CUADRO V.10

TRATAMIENTO ARANCELARIO Y NO ARANCELARIO DE LAS IMPORTACIONES DE ORIGEN ARGENTINO

JUGOS CONCENTRADOS DE MANZANA Y PERA

Países	Posición arancelaria	Derecho de importación	ALADI		Observaciones
			Preferencia porcentual	Derecho residual	
EE.UU.	165.15.00	-	-	-	
Colombia	20.07.09.99	60	No negociado		
Ecuador	20.07.09.99	90	No negociado		Importación prohibida
Perú	20.07.09.99	114,12	No negociado		Importación prohibida
Chile	20.07.01.03 ⁽¹⁾	20	No negociado		Requiere Visto Bueno Del Serv. de Salud
	20.07.01.99 ⁽²⁾	20	No negociado		Requiere Visto Bueno del Serv. de Salud
Japón	20.07.139 ⁽²⁾	22,5	-	-	Arancel GATT. "Food Sanitation Law"
	20.07.149	30	-	-	"Food Sanitation Law"
Corea	20.07.06.01 ⁽¹⁾	50	-	-	
	20.07.06.99 ⁽²⁾	50	-	-	
Singapur	20.07.700	0	-	-	Libre importación
(1) Manzana					
(2) Otros					

FUENTE: Aranceles aduaneros de los países mencionados en el cuadro.

GATT y para los productos con menor contenido de azúcar, y sin arancel general para los jugos restantes. En ambos casos pueden estar incluidos tanto el jugo concentrado de manzana como el de pera.

3.6. Modalidades de comercialización internacional

Los jugos concentrados son productos que constituyen un insumo de otras industrias. Por lo tanto los demandantes son industriales, y como tales generalmente importantes compradores, para lo cual cuentan con una organización muy desarrollada para la realización de las compras.

Para la provisión de industrias o demandantes más pequeños aparecen los agentes de compras o importadores revendedores. Una oferta de exportación importante debe necesariamente tratar con industriales y también con intermediarios. Lo importante es que se trata de un producto en el que oferentes y demandantes se buscan mutuamente.

Por ello un industrial que desea vender debe hacerse visible en el mercado, y disponer del producto demandado a un precio competitivo.

Ante un esquema tan simple el país no tendría problemas para entrar en nuevos mercados, si estos existieran.

3.7. Posibilidades de exportación y sus destinos

EE.UU. es el mercado por excelencia de ambos jugos concentrados. Es un gran importador, y también exportador. El resto del área del Pacífico, tiene mucho menor relevancia, aunque no se dispone del volumen de las importaciones. Pero hay razones para pensar que no son significativas.

Argentina registra envíos a varios países del área, en volúmenes limitados y en forma irregular.

Para un mercado asiático y americano (sin EE.UU. y Canadá) que no parece ser importante, existen varios países potencialmente exportadores como EE.UU., Chile, Australia, China y Nueva Zelanda, y en bastante mayor medida de otros orígenes fuera del Pacífico.

Seguramente existen lazos comerciales muy fuertes con esos otros orígenes fuera del Pacífico que hace que a pesar de la importante oferta propia del área se recurra a esas otras fuentes de abastecimiento.

Es clara la conveniencia de desarrollar nuevos mercados para reducir el nivel de dependencia con el casi excluyente importador actual, y esos mercados están en el área estudiada.

Pero esta acción puede tener un costo inicial nada despreciable dada la dispersión existente y sus volúmenes menores.

3.8. Aspectos normativos e institucionales

Aunque no se ha mencionado en los dos puntos anteriores viene al caso manifestarlo aquí porque constituye un mismo asunto. Tanto en jugos como en manzanas y peras frescas, la promoción argentina al Pacífico hecha aisladamente por los exportadores, quizá requiera de apoyo por parte de alguna organización o institución privada o gubernamental que esté en condiciones de asumir una acción más notoria y persistente.

Los países de destino del resto de las exportaciones al área del Pacífico han sido americanos, México y Perú al principio del período de referencia, y Colombia en los últimos años.

Las exportaciones chilenas de manzanas desecadas han alcanzado niveles similares a los de las exportaciones argentinas. En el cuadro que se presenta a continuación la apertura por principales destinos se efectúa en términos de valores FOB, por no disponerse de los volúmenes correspondientes con ese grado de detalle, y por considerar que igualmente proporciona la información orientativa deseada.

Exportaciones chilenas de manzanas desecadas

Años	Volumen Total (toneladas)	Valor		
		Total	Area del Pacífico	Resto
1983	s/d	22	s/d	s/d
1984	344	629	99	530
1985	1.117	2.114	777	1.337
1986	1.291	2.968	991	1.977

Fuente: "Indicadores de Comercio Exterior", Banco Central de Chile.

Para este producto, la actividad exportadora chilena en el área del Pacífica se centra casi exclusivamente en EE.UU. y Canadá, ya que solo en el último año considerado se registra una exportación a Japón, de escasa significación. No obstante, estos dos países no adquieren aquí una importancia equivalente a la que tienen en el caso argentino.

Lamentablemente, no se ha podido avanzar mucho más en la identificación de poten-

ciales importadores de manzanas desecadas debido a la escasa información estadística existente para este producto. Por el contrario, se ha podido determinar que Corea y Japón, países que habitualmente se señalan como fuertes importadores de productos de consumo, no realizan compras significativas de este producto en la actualidad.

4.2. Dimensionamiento de la importación

Los organismos internacionales que publican datos de comercio exterior no presentan dicha información en forma separada para las manzanas desecadas. Esta circunstancia imposibilita la realización de un análisis del tema a nivel mundial y además dificulta la individualización de los principales países importadores de este producto, dentro del área del Pacífico.

La búsqueda de información en Anuarios de Comercio Exterior de los países de la zona de interés, tampoco arrojó resultados que permitieran realizar una estimación del nivel de importación global del producto en la actualidad.

Los únicos países para los que se dispone del volumen de importación de manzanas desecadas son EE.UU. y Canadá. En el primer caso la importación promedio anual se encuentra alrededor de 1.800-1.900 toneladas, en tanto que para Canadá es del orden de las 500 ton por año.

Las importaciones realizadas por los restantes países de ALADI de la costa del Pacífico (excluido Chile), así como las de Corea y Japón a las que ya se ha hecho referencia, representan volúmenes de poca significación que se han registrado en forma irregular en los últimos años.

En el caso de Singapur se dispone de una cifra de importación promedio anual de 2.500 ton, aproximadamente, pero se refiere a un rubro general en el que están incluidas diversas frutas secas, sin que resulte posible determinar si parte de ese tonelaje le corresponde a las manzanas.

4.3. Orígenes de la importación

Por las razones enunciadas en el punto anterior, no es posible identificar con precisión los principales orígenes de las importaciones de manzanas desecadas que realizan los países del área del Pacífico, ni calificar la importancia de dichos orígenes en términos cuantitativos.

No obstante, la información recopilada sobre el tema permite analizar la situación que se presenta en tres países importadores del área que presentan casos bien diferenciados. Es conveniente reiterar aquí que las cifras de importación de EE.UU. y Canadá constituyen totales nacionales, a pesar de que el interés estaría centrado únicamente en los tonelajes ingresados por la costa oeste, aunque este último dato no se encuentra disponible.

En el Cuadro V.11 se presentan los niveles de importación de manzanas desecadas de los tres países mencionados, y los países de origen de las mismas con un detalle exhaustivo para aquellos situados en el área del Pacífico. Las cifras porcentuales incluidas en el cuadro están basadas en volúmenes anuales calculados a través del promedio de los datos obtenidos para cada país, por lo que generalmente se refieren a distintos períodos de tiempo.

Como ya se ha dicho anteriormente, se observan tres situaciones de diferentes características, que pueden resumirse como sigue:

- la mayor parte de las importaciones de manzanas desecadas de Canadá proviene de EE.UU., sin que pueda estimarse qué proporción de las mismas ha ingresado vía Pacífico. Entre los orígenes restantes se destaca China, aunque en un nivel muy inferior, y también Hong Kong posee cierta significación;
- en el caso de EE.UU. la importancia de los países del área del Pacífico como proveedores de manzanas desecadas es muy reducida, frente a los volúmenes importados desde países de fuera del área y especialmente de la Argentina. En este con

CUADRO V.11

INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE PAISES DEL AREA DEL PACIFICO

MANZANAS DESECADAS O DESHIDRATADAS

(volumen promedio anual)

Origen de las importaciones	Paises importadores		
	EE.UU.	Canadá	Singapur ⁽¹⁾
	(porcentajes)		
<u>Total importación</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
<u>Paises del área del Pacífico</u>	<u>15</u>	<u>98</u>	<u>90</u>
. EE.UU.	-	84	38
. Hong Kong	1	3	2
. China	7	11	24
. Chile	5	-	-
. Taiwan	2	-	15
. Tailandia	-	-	4
. Vietnam	-	-	4
. Australia	-	-	2
. Malasia	-	-	1
. Filipinas	-	-	...
<u>Resto paises</u>	<u>85</u>	<u>2</u>	<u>10</u>
. Argentina	60	1	-
. Otros	25	1	10

(1) Corresponde a "Otras frutas desecadas"

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior.

texto, las importaciones dentro del área de interés provienen de China, Chile, Taiwan y Hong Kong;

- al analizar los datos de Singapur se debe tener en cuenta que no corresponden a manzanas desecadas, sino a un rubro que incluye diversas frutas secas. Por la ubicación geográfica de este país la mayor parte de las importaciones provienen del área del Pacífico, especialmente de EE.UU., China y Taiwan, países que pueden realizar exportaciones de manzanas desecadas, como se ha visto anteriormente.

4.4. Estimación de precios de importación

En el cuadro siguiente se presentan los precios promedio de importación de manzanas desecadas que pudieron ser calculados a partir de los datos que, en volumen y valor, brindaban los Anuarios de Comercio Exterior de países que fueron consultados.

A las limitaciones en materia de estadísticas que ya han sido mencionadas reiteradamente se une aquí la desactualización de los datos de comercio exterior; por lo que solo se han incluido en el cuadro los precios más recientes que se obtuvieron de esta forma para EE.UU. porque identifica el producto con precisión.

Precios promedio de importación de manzanas desecadas

<u>País importador orígenes de la importación</u>	<u>Año</u>	<u>Precio promedio CIF</u> (u\$s por ton)
<u>EE.UU.:</u> Total	<u>1985</u>	<u>2.575</u>
Origen Argentina	1985	1.750
Origen China	1985	2.530
Origen Chile	1985	2.600

4.5. Tratamiento arancelario y no arancelario

En el Cuadro V.12 se resume el tratamiento arancelario y no arancelario que recibe la importación de manzanas desecadas de origen argentino, para los países en que dicha información pudo ser obtenida.

Como en casos anteriores, se pueden realizar comentarios sobre el particular a partir de la consideración de tres grupos de países:

- en EE.UU. el producto tiene un tratamiento diferenciado, y libre importación, dentro del exigente marco normativo existente en materia de calidad y recaudos sanitarios;
- en los países de ALADI también tiene tratamiento diferenciado, y está negociado con México, Colombia y Perú, con significativas reducciones del derecho de importación;
- en Japón, Corea y Singapur las manzanas desecadas reciben el mismo tratamiento arancelario que un grupo de frutas secas diversas. Tratamiento que reviste distintas características en estos países, desde la libre importación en Singapur y la asignación de un arancel preferencial GATT en Japón, hasta el pago de un 50% del valor CIF en concepto de derecho de importación en Corea.

4.6. Modalidades de comercialización internacional

El negocio de las frutas desecadas o deshidratadas es materia de importadores especializados que constituyen la demanda internacional. El producto irá a usuarios industriales, fraccionadores o al comercio mayorista-minorista, que son abastecidos por aquellos importadores.

La acción de venta debe ser canalizada normalmente por conducto de estos importadores. Generalmente el importador es buscado por el oferente y en base a muestras y condiciones se sienta una relación comercial fluida, y duradera si el negocio mutuo prospera.

CUADRO V.12

TRATAMIENTO ARANCELARIO Y NO ARANCELARIO DE LAS IMPORTACIONES DE ORIGEN ARGENTINO

MANZANAS DESECADAS O DESHIDRATADAS

Países	Posición arancelaria	Derecho de importación	ALADI		Observaciones
			Preferencia porcentual	Derecho residual	
EE.UU.	146.12.00	0	-	-	
México	s/d	75	73,33	20	Régimen de licencia previa de la Secret. de Comercio y Fomento Industrial
Colombia	08.12.89.01	40	75	10	Cupo anual conjunto de libre importación para los items negociados de la posición 08.12 de hasta u\$s 390.000
Ecuador	08.12.89.01	70	No negociado		Sujeto a recargos de Lista II
Perú	08.12.89.01	63	67	20,8	Régimen de licencia previa
Chile	08.12.04.00	20	No negociado		Requiere Visto Bueno del Serv. Agrícola y Ganadero y Certificado Fitosanitario. Régimen de Precios referenciales de mercad. de exportación.
Japón	08.12.030	15	-	-	Arancel GATT
Corea	08.12.05.00	50	-	-	
Singapur	08.12.000	0	-	-	Libre importación

(% sobre valor CIF)

FUENTE: Aranceles aduaneros de los países mencionados en el cuadro.

4.7. Posibilidades de exportación y sus destinos

Los mercados del Pacífico para este producto no han aparecido suficientemente claros, por carencia de información estadística. Argentina y Chile registran muy pequeños volúmenes al área, salvo a EE.UU. y Canadá. No obstante, la cifra de Singapur podría indicar la existencia de volúmenes de interés en el área.

4.8. Aspectos normativos e institucionales

No existen comentarios que hacer en este punto.

5. PERAS DESECADAS O DESHIDRATADAS

5.1. Países potencialmente importadores

Las exportaciones argentinas de peras desecadas o deshidratadas se destinan en su mayor parte a países situados fuera del área del Pacífico, como puede observarse en el Cuadro 7 del Anexo I.

La actividad exportadora argentina en el área de interés ha sido escasa y los volúmenes anuales involucrados presentan una notable irregularidad. Por otra parte, solamente Perú podría ser considerado como un destino habitual, ya que las exportaciones a los restantes países (México, EE.UU. y Chile) solo se han llevado a cabo esporádicamente. El resumen que se incluye a continuación proporciona una visión cuantificada de la situación descripta.

Exportaciones argentinas de peras desecadas o deshidratadas

<u>Años</u>	<u>Total</u>	<u>Area del Pacífico</u>	<u>Resto</u>
		(toneladas)	
1980	48	11	36
81	107	25	82
82	117	10	107
83	225	5	220
84	249	6	244
85	412	11	401
86 (En-Nov)	144	-	144

Fuente: "Comercio Exterior", INDEC

La información obtenida acerca de las exportaciones chilenas no precisa los volúmenes correspondientes a las peras desecadas. Sin embargo, se puede afirmar que si Chile realiza exportaciones de este producto las mismas poseen escasa significación, porque los registros correspondientes al rubro "Otras frutas desecadas" (que incluye peras) en ningún caso superan los 50.000 u\$s FOB anuales, en los últimos años. En lo que se refiere a los países de destino, solo se dispone de datos aislados para el rubro general mencionado, que indican que la mayor parte de las exportaciones tuvieron como destino a Perú.

Resulta muy difícil determinar cuáles son los principales países importadores de peras desecadas en base a información secundaria, porque en muchos casos no se puede siquiera saber si un país realiza o no importaciones de ese producto, por las características de las estadísticas de comercio exterior. Entre los casos en que se puede disponer del dato, solo surge EE.UU. como país importador.

Si se consideran como potenciales importadores de peras desecadas a aquellos países que registran importaciones de frutas secas diversas, podría incluirse a Canadá y Singapur dentro de esta categoría; en tanto que deberían ser excluidos Japón y Corea.

5.2. Dimensionamiento de la importación

La situación es en este caso similar a la que se presentaba para las manzanas desecadas, en lo que se refiere a la información disponible, ya que no hay datos recopilados por organismos internacionales y los Anuarios de Comercio Exterior de países por lo general no registran separadamente las importaciones de peras desecadas. Es decir, que el comercio internacional de este producto queda comúnmente incluido en el de "otras frutas secas", a nivel estadístico, y no es posible realizar un dimensionamiento de su importación global. No obstante, se puede estimar que los volúmenes involucrados son relativamente pequeños, a partir de los datos aislados obtenidos.

EE.UU. es el único país para el que se conoce el volumen anual de importación de peras desecadas, que ha mostrado gran irregularidad en los últimos años, alcanzando un nivel máximo de 260 toneladas.

En otros países las cifras son más importantes, como en Canadá y Singapur, con 1.500 ton. y 2.500 ton respectivamente; pero corresponden a un dato global para frutas desecadas diversas, entre las que podrían estar incluidas las peras, pero no existe información concreta al respecto.

Entre los países de ALADI solamente se han detectado importaciones de Perú, pero de pequeño volumen. En tanto que Japón y Corea no registran importaciones de peras desecadas, o lo hacen con muy poca significación.

5.3. Orígenes de la importación

En el Cuadro V.13 se presentan los datos disponibles sobre el particular. Como puede observarse, la información que proporciona es escasa, puesto que en dos de los tres países considerados no se conoce siquiera con certeza si existen importaciones de peras, y en el caso de Singapur podrían también estar incluidas las manzanas desecadas dentro de las cifras suministradas. En estos dos países el principal origen de las importaciones de frutas desecadas es EE.UU. y del resto, la mayor parte proviene de países del área del Pacífico.

Las importaciones de peras desecadas de EE.UU. provienen de países ubicados fuera del área de interés, con Francia como principal proveedor. Aunque se debe aclarar que en este grupo se ha incluido un conjunto de países que no se presentan separadamente en las estadísticas, por la poca significación de las cifras individuales, entre los que podría haber alguno situado en la zona del Pacífico.

CUADRO V.13

INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE PAISES DEL AREA DEL PACIFICO

PERAS DESECADAS O DESHIDRATADAS

(volumen promedio anual)

Origen de las importaciones	Paises importadores		
	EE.UU.	Canadá (1)	Singapur (1)
		(porcentajes)	
<u>Total importación</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
<u>Paises del área del Pacífico</u>	<u>-</u>	<u>97</u>	<u>90</u>
. EE.UU.	-	63	38
. Taiwan	-	13	15
. Filipinas	-	5	...
. Hong Kong	-	8	2
. China	-	1	24
. Tailandia	-	4	4
. Australia	-	1	2
. Ecuador	-	1	-
. Otros	-	...	5
<u>Resto paises</u>	<u>100</u>	<u>3</u>	<u>10</u>

(1) "Otras frutas desecadas"

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior

5.4. Estimación de precios de importación

Los precios promedio de importación que se presentan seguidamente son los que se calculan en base a las cifras que, en volumen y valor, se presentan en el Anuario de Comercio Exterior de EE.UU.. Estos precios pretenden brindar un nivel general a modo de orientación, puesto que están referidos a la canasta de productos de importación con la variedad de calidad que la integran, y en uno de los casos corresponden a peras desecadas provenientes de varios países.

Precios promedio de importación de peras desecadas o deshidratadas

<u>País importador y orígenes de la importación</u>	<u>Año</u>	<u>Precio promedio CIF</u> (u\$s por ton)
<u>EE.UU.: Total</u>	<u>1985</u>	<u>792</u>
Origen Francia	1985	683
Varios países	1985	1.395

Fuente: Anuario de Comercio Exterior de EE.UU.

5.5. Tratamiento arancelario y no arancelario

En el Cuadro V.14 se describe en forma de resumen el tratamiento arancelario y no arancelario de las importaciones de origen argentino, para las peras desecadas o deshidratadas.

En el conjunto de países para el que ha sido lograda esta información se pueden destacar los siguientes casos:

CUADRO V.14

TRATAMIENTO ARANCELARIO Y NO ARANCELARIO DE LAS IMPORTACIONES DE ORIGEN ARGENTINO

PERAS DESECADAS O DESHIDRATADAS

Países	Posición arancelaria	Derecho de importación	ALADI		Observaciones
			Preferencia porcentual	Derecho residual	
EE.UU.	148.83.00	0,2 ¢/lb	-	-	
México	s/d	75	73,33	20	Régimen de licencia previa de la Secret. de Comercio y Fomento Industrial
Colombia	08.12.89.02	40	No negociado		
Ecuador	08.12.89.02	70	15	60	Autorización del Ministerio de Agricultura y Ganadería. Sujeto a recargos de Lista I-b
Perú	08.12.89.02	63	67	20,8	Régimen de licencia previa
Chile	08.12.05.00	20	No negociado		Requiere Visto Bueno del Servicio Agrícola y Ganadero, y Certificado Fitosanitario. Régimen de precios referenciales de mercaderías de exportación
Japón	08.12.090	20	-	-	
Corea	08.12.05.00	50	-	-	
Singapur	08.12.000	0	-	-	Libre importación

(% sobre valor CIF)

FUENTE: Aranceles aduaneros de los países mencionados en el cuadro.

- en EE.UU. las restricciones de tipo arancelario no son importantes, aunque se inscriben dentro del marco normativo ya mencionado reiteradamente;
- entre los países de ALADI de la costa del Pacífico, este producto se encuentra negociado en México, Ecuador y Perú, que son los que fijan los derechos de importación más altos para terceros países;
- en Japón le corresponde el arancel general para "Otras frutas desecadas";
- en Corea y Singapur recibe el mismo tratamiento que las manzanas desecadas, por estar ambos productos incluidos en un rubro general.

5.6. Modalidades de comercialización internacional

Sobre este asunto caben las mismas consideraciones realizadas en el punto 4.6 anterior, sobre manzanas desecadas y deshidratadas.

5.7. Posibilidades de exportación y sus destinos

Los mayores mercados argentinos se encuentran en el área Atlántica. Las exportaciones chilenas tienen escasa significación. Los pocos elementos de juicio disponibles indican que salvo EE.UU. no hay otros países con importaciones significativas dentro del área investigada.

Por los valores que representan las actuales exportaciones argentinas al área, y por la presunta escasa significación de los mercados componentes, este parece ser un producto en el cual no vale la pena hacer esfuerzos de análisis adicionales: las perspectivas son modestas y dudosas.

5.8. Aspectos normativos e institucionales

No existen comentarios que hacer en este punto.