

3494



ESTUDIO DE MERCADO DE PALTA

ORIENTADO A LA EXPORTACION.

Secretario General del Consejo Federal de Inversiones  
Ing. Juan José Ciáccera

Directora de Proyectos  
Ing. Marta Velazquez Cao

Programa Comercio Exterior  
Cont. Jacobo Beker

Autora: Alicia A. Rodríguez

Junio de 1989

I N D I C E

	Pág.
I. Introducción	4
II. Mercado interno	5
II.1. Oferta	5
II.1.1. Producción	5
II.1.2. Importaciones	11
II.2. Consumo per cápita	12
III. Mercado externo	14
III.1. Oferta	14
III.1.1. Estados Unidos	14
III.1.2. Israel	14
III.1.3. Africa del Sur	15
III.1.4. Chile	15
III.1.5. México	16
III.1.6. Brasil	16
III.1.7. Costa de Marfil	16
III.2. Demanda mundial	17
III.2.1. Mercado europeo. Países proveedores: Ca- lidad y variedades. Transporte.	18
III.2.1.1. Francia	20
III.2.1.2. Reino Unido	28
III.2.1.3. República Federal Alemana	39
III.2.1.4. Países Bajos	45
III.2.1.5. Bélgica	48
III.2.1.6. Suiza	53
III.2.1.7. Suecia	57

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

	Pág.
III.2.1.8. Austria	60
III.2.1.9. Dinamarca	63
III.2.1.10. Japón	63
IV. Costo de exportación.	64
V. Reglamentación argentina de calidad (S.E.A.G. Reglamentación de ley 9244/63)	65
VI. Conclusiones	70

## I - INTRODUCCION

El presente trabajo forma parte de un "Programa de exportación de frutas y hortalizas" a partir del cual se han seleccionado, en esta primera etapa cuatro productos, entre ellos la palta.

La palta o aguacate fue seleccionado por tratarse de un producto no tradicional, inherente a las economías regionales, de escaso desarrollo interno pero con amplias perspectivas en el mercado mundial, tanto por la tendencia fuertemente creciente del consumo como por la posibilidad de la Argentina de entrar al mercado europeo en los meses de contraestación, que coinciden con los de mayor precio.

En esta primera etapa no se ha efectuado un relevamiento minucioso de la oferta nacional, debido a que se hizo hincapié en la demanda externa a efectos de asegurar las posibilidades en el mercado mundial con la calidad y variedad adecuada.

Para la detección de la oferta se encuentra la limitante de la falta de consistencia de la escasa información secundaria. No obstante, se recurrió a las estimaciones de la Secretaría de Agricultura de la Nación, estadísticas del Mercado Central de Buenos Aires, la revista País Rural y las consultas con las autoridades provinciales.

Para el desarrollo de la demanda, en cambio, se contó con la información remitida por las Consejerías Económicas Argentinas en el exterior, la publicación "Estudio de mercado de frutas y hortalizas" del Centro de Comercio Internacional, la revista francesa Fruit y otras publicaciones del exterior.

También se realizó una estimación del costo de exportación para ver la competitividad comparativa con los precios de origen Sudáfrica.

Finalmente se anexa la norma argentina para la comercialización de paltas reglamentada por la Secretaría de Agricultura de la Nación.

## II - MERCADO INTERNO

### II.1 OFERTA

Esta parte del estudio ha sido desarrollada fundamentalmente con información secundaria. Por tanto, adolece de las limitaciones propias de carecer de un relevamiento de campo necesario para una correcta apreciación de la oferta.

#### II.1.1 Producción

La Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería registra producción de palta en cuatro provincias: Tucumán, Jujuy, Salta y Formosa, en orden de importancia, hasta la campaña 85/86, última relevada (ver cuadro N°2).

Los datos no se discriminan por variedad, de forma que se hace difícil determinar qué porción de lo producido es factible de exportar.

La palta que se comercializa en el mercado interno carece de la consistencia que caracteriza a las variedades de exportación.

No obstante, a efectos de hacer una estimación del consumo en Buenos Aires, se cuenta con las ventas realizadas en el Mercado Central de Buenos Aires (cuadro N°9). En el boletín editado por este mercado figuran ingresos de paltas con origen en Tucumán, Jujuy, Salta, Formosa, Corrientes, Entre Ríos y Buenos Aires. No obstante, en estas cuatro últimas provincias se presume que la oferta surge de un acopio de fincas domésticas y no de explotaciones dedicadas a este cultivo y que, además, puede tener origen real en otras provincias. Además puede apreciarse que entre marzo y noviembre se producen los mayores ingresos al Mercado.

La provincia de Salta registra 360 tn para la campaña 85/86 de producción y rendimientos parejos pero bajos en los tres departamentos que producen palta (cuadro N°5).

Formosa registra 155 tn para la campaña 85/86 con rendimientos bajos. Se presume que las plantaciones son de tipo familiar, no tienen el carácter de explotaciones comerciales (cuadro N°6).

Tucumán y Jujuy

Tucumán es la provincia que mayor producción de palta registra correspondiéndole más del 50% de la producción de todo el país (1.540 tn para la campaña 85/86), según los datos más recientes de la S.E.A.G. de la Nación que figuran en el cuadro N°2.

En el cuadro N°3 puede apreciarse, además, que los rendimientos son aceptables y parejos en todos los departamentos. Se destacan en volumen de producción Tafí, Chicligasta y Famaillá. De cualquier forma se presume que esta producción es destinada al mercado interno y alude exclusivamente a las variedades no exportables, es decir, no comprende la variedad Hass, sino la Lula y la Torres.

La plantación "El Guayal" entra en producción a posteriori de estas estimaciones y produce la variedad Hass.

En cuanto a Jujuy, su producción para la campaña 85/86 es de 690 tn según la Secretaría de Agricultura de la Nación (ver cuadro N°2) y de 6.600 tn según datos suministrados por autoridades provinciales (ver cuadro N°1). que registran rendimientos de 22.000 kg/ha.

Los rendimientos más altos de la provincia y del país (ver cuadro N°4) se obtienen en el Departamento de Ledesma y ascienden a 13.500 kg/ha. Se presume que corresponden a la finca Calilegua, sita en la localidad homónima, cuyas plantaciones son de ejemplares injertados de la variedad Hass.

Esta empresa jujeña y la tucumana El Guayal (sita en Sauce Guacho) realizan sus exportaciones en forma conjunta. Se cree que son las únicas empresas que exportan este fruto debido a que cuentan con la variedad Hass. Realizan sus embarques en Buenos Aires en bodega refrigerada (5 ó 6°C) con destino a Europa.

Apenas se realiza la cosecha el fruto ingresa en 48 horas en un pre-enfriado previo tratamiento con fungicidas. Luego, en camión frigorífico, viaja al puerto de Buenos Aires e ingresa a contenedores. Allí se va reduciendo la temperatura hasta los 5 ó 6°C, que es la temperatura de los contenedores de los barcos. La mercadería demora aproximadamente 30 días en llegar al puerto de destino.

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Cuadro N°1 - Producción de paltas en Jujuy.

Años	Cantidad (toneladas)	
	(1)	(2)
1983	3.280	-
1984	3.990	1.400
1985	5.676	660
1986	5.830	690
1987	6.600	s/d

Fuente: (1) Casa de la Provincia de Jujuy.

(2) S.E.A.G. de la Nación.

Observaciones: Las cantidades registradas corresponden a las variedades Lula, Torres y Hass.

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Cuadro N° 2 - Superficie, rendimiento y producción por provincia

Campaña 85/86

	Superficie (ha)			Rendimiento (kg/ha)	Producción (tn)
	cultivada	no cosechada	cosechada		
Formosa	25	8	17	9.118	155
Jujuy	150	90	60	11.500	690
Salta	40	-	40	9.000	360
Tucumán	145	12	133	11.579	1.540
T o t a l	360	110	250	10.980	2.745

Fuente: Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería

Superficie, rendimiento y producción por provincia

Campaña 84/85

	Superficie (ha)			Rendimiento (kg/ha)	Producción (tn)
	cultivada	no cosechada	cosechada		
Formosa	69	6	13	9.231	120
Jujuy	154	94	60	11.000	660
Salta	40	-	40	8.000	320
Tucumán	144	13	131	11.603	1.520
T o t a l	357	113	244	10.738	2.620

Fuente: S.E.A.G.

Superficie, rendimiento y producción por provincia

Campaña 83/84

	Superficie (ha)			Rendimiento (kg/ha)	Producción (tn)
	cultivada	no cosechada	cosechada		
Formosa	25	10	15	10.667	150
Jujuy	165	20	145	9.655	1.400
Salta	40	-	40	7.000	280
Tucumán	140	10	130	11.231	1.460
T o t a l	370	40	330	10.000	3.300

Fuente: S.E.A.G.



## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Cuadro N° 3 - Superficie, rendimiento y producción por departamentos.  
 Provincia: TUCUMAN Campaña 85/86

<u>Departamento</u>	<u>Superficie</u> (ha)	<u>Rendimiento</u> (kg/ha)	<u>Producción</u> (tn)
Burruyacú	9	11.111	100
Capital	7	11.428	80
Chicligasta	29	10.345	300
Famaillá	20	12.000	240
Graneros	6	11.667	70
Monteros	5	12.000	60
Río Chico	6	11.667	70
Tafí	51	12.157	620
T o t a l	133	11.579	1.540

Fuente: SEAG

Cuadro N° 4 - Superficie, rendimiento y producción por departamentos.  
 Provincia: JUJUY Campaña 85/86

<u>Departamento</u>	<u>Superficie</u> (ha)	<u>Rendimiento</u> (kg/ha)	<u>Producción</u> (tn)
El Carmen	5	7.200	36
Ledesma	44	13.500	594
San Pedro	6	5.000	30
Santa Bárbara	5	6.000	30
T o t a l	60	11.500	690

Fuente: SEAG

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Cuadro N° 5 - Superficie, rendimiento y producción por departamento.  
 Provincia: SALTA Campaña 85/86

<u>Departamento</u>	<u>Superficie</u> (ha)	<u>Rendimiento</u> (kg/ha)	<u>Producción</u> (tn)
Gral. Güemes	5	9.000	45
Gral. San Martín	15	9.000	135
Orán	20	9.000	180
T o t a l	40	9.000	360

Fuente: SEAG

Cuadro N° 6 - Superficie, rendimiento y producción por departamento.  
 Provincia: FORMOSA Campaña 85/86

<u>Departamento</u>	<u>Superficie</u> (ha)	<u>Rendimiento</u> (kg/ha)	<u>Producción</u> (tn)
Formosa	2	7.500	15
Laishi	4	7.500	30
Pilagás	4	10.000	40
Pilcomayo	4	10.000	40
Pirané	3	10.000	30
T o t a l	17	9.118	155

Fuente: SEAG

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

II.1.2 Importaciones

En el cuadro N°7 se pueden apreciar las importaciones de palta realizadas durante los años 1985 a 1987 bajo la partida arancelaria NADI 08.01.06.01, que no son significativas.

Cuadro N°7 - Importaciones argentinas

Año	País	Valor CIF (u\$s)	Peso (kg)
1985	Chile	3.220	2.695
1986	Chile	2.249	2.895
1987	Chile	32.818	36.292
	Brasil	1.287	1.200

Fuente: INDEC.

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

## II.2 CONSUMO

En el cuadro N° 9 se puede apreciar el consumo de este fruto en la ciudad de Buenos Aires. La estimación de consumo per capita en la Argentina no llega a los 200gr por año, cálculo efectuado considerando que el Mercado Central vende cerca de 600.000 kg/año y abastece a 3 millones de habitantes. Esto desestimaría la posibilidad de aumentar la producción en base al consumo interno. En cambio, se presenta interesante el mercado externo dado que el consumo en Méjico es de 9 kg/habitante/año y en Chile, Francia y U.S.A. es de aproximadamente 3 kg/habitante/año.

El mercado argentino consume las variedades Lula y Torres especialmente, variedades que se descomponen con mucha facilidad en poco tiempo, no aptas para la exportación.

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Cuadro N°8 - Evolución de precios mayoristas en el Mercado Central de Buenos Aires  
(Precios promedio por kilogramo)

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun
1985	-	0,207	0,210	0,319	0,297	0,343
1986	1,828	1,590	0,990	1,271	0,907	1,000
1987	1,487	1,157	1,354	1,198	1,832	1,708
1988	6,606	3,852	2,750	3,359	3,029	3,544
	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic
1985	0,564	0,762	1,018	1,200	1,902	2,181
1986	1,294	1,345	2,068	2,183	2,113	2,754
1987	1,440	1,516	2,176	2,349	3,435	5,690
1988	4,518	8,253	10,625	15,323	33,457	49,72

Cuadro N°9 - Evolución de volúmenes ingresados en el Mercado Central de Buenos Aires  
(en bultos de 5 kg)

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul
1984	-	-	-	-	-	-	-
1985	1.154	7.879	15.965	22.804	22.308	12.486	22.687
1986	1.697	6.763	19.297	26.307	21.245	11.293	11.996
1987	3.534	7.721	11.803	17.066	14.783	18.837	12.678
1988	708	7.822	12.663	14.120	12.353	10.668	7.178
	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	Total	Cant Kg
1984	-	-	1.541	6.153	5.155		
1985	21.408	19.146	14.776	10.904	3.136	174.653	873.265
1986	10.593	6.515	6.990	2.816	3.532	129.044	645.220
1987	10.924	9.051	8.482	2.200	210	117.316	586.580
1988	7.892	3.854	1.112	144	100	78.614	393.070

Fuente: Corporación del Mercado Central de Buenos Aires.

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

III - MERCADO EXTERNO

## III.1 OFERTA

## III.1.1 ESTADOS UNIDOS

La producción de paltas para la campaña 86/87 alcanzó el record de 300.700 toneladas, un aumento del 60% sobre el período 85/86 y de 10% sobre el precedente record de la campaña 84/85.

La cosecha californiana, con 273.000 t representa el 93% de la producción total de EE.UU. y un aumento sobre la campaña precedente del 73%. La participación de la Florida pasó del 15% en el período 85/86 a 8% en el 86/87, el volumen cosechado fue de 24.700 t.

La abundancia de la producción acarreó un descenso en el precio medio pagado al productor quien pasó de 949 dólares la tonelada en 1985/86 a 338 dólares en 1986/87, de forma que el valor de la cosecha cayó de 179 a 102 millones de dólares (traducido de la Revista Fruit, vol. 43, N°5, 1988).

## III.1.2 ISRAEL

La producción 1987/1988 de palta no excederá las 35 a 40.000 t contra las 135 t realizadas en 1986/1987. Si bien en lo que se refiere a la palta, la alternación es normal entre la cosecha fuerte y la débil, se trata de un tonelaje particularmente bajo debido a las condiciones climáticas desfavorables (calores demasiado fuertes) al momento de la floración. Desde 1984, 2.000 hectáreas de paltas fueron arrancadas, los productores de palta y el Ministerio de Agricultura pidieron ayuda financiera al Gobierno para detener estos desarraigos.

Cuadro N°10 - PRODUCCION Y UTILIZACION EN ISRAEL (toneladas)

	Producción	Exportación	Utilización en fresco	Transformación/ destrucción
1985-1986	68.000	53.000	12.000	3.000
1986-1987	135.000	105.000	15.000	15.000
1987-1988	40.000	30.000	9.000	1.000

Fuente: Estimaciones del U.S.D.A.

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Hubo discusiones a finales de 1987 entre el Fruit Board de Israel, AGREXCO y la dirección de CALAVO, California, para estudiar las condiciones en las cuales un acuerdo pudiera concretarse entre las partes permitiendo a los americanos utilizar la estructura israelita de comercialización de paltas en Europa. La parte israelita habría anunciado que si se produce el acuerdo, no podría referirse más que al período de cada año que tiene lugar del 1° de junio al 30 de setiembre. (Traducido de la revista Fruit, vol.43, N°5, 1988).

En el cuadro N°10 puede observarse la producción, exportación y utilización de paltas para los 3 últimos años.

## III.1.3 AFRICA DEL SUR

Las exportaciones de paltas estimadas por la Asociación de Productores de Paltas del Sur para la cosecha 1987/88 serían de 5,8 millones de cajones (23.200 tn), según la revista francesa Fruit, vol.43, N°5, año 1988.

Este país entra en el mercado europeo en la misma época que la Argentina y en el momento de mayor precio. El precio de importación en Bélgica con origen en este país, año 1988, es de 1,62 u\$s/kg.

## III.1.4 CHILE

El siguiente cuadro muestra las exportaciones totales de este país orientadas al Pacífico.

Quadro N°11 - Exportaciones de Chile

Años	Monto (x 1000 u\$s)	Cantidad (tn)	Precios medios (u\$s FOB) por kg
1986	1.400	3.537	0,69
1987	100	79	0,69
1988 (ene-nov)	3.900	4.299	0,90

Fuente: Indicadores de Comercio Exterior. Publicación del Banco Central de Chile.

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

## III.1.5 MEJICO

Este país ha provisto 1.300 toneladas en el año 1986 a los países europeos occidentales, lo que representa el 1.3% de sus compras. Hay una tendencia francamente creciente en la producción.

## III.1.6 BRASIL

Este país incorporó 178 toneladas al mercado europeo occidental.

## III.1.7 COSTA DE MARFIL

Aportó al mercado europeo occidental 13 toneladas durante el año 1986.



## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

## III.2 DEMANDA MUNDIAL

## III.2.1 MERCADO EUROPEO

El consumo de aguacates en Europa Occidental empezó a incrementarse en el decenio de 1970 y sigue creciendo. En 1986 las importaciones totales en los 10 países en estudio ascendieron a 105.000 toneladas. Francia constituye, con gran diferencia, el mayor mercado para los aguacates, seguida por el Reino Unido y la República Federal de Alemania. (Ver cuadro N°12)

## PAISES PROVEEDORES

El principal país proveedor es Israel, le siguen Sudáfrica, España y la Martinica. Entre los proveedores menores figuran Kenya, México y los Estados Unidos. Los países del hemisferio norte, encabezados por Israel, abastecen el mercado durante el invierno; los proveedores del hemisferio sur exportan aguacates desde abril hasta setiembre.

Cuadro N°12 - Importaciones del mercado europeo (toneladas)

Destino	1982	1983	1984	1985	1986	
					Cant.	%
	59.925	74.977	78.472	91.087	104.715	100,0
- Francia	40.686	50.803	51.975	59.274	66.721	63,7
- Reino Unido	9.310	10.709	11.895	13.947	14.869	14,2
- Alemania Federal	2.755	3.956	4.396	5.594	7.880	7,5
- Países Bajos	1.485	2.044	2.300	2.778	3.599	3,4
- Suecia	1.366	1.978	2.187	2.545	3.230	3,1
- Suiza*	1.716	2.007	2.105	2.563	2.900	2,8
- Bélgica-Luxemburgo	1.205	1.437	1.236	1.436	1.971	1,9
- Dinamarca	793	1.120	1.317	1.711	1.949	1,9
- Austria*	468	668	692	893	1.058	1,0
- Noruega*	141	255	269	346	538	0,5

\* Las cifras incluyen mangos, guayabas y mangostanes.

Fuente: Centro de Comercio Internacional.

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Las importaciones europeas son más altas en octubre-abril que en los meses de verano, cuando abunda la oferta de ese fruto cultivado localmente. No obstante, está aumentando el comercio en verano.

### CALIDAD Y VARIEDADES

Los compradores exigen aguacates de consistencia firme y ligeramente inmaduros a la llegada, libres por completo de enfermedades, magulladuras y otras desfiguraciones de la cáscara. El fruto ha de ir clasificado con exactitud por tamaños; en la mayoría de los mercados europeos se prefieren aguacates que pesen entre 270 y 330 g, aunque en el comercio británico se prefieren, en general, frutos más pequeños. Los mercados europeos tienen exigencias de calidad muy estrictas, para asegurar una duración adecuada en almacenamiento y para reducir al mínimo las pérdidas, ya que ese fruto es todavía relativamente costoso. Por consiguiente, una comercialización con éxito de aguacates en Europa depende en gran medida de que se apliquen escrupulosamente buenas prácticas de manipulación y envasado.

La mayoría de los consumidores prefieren aguacates de color verde brillante, en forma de pera, de los que son ejemplos típicos la variedad Fuerte. No son aceptables variedades con huesos grandes o desprendidos.

Aunque los importadores siguen considerando la variedad Fuerte como la más apetecible, se comercializan otras variedades (incluidas las variedades Ettinger y Hass que suministran tanto Israel como Sudáfrica). La variedad Ettinger tiene muchas de las características de la variedad Fuerte. La variedad Hass, con un alto rendimiento y un sabor excelente, fue impopular durante mucho tiempo a causa de su piel averrugada y su color morado oscuro. Sin embargo, va logrando cada vez mayor aceptación. Los aguacates se consumen, en general, como plato de entrada, con frecuencia rellenos con un cóctel de mariscos.

### ENVASES

Los aguacates que se envían a Europa están envasados en cajas de tablero

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

de fibra en una sola capa, con un peso neto de 4 kg. Los frutos van envasados espaciadamente y las cajas tienen en ocasiones orificios de ventilación para evitar el calentamiento. El número preferido de piezas en una caja es 12, 14, 16, 18 y 20.

## TRANSPORTE

Los aguacates transportados por vía aérea no tienen ya mucha importancia en los mercados europeos, puesto que los principales proveedores exportan ahora sus productos por vía marítima. Sin embargo, los grandes abastecedores utilizan el transporte aéreo en períodos críticos, por ejemplo, al comienzo de sus temporadas. Todos los frutos de Kenya se transportan en avión.

---

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

## III.2.1.1. FRANCIA

Este país es uno de los grandes mercados europeos para las frutas tropicales y de fuera de temporada.

Las paltas fueron introducidas por Israel en el mercado francés mucho después que en el Reino Unido y a pesar de eso Francia importó en 1985 tres veces más que Inglaterra.

## IMPORTACIONES ANUALES

Existe una tendencia creciente de las importaciones de palta como se puede apreciar en la siguiente tabla:

<u>Año</u>	<u>Importaciones (toneladas)</u>
1982	40.686
1983	50.803
1984	51.975
1985	59.274
1986	66.721
1987	75.490

Las importaciones de paltas aumentaron 80% en el período 1982-1986. Las reexportaciones son insignificantes. (Ver cuadro N°13).

## ANALISIS DE LAS IMPORTACIONES

Para analizar las importaciones francesas traducimos el artículo de crónica económica de la revista Fruit, vol.43, N°4, año 1988:

Esta fruta este año y por primera vez superó los tonelajes del ananá con 75.490 toneladas importadas por Francia, se transforma en la segunda fruta exótica más demandada en el mercado francés después de la banana. El aumento de su mercado es de 13% respecto del año anterior.

Israel, con 40.315 toneladas, es el primer proveedor con una ligera dis-

minución de los tonelajes del orden del 2%.

Si se observa la evolución de este país entre 1986 y 1987, se destaca que los tres primeros trimestres de 1987 son más propicios a la exportación (32.014 toneladas para estos tres trimestres contra 18.918 toneladas en el mismo período de 1986). Los volúmenes exportados a Francia fueron superiores a los de 1986. Contra el último trimestre de 1987 se acusó un descenso de 63% con respecto al cuarto trimestre de 1986. De esta forma se explica un descenso en la producción israelita para la campaña 1987-88 debido a las condiciones climáticas.

España y las Canarias de hecho han podido exportar muchas más paltas a Francia durante este cuarto trimestre (de 2.403 tn al final de 1986, pasaron a 7.225 tn a fines de 1987), y a un precio más bajo que el de Israel.

La política comercial de AGREXCO (Israel) de venta a otros mercados europeos como Alemania Federal, explica esta situación. Esta política fue desde un principio exitosa.

Después de Israel, se encuentra en segundo lugar Africa del Sur con 14.561 toneladas. Su entrada al mercado francés continúa puesto que este año las toneladas exportadas por este país a Francia, aumentaron 21% respecto de 1986; tanto Africa del Sur como Suiza.

Luego, en tercer lugar, se encuentra España y Canarias con 10.191 toneladas contra 7.479 toneladas en 1986, un alza del 36%. España desarrolla más y más palta y sobre todo la variedad Hass que representa el 60% de paltas exportadas.

Los otros proveedores poseen volúmenes menos importantes pero algunos como los EE.UU. cuadruplicaron su exportación en un año estando en competencia con Africa del Sur que posee la misma posición sobre el calendario de producción.

En cuanto a la Martinica que exportaba 2.200 tn en 1986, exporta 1.445 tn en 1987, lo que representa una disminución del 34% debido a la gran competencia de Sudáfrica, Méjico y España y al desplazamiento del gusto francés

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

hacia las otras variedades de palta.

Méjico aparece en el mercado francés con 34 toneladas en 1985, aumentando agresivamente hasta superar a la Martinica.

El mercado está bien abastecido durante todo el año, como se indica a continuación:

<u>Origen</u>	<u>Período de suministro</u>
Israel	octubre-abril/mayo
Martinica	agosto-octubre
España	noviembre-abril
Sudáfrica	abril-setiembre

El consumo y las importaciones alcanzan sus cifras más altas en el período de noviembre a abril.

Casi todos los aguacates se transportan por vía marítima al mercado francés. Constituyen excepciones los de los Estados Unidos y Kenya, que llegan en avión y los de España, que se transportan en camiones.

#### PRESENTACION, CALIDAD, VARIETADES

Los compradores exigen que las paltas sean de consistencia firme, ligeramente inmaduras y absolutamente libres de enfermedades, magulladuras y otros defectos en la cáscara. El fruto deberá estar calibrado por tamaños con exactitud, y el contenido de 14, 16 y 18 piezas en una caja de 4 kg, es lo que se pide más comúnmente. Se utilizan cajas de una sola hilera y cada fruto viene envuelto a veces en papel de seda o polietileno. Las cajas deberán tener orificios de ventilación suficiente para prevenir el calentamiento.

Las variedades más preferidas son los aguacates Fuerte y Hass. Por el mercado mayorista de París pasa la mayor parte de esas importaciones.

Los precios alcanzan su cota más alta durante los meses del verano europeo y los importadores estarían interesados en recibir ofertas de nuevas fuentes de origen para su suministro en este período.

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Cuadro N°13 - Importaciones anuales de Francia por país de origen.  
Cantidad en toneladas/valor en u\$s

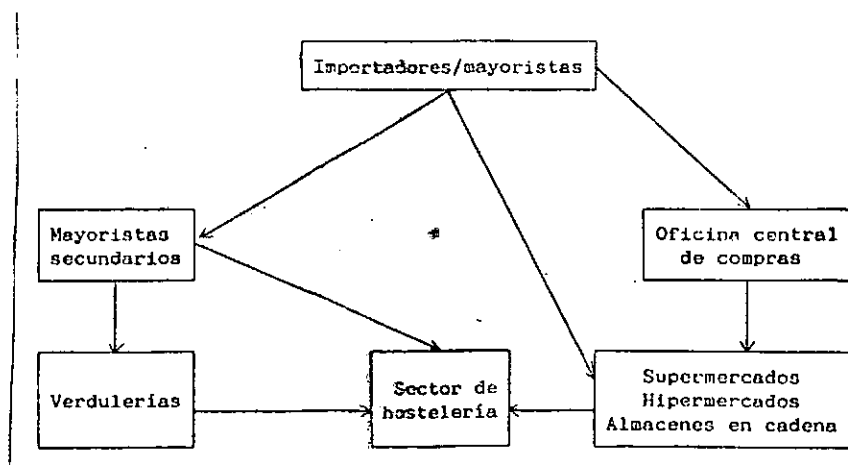
País	1982	1983	1984	1985		1986		1987
		(cant. tn)		cant.	valor	cant.	valor	cant.*
Israel	24,578	35,107	31,712	34,918	33,688	40,810	49,098	40,315
Sudáfrica	7,352	5,465	4,324	9,937	10,731	11,209	15,967	14,561
España	2,339	3,663	5,030	8,409	8,420	6,720	7,963	9,401
Martinica	3,152	2,236	4,158	3,831	2,943	2,186	2,087	1,445
USA	1,949	2,544	5,614	964	1,000	1,280	1,883	s/d
Méjico	155	514	-	-	-	1,017	1,151	2,145
Kenya	384	380	496	467	520	710	1,065	s/d
I.Canarias	94	113	103	406	401	748	790	790
Costa de Marfil	366	358	220	56	6	13	14	s/d
<b>TOTAL</b>	<b>40,686</b>	<b>50,803</b>	<b>51,975</b>	<b>59,274</b>	<b>58,084</b>	<b>66,721</b>	<b>83,079</b>	<b>75,490</b>

Fuentes: Estudio de Mercado de Frutas del Centro de Comercio Internacional y  
(\* ) Revista Fruit, vol.43, N°5, 1988.

CANALES DE DISTRIBUCION

Este punto se transcribe del "Estudio de Mercado" del Centro de Comercio Internacional.

En el diagrama que figura a continuación se indica el esquema de distribución normal de frutas, legumbres y hortalizas frescas en el mercado francés. Se estima que del 45 al 50% de todas las frutas, legumbres y hortalizas frescas importadas se vende por conducto de los supermercados o hipermercados, y la importancia de esos establecimientos comerciales continúa creciendo. Otro gran consumidor de productos frescos importados en el sector de hostelería, especialmente los restaurantes.



En Francia los importadores de frutas, legumbres y hortalizas frescas desempeñan a la vez funciones de mayoristas, es decir, distribuyen esos artículos a mayoristas secundarios y los venden directamente a los supermercados, hipermercados y almacenes en cadena. Las oficinas centrales de compra de los almacenes en cadena y los supermercados no suelen importar directamente los productos frescos.

Con la excepción de unas cuantas grandes empresas, la red de ventas de los importadores/mayoristas abarca de ordinario sólo la región donde están ubicados. Si un proveedor nombra más de un agente para el mercado francés, los



## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

agentes nombrados deberán mantener buenas relaciones de trabajo entre sí. Es imperativo un trato igual de todos los agentes.

Es aconsejable que los que acaban de entrar en el mercado no realicen transacciones con más de un agente hasta que sus exportaciones hayan alcanzado cantidades considerables. La duración del primer contrato de agencia deberá ser limitado para permitir el nombramiento de un segundo agente en una etapa posterior. En el anexo se incluye una lista de los principales importadores franceses de frutas, legumbres y hortalizas frescas de origen tropical y de fuera de temporada.

Se ha calculado que la venta del 80 al 90% de los productos frescos de origen tropical y de fuera de temporada que se importan en Europa la efectúan importadores a comisión, y Francia no es una excepción a la regla. Esto se debe a que los importadores se muestran reacios a correr los riesgos que lleva consigo la manipulación de productos tan altamente perecederos como son las frutas tropicales sin estar absolutamente seguros de que serán respetados los acuerdos contractuales que determinan la calidad, la cantidad y las entregas. La comisión es del 8 al 10% y depende de la naturaleza del producto, las cantidades que se envían y los servicios que presta el importador.

### TRANSPORTE

Para los países que desean empezar a exportar frutas, legumbres y hortalizas por vía marítima, el puerto más idóneo de Francia para desembarcarlas es Marsella. Por ser el puerto de escala más próximo a los países de Africa del Norte y Cote d'Ivoire, que en los últimos años ha estado aumentando su producción de frutas, Marsella se ha consolidado como gran puerto frutero. Israel utiliza también Marsella en gran medida. Por ello, los trabajadores portuarios de Marsella se han especializado en la descarga rápida, lo que constituye una ventaja especial en el comercio de frutas.

Otro tanto a favor de Marsella es su posición ventajosa como punto de distribución de las grandes cantidades de esos productos que han de enviarse por carretera y ferrocarril a puntos de destino en toda Europa. Sin embargo,

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

aunque es fácil llegar hasta allí al norte de Francia, como también a la Europa septentrional en general, el tráfico principal que parte de Marsella se realiza con la mitad meridional de Europa, lo que incluye la parte sur de la República Federal de Alemania, Suiza y Austria, así como la propia Francia meridional. También son puertos convenientes Ruán y Dieppe.

PRECIOS

Los siguientes valores corresponden a la cotización de Mercado Nacional de Rungis (sito a pocos kilómetros de París), correspondientes al 7 de marzo de 1989:

<u>Origen</u>	(1 ú\$s = 6,268 FF)		
	<u>FF</u>	<u>u\$s</u>	<u>precio por kg</u>
España (14 a 16 unidades)	58	9,25	2,31
Canarias var. Hass (14 a 16 u)	60	9,57	2,39
España, var. Hass (14 a 16 u)	65	10,37	2,59
España, var. Hass (18 a 20 u)	64	10,21	2,56

Fuente: Revista Les Marchés, marzo 8 de 1989

ACCESO AL MERCADO, NORMAS.

Los países en desarrollo reciben un trato preferencial dentro del esquema del SGP, en cuyo caso los envíos deberán ir acompañados por el formulario correspondiente del SGP.

No es necesario someterse a ningún reglamento fitosanitario especial y son aplicables las normas de la CEE.

Quando el producto llega a Francia, el "Service de la protection des végétaux" comprobará solamente que no contiene parásitos que podrían ser nocivos para la producción francesa. Una vez comprobado, dicho servicio autoriza

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

el despacho de aduanas sin más dilaciones. El arbitrio por esta inspección asciende a 0,78% ad valorem.

Podría llevarse a cabo otra inspección cuando el producto está ya en el mercado. Agentes del "Service de la répression des fraudes et du contrôle de la qualité" extraen muestras de las tiendas y supermercados para comprobar que la calidad es satisfactoria y que el producto no contiene residuos de insecticidas o plaguicidas.

PRINCIPALES IMPORTADORES FRANCESES \*

-ETS.BOEDELS  
9, rue de Bouloi  
75001 PARIS  
TEL: 42.61.32.42  
TX:210.606 BOEDELS PARIS F.  
Contacto: Sr. Boedels

-CALDERIN PERE ET FILS  
Z.I. ROUXMESNIL BOUTEILLES  
76370 NEUVILLE LES DIEPPE  
TEL: 35.84.16.83  
TX: 770.584 CALDERIN ROUMB F.  
Contacto: Sr. Calderin

-ESPAÑA ET FILS  
46, rue Leberthon  
B.P. 18 AQUITAL  
33023 BORDEAUX CEDEX  
TEL: 56.92.76.75  
TX: 560.011 F.  
Contacto Sr. José España

-SOFRUITEX S.A.  
Marché Gare  
82000 MONTAUBAN  
TEL: 61.47.73.95  
TX:531.445 F.  
SERVICE TX PAR MINITEL: 61 31 94 58  
Contacto: sr. Rose

-PASCUAL FRANCE S.A.  
Cour d'Alsace  
Entrepôt C 6 A  
94155 RUNGIS  
TEL: 46.87.25.15  
TX: 270.310 F.  
Contacto: Sr. Allène

-ETS.MALET AZOULAY  
24, rue du Pont des Halles  
94656 RUNGIS CEDEX  
TEL: 49.78.20.00  
TX: 260.351 F.  
Contacto: Sr. Guy Azoulay

-SOFRIMPORT  
3, rue de la Corderie  
CENTRA 386  
94586 RUNGIS CEDEX  
TEL: 46.75.92.21  
TX: 263.267 F.  
Contacto: Sr. Gregorio Morán

\* Información suministrada por Consejería Economía Argentina en París.

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

III.2.1.2 REINO UNIDO

GENERALIDADES : De acuerdo al "Estudio de mercado de frutas" elaborado por el Centro de Comercio Internacional, junto con Francia y la República Federal de Alemania, el Reino Unido figura a la cabeza de los principales mercados europeos para las frutas, legumbres y hortalizas de fuera de temporada. Su población, de más de 56 millones de habitantes, tiene un ingreso per cápita bastante alto, y la demanda de productos frescos hortícolas exóticos y de fuera de temporada examinados en el presente estudio, ha ido creciendo, en la mayor parte de los casos, en años recientes.

Una gran concentración de inmigrantes procedentes de las Indias Occidentales y Asia en la mayoría de las zonas urbanas proporciona un mercado creciente para las variedades de frutas, legumbres y hortalizas que todavía no han sido aceptadas por la población autóctona.

El mercado británico para las frutas, legumbres y hortalizas de fuera de temporada se amplió rápidamente en la segunda mitad del decenio de 1960 y en los primeros años del decenio de 1970. De 1973/74 a 1977/78, el efecto de la recesión económica general en la economía británica y la baja de la libra esterlina condujeron a una considerable alza de los precios al por menor de los productos importados y a la consiguiente caída en las ventas. Sin embargo, después de 1978, la libra esterlina subió en relación con la mayoría de las monedas, por lo que el mercado de frutas, legumbres y hortalizas frescas fuera de temporada, se fué ampliando constantemente durante los primeros años del decenio de 1980.

En los últimos años, el sistema de distribución al por menor de las frutas, legumbres y hortalizas frescas en el Reino Unido, ha venido experimentando importantes cambios estructurales. Los proveedores de ultramar y los intermediarios comerciales tendrán que adaptarse a esos cambios si quieren aprovechar al máximo las oportunidades del mercado.

Hace sólo pocos años correspondía a los pequeños minoristas independientes y a tiendas especializadas la mayor parte del volumen de transacciones al por menor en productos frescos en el Reino Unido, pero hoy ese papel rector ha sido asumido por los supermercados y otros centros de comercio múltiple. En tanto que el pequeño minorista independiente suele estar dispuesto a comprar y vender

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

aquellos productos que están disponibles por la mañana en el mercado al por mayor, los establecimientos de comercio múltiple prefieren suministros con los que puedan contar 52 semanas al año de frutas, legumbres y hortalizas frescas de alta calidad, envasadas y presentadas de conformidad con especificaciones predeterminadas.

Aunque esta evolución exige indudablemente mayores esfuerzos de los proveedores de ultramar y de las empresas de distribución, brinda al mismo tiempo nuevas oportunidades a los países en desarrollo.

A medida que se intensifica la competencia al nivel de la venta al por menor, el comercio en general está cada vez más orientado al consumidor. Los requisitos de calidad no se limitan ya a la apariencia de los productos. Las cualidades de degustación (sabor, aroma, textura, etc.), van adquiriendo rápidamente más importancia.

Con el objeto de alcanzar niveles más altos, las empresas de distribución realizan en forma creciente ensayos para descubrir residuos de plaguicidas y de otros productos químicos. Por consiguiente, hay una contracción del mercado para productos incluidos en la categoría II (calidad secundaria) y en el comercio resulta cada vez más difícil vender mercancías de esa clase a precios remuneradores.

Debido a esta evolución en las estructuras comerciales, los proveedores de países en desarrollo que no desean limitar su penetración en el mercado al sector de la venta minorista independiente, que va reduciéndose en el Reino Unido, tendrán que atribuir una mayor importancia a factores tales como :

- Regularidad del suministro;
- Estabilidad de la calidad; y
- Envasado y presentación normalizados.

Los exportadores que estén dispuestos a efectuar esfuerzos en esos aspectos, preferiblemente en cooperación con una empresa de distribución del Reino Unido, es probable que incrementen su parte proporcional en este importante mercado.

### IMPORTACIONES ANUALES

El Reino Unido es el segundo importador de palta en Europa, aunque importa mucho menos que Francia, que ocupa el primer puesto como país importador. La tabulación que figura a continuación

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

muestra un constante incremento en las importaciones en el período en estudio. En fuentes comerciales se prevé un aumento continuado en años venideros.

<u>Año</u>	<u>Importaciones (toneladas)</u>
1982	9.310
1983	10.709
1984	11.895
1985	13.947
1986	14.869

ANALISIS DE LAS IMPORTACIONES

Israel y Sudáfrica dominan el mercado del Reino Unido para los aguacates ya que sumados suministran más del 80% de las importaciones anuales. Durante el período 1982-1986, los envíos procedentes de Israel subieron de 4.646 a 8.198 toneladas, lo que invirtió la clasificación de estos dos mayores proveedores. Son también importantes exportadores las Islas Canarias (España), Kenya y los Estados Unidos, que en 1986 suministraron al mercado 641, 509 y 409 toneladas respectivamente. (ver cuadro N°14)

En tanto que los suministros de Kenya llegan en avión, los restantes proveedores principales realizan sus envíos habitualmente por vía marítima en contenedores refrigerados. Israel exporta aguacates de septiembre a abril, Sudáfrica de marzo/abril a octubre, y los Estados Unidos y Kenya de mayo/junio a septiembre.

PERFIL DEL MERCADO

Aunque no existe una legislación europea sobre normas de calidad para los aguacates, los principales abastecedores, Israel y Sudáfrica, han establecido requisitos estrictos de mercado como consecuencia del alto nivel de sus propias normas de exportación. Su atención respecto a la calidad asegura que el fruto llegue maduro, con consistencia firme y libre de enfermedades, magulladuras y alteraciones en la corteza. La variedad Hass goza de la máxima popularidad debido a su bajo precio unitario.

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

El comercio al por mayor exige que la fruta destinada a su distribución a la cadena minorista tenga una buena duración de almacenado. Los grupos de supermercados están centralizando en forma creciente la maduración del fruto con el objeto de poder efectuar la venta al por menor de esa fruta con una fecha conocida para su consumo.

Cuadro N°14 - Importaciones del Reino Unido por país de origen.  
(Cantidad, valor y valor unitario).

País	Año		1982		1983		1984	
	c	v	c	v	c	v	c	v
TOTAL	9.310	8.022	10.709	9.443	11.885	10.730		
Israel	4.646	4.154	6.078	5.266	6.531	5.636		
Sudáfrica	3.134	2.543	2.619	2.394	2.206	2.225		
Islas Canarias (España)	376	320	723	585	671	583		
Kenya	314	270	478	406	501	438		
Estados Unidos	497	437	494	478	1.223	1.200		
Brasil	132	99	112	92	60	59		
Martinica	87	86	41	39	377	316		
Conversión 1 u\$s por año	0,57 libr.		0,65 libr.		0,75 libr.			

País	Año		1 9 8 6			
	c	v	c	% de c	v	vu
TOTAL	13.947	11.946	14.869	100,0	13.461	905
Israel	7.648	6.833	8.198	55,1	7.400	903
Sudáfrica	3.657	2.988	5.183	28,1	3.895	931
Islas Canarias (España)	747	585	641	4,3	531	828
Kenya	537	424	509	3,4	473	929
Estados Unidos	509	399	409	2,8	385	941
Brasil	26	20	-	-	-	-
Martinica	-	-	-	-	-	-
Conversión 1 u\$s por año	0,77 libr.		0,68 libr.			

cantidad (c): toneladas                      Valor unitario (vu): Libr/tonelada.  
valor (v): miles de Libras

Fuente: Centro de Comercio Internacional.

ESTRUCTURA DEL COMERCIO

Este tema fué extraído del "Estudio de mercado de frutas" elaborado por el C.C.I.

El gráfico que figura a continuación indica los canales principales del comercio en frutas, legumbres y hortalizas frescas importadas, que siguen el esquema clásico: del importador al mayorista y luego al minorista. Pero se está modificando la importancia relativa de cada etapa/canal. En cualquier caso, los canales varían en diferentes partes del país y también en función del producto (o grupo de productos).

Algunos países proveedores exportan sólo por conducto de organismos estatales, que pueden tener oficinas propias o agentes propios en el Reino Unido. Otros países utilizan a la vez empresas estatales y privadas; por último, hay algunos países que se basan por entero en empresas privadas.

Unas pocas empresas en el Reino Unido son sólo importadoras, es decir, no tienen instalaciones para la venta en los mercados al por mayor sino que venden en grueso a importadores/mayoristas, a mayoristas primarios y, en algunos casos, directamente a los supermercados. Esas empresas negocian principalmente en líneas de productos con gran volúmen de transacciones, como agrios, manzanas, peras y patatas, pero unos pocos han establecido un comercio en productos exóticos y de fuera de temporada.

Los importadores/mayoristas tienen instalaciones de venta en uno o más de los mercados al por mayor. En el país existen unos 40 mercados al por mayor que realizan transacciones en frutas, legumbres y hortalizas frescas. Algunos importadores/mayoristas, muchos de los cuales forman parte de los paneles de las juntas de exportadores, importan algunos productos directamente; asimismo pueden vender en representación de otros importadores o vender (al por mayor) a otros mayoristas y a minoristas. Los importadores/mayoristas operan principalmente sobre base de consignación/comisión, aunque existe una tendencia hacia la compra en firme, especialmente de mercancías procedentes de la Europa continental.

Las empresas mayores en este comercio tratan directamente con los supermercados. Los importadores/mayoristas venden también directamente productos exóticos y de fuera de temporada al ramo de hostelería.



## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Los mayoristas de mercado tienen locales en los mercados mayoristas y realizan transacciones al por mayor en productos tanto importados como nacionales.

Hay varias empresas que se especializan en el almacenamiento. Algunas de ellas tienen vínculos o están asociadas con importadores y/o juntas de comercialización de ultramar. Esas empresas realizan entregas y pueden distribuir los productos a los clientes, pero solo siguiendo las instrucciones de las empresas principales. De los diferentes artículos exóticos y de fuera de temporada importados, los aguacates son en la práctica el único producto que se distribuye de esta forma.

Los importadores menores, después de recoger el producto que importan por su cuenta en los aeropuertos, lo transportan en sus propios vehículos, junto con otros productos que hayan comprado a las empresas mayores, para llevarlo a sus clientes en el comercio minorista y ramo de hostelería.

Esos minoristas y hosteleros están situados en zonas con grandes poblaciones asiáticas, por ejemplo, Hounslow y Southhall (oeste de Londres); Wembley (Norte de Londres); Brixton y Streatham (sur de Londres); Leicester y Birmingham (Midlands); Bradford, Manchester, Burnley y otras varias ciudades o localidades en las zonas industriales de Yorkshire y Lancashire.

Los asiáticos concentrados en ciertas zonas delimitadas se aglomeran además en subgrupos por credo y por origen, por ejemplo, hindúes, musulmanes, asiáticos ugandeses, bengalíes. Esto es importante porque cada subgrupo tiene necesidades específicas en cuanto al surtido, variedad, cantidad y tamaño de las frutas, legumbres y hortalizas.

Dada la insistencia de los proveedores en que se efectúen compras en firme y la naturaleza de las actividades de los minoristas, los importadores procuran concertar acuerdos con sus proveedores respecto de la frecuencia, volumen y composición de los envíos y el precio por artículo. De esa manera pueden prestar un servicio completo, es decir, suministrar todos los artículos pedidos y al mismo tiempo beneficiarse con la utilización de las fuentes de suministro más baratas.

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Es interesante señalar que una cantidad muy pequeña, pero que va en aumento, de ciertas legumbres y hortalizas "asiáticas" populares se cultiva ya en el país, con el estímulo de algunas empresas que se especializan en esos productos. Algunos comerciantes con los que se estableció contacto declararon que se cultivan ya en el país algunas legumbres y hortalizas como mooli, methi y coriandro.

Los productos llegan a los aeropuertos de Heathrow y Gatwick. Generalmente el despacho lo efectúan agentes de aduanas y no el importador. Sólo rara vez los agentes de aduanas se hacen cargo de la remesa. Los importadores recogen los productos en los aeropuertos.

Las empresas importadoras/mayoristas se dividen en dos grupos. Las empresas mayores (algunas de las cuales figuran en la relación que sigue) constituyen un solo grupo y probablemente representan del 70 al 75% de las frutas, legumbres y hortalizas importadas para el mercado "asiático".

MKS Fruit Veg.	Singh & Co. Ltd.
Unit 15	3 Wilkes Street
Barrets Industrial Park	Londres E1
Park Avenue	
Souhhall	Takhar Bros
Middlesex	77 London Fruit Exchange
	Brushfield Street
O.M. Sharif & Co.	Londres E1
Wholesale Market Precinct	
Pershore St	
Birmingham 5	

El segundo grupo es más numeroso y está integrado por pequeñas empresas cuya participación en los negocios es con frecuencia transitoria.

Aparte del volumen de las transacciones de cada una de las empresas, los dos grupos tienen ciertas características distintivas que se exponen a continuación.

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Grandes empresas

Compran a muchos proveedores y en todas las grandes fuentes de origen.

Tienen locales para la venta al por mayor, habitualmente cerca de los mercados mayoristas, aunque no dentro de ellos.

Venden a mayoristas secundarios a minoristas y al ramo de hostelería.

Se hallan firmemente establecidas y comercian con regularidad.

Después de recibir los productos en los aeropuertos, las grandes empresas pueden vender una pequeña parte de lo que han recibido a empresas menores. El resto lo transportan en vehículos propios a sus locales de venta al por mayor para venderlos a los minoristas, unas cuantas personas del ramo de hostelería y a pequeños importadores/mayoristas.

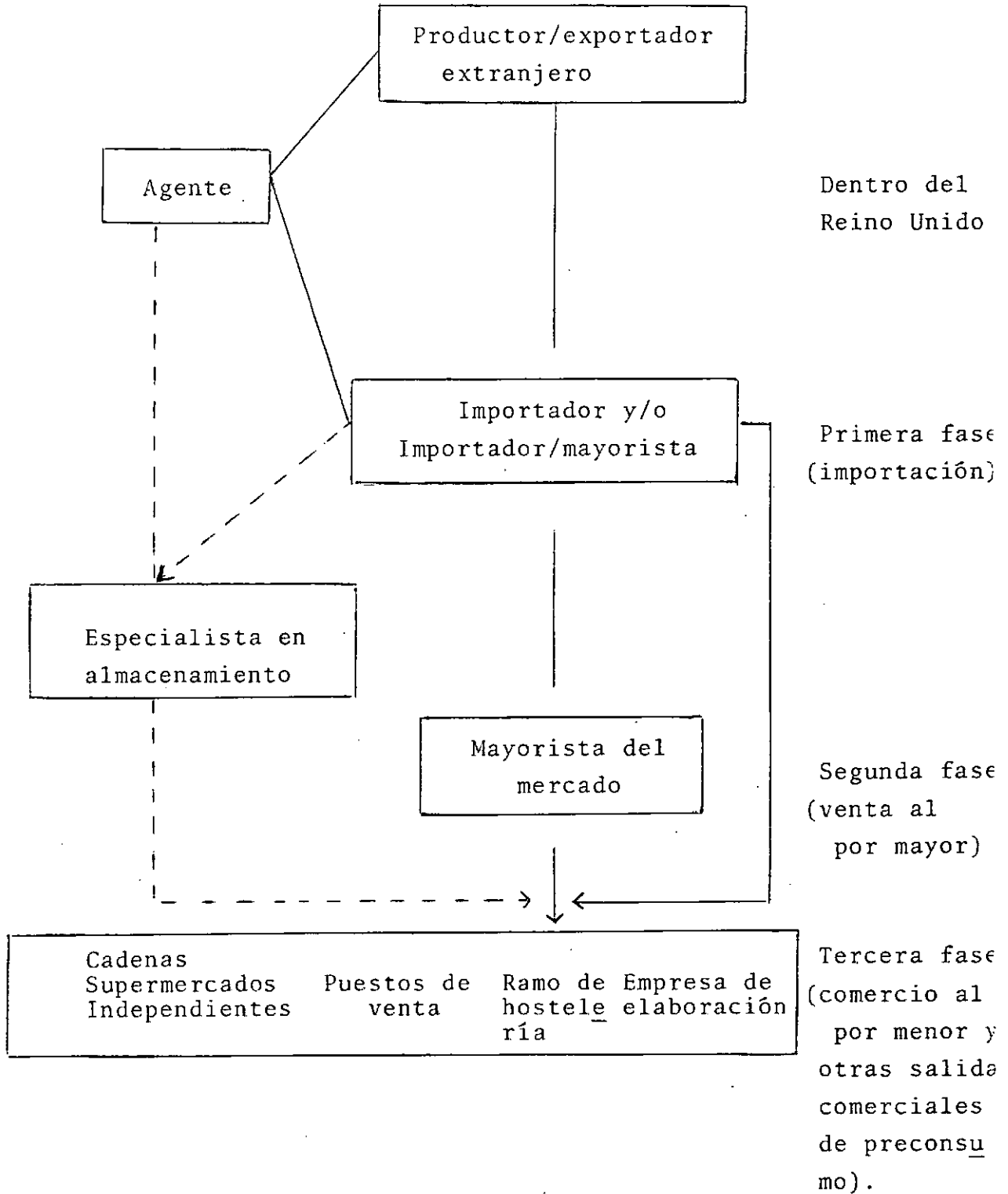
Pequeñas empresas

Frecuentemente compran a un solo proveedor.

Generalmente no tienen locales de venta al por mayor. Operan un servicio de entregas al por mayor.

Algunas empresas comercian sin regularidad. El grupo en conjunto se caracteriza por las variaciones en su composición.

PRINCIPALES CANALES DE COMERCIO



Nota : Una línea continúa indica ventas : una línea discontinua significa servicios.

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

## PRECIOS, ACCESO AL MERCADO, NORMAS.

Como se deduce del cuadro N°14, el precio promedio para el año 1986 fue de 1,33 u\$s el kilogramo, mientras que el precio promedio con origen en Sud-africa fue de 1,36 u\$s el kilogramo. (pág. 36)

Desde el 1° de enero de 1978, el Reino Unido ha aplicado el arancel común exterior de la CEE. Las importaciones procedentes de la CEE entran exentas de derechos.

Los países en vías de desarrollo que no son signatarios de la convención de Lomé reciben trato preferencial con arreglo al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), en cuyo caso los envíos deben ir acompañados por el formulario correspondiente del SGP.

No hay restricciones cuantitativas a las importaciones de palta. Tampoco este fruto está sometido a una legislación fitosanitaria especial.

## LISTADO DE IMPORTADORES:

Francis Nicholls Ltd.  
London Fruit Exchange  
Spitalfields Market  
Brushfield Street  
Londres E1 6HG  
Tel.: (01) 377 0066  
Télex: 886343

JP Fruit Distributors Ltd.  
Suite H291  
East Bridge  
New Covent Garden  
Londres SW8 5JB  
Tel.: (01) 720 7185/6  
Télex: 916942

Fyffes Group Ltd.  
F 231-235 Fruit and Vegetable  
Market  
New Covent Garden  
Londres SW8 5EW  
Tel.: (01) 720 8881  
Télex: 919186

J.P. Poupard  
D 153-162 New Covent Garden  
Market  
Londres SW8 5LX  
Tel.: (01) 720 2288  
Télex: 916571

Hunter Produce Ltd.  
The London Fruit Exchange  
Brushfield Street  
Londres E1 6HE  
Tel.: (01) 247 7688  
Télex: 886769

Louis Konyn & Sons Ltd.  
D 104/106 New Covent Garden  
Market  
Londres SW8 5LL  
Tel.: (01) 720 8644  
Télex: 917986  
Fax: 01-720 1730

J.O. Sims Ltd.  
Borough Market  
Londres SE1 9AQ  
Tel.: (01) 407 0756  
Télex: 885386

Louis Reece Ltd.  
99 Commercial Street  
Londres E1 6BG  
Tel.: (01) 247 0201/6  
Télex: 887352

P. Weiser (London) Ltd.  
Unit B  
Western Trading Estate  
Park Royal Road  
Londres NW10 7LU  
Tel.: (01) 961 3192  
Télex: 916402

Ridley & Houlding Ltd.  
C 148-150 Fruit and Vegetable  
Market  
New Covent Garden  
Londres SW8 5EE  
Tel.: (01) 720 8262/6

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Suma Fruit International Ltd.  
Suite 22/23, 1st floor  
The London Fruit Exchange  
Spitalfields Market  
Brushfield Street  
Londres E1 6HB  
Tel.: (01) 247 3381/6  
Télex: 945858

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

III.2.1.3 REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIAImportaciones

Son pequeñas comparadas con las de Francia y Reino Unido, pero tienen una tendencia creciente, se han quintuplicado en el quinquenio 82/86.

<u>Año</u>	<u>Importaciones (toneladas)</u>
1982	2.755
1983	3.956
1984	4.396
1985	5.594
1986	7.880

Análisis de las importaciones

Como puede apreciarse en el cuadro N° 15, Israel fue el principal abastecedor con 6.126 toneladas en 1986 (77,7% del mercado). Unico proveedor de octubre a abril (invierno) de paltas que se transportan por barco a Marsella, Trieste o Amberes y luego por carretera o ferrocarril.

Sudáfrica abastece de mayo a setiembre con 966 tn transportadas en barco en contenedores refrigerados hasta el puerto de Southampton y luego por carretera. El precio promedio del año 1986 fue de 1,37 u\$s el kilogramo.

Kenia aportó 506 tn de palta de alta calidad en avión, a un precio promedio para el año 1986 de 1,39 u\$s el kilogramo.

Características, calidad, variedades

Israel exporta principalmente las variedades Fuerte, Hass y Ettinger, en cambio Sudáfrica exporta las variedades Fuerte y Edranol. La variedad Fuerte generalmente alcanza los mejores precios.

El envase más utilizado es la caja de 4 kg con una sola capa de frutos. Los compradores exigen que las paltas lleguen con consistencia firme, ligeramente inmaduros, libres de enfermedades y calibrados exactamente por tamaños.

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Los mejores tamaños para el mercado son los que corresponden a 12, 14, 16 ó 18 piezas por caja. Como las paltas se venden al por menor siempre por piezas, es difícil vender un fruto más grande con precio más alto.

Cuadro N° 15 - Importaciones anuales de Alemania Federal por origen.

Cantidad (C): toneladas  
 Valor (V): miles de DM  
 Valor unitario (VU): DM/tonelada

	1 9 8 2		1 9 8 3		1 9 8 4	
	C	V	C	V	C	V
T O T A L	2.755	9.798	3.956	13.053	4.396	14.768
Israel	1.700	5.726	2.903	9.164	3.325	10.709
Sudáfrica	721	2.806	789	2.910	585	2.211
Kenya	135	547	80	292	180	643
Martinica	30	136	35	142	170	702
España	-	-	-	-	-	-
Brasil	42	141	51	200	-	-
Estados Unidos	34	120	-	-	28	110
Cotización 1 u\$s	2,34 DM		2,55 DM		2,85 DM	

	1 9 8 5		1 9 8 6			
	C	V	C	% de C	V	VU
T O T A L	5.594	16.457	7.880	100,0	21.182	2.688
Israel	3.983	11.359	6.126	77,7	15.957	2.605
Sudáfrica	962	3.031	966	12,3	2.897	2.999
Kenya	313	1.001	506	6,4	1.534	3.032
Martinica	134	478	199	2,5	549	2.759
España	95	257	-	-	-	-
Brasil	33	155	-	-	-	-
Estados Unidos	-	-	-	-	-	-
Cotización 1 u\$s	2,9 4 DM		2,19 DM			

Fuente: "Estudio de Mercado de Fruta" - Centro de Comercio Internacional.



## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

CANALES DE DISTRIBUCION

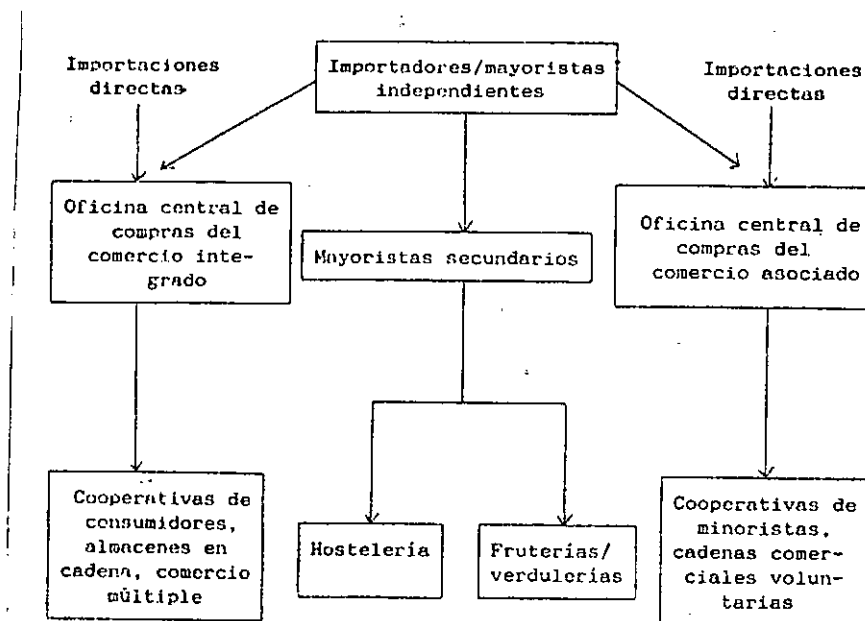
Extraído del "Estudio de Mercado de Frutas" del C.C.I.

Todas las frutas, legumbres y hortalizas que se producen o importan en la República Federal de Alemania pasan por uno de los siguientes canales de distribución:

- Comercio integrado (es decir, cooperativas de consumidores, tales como Co-op Ag. y comercio múltiple, como GEDELFI);
- Comercio asociado (es decir, cooperativas de minoristas, tales como EDEKA y REWE);
- Importadores/mayoristas independientes.

Las entidades de comercio integrado y asociado importan directamente sólo los productos que se venden en grandes cantidades, como agrios, frutas caedizas y patatas. En el pasado los productos de fuera de temporada y de origen tropical habitualmente eran manipulados sólo por importadores/mayoristas independientes, pero, una vez que ha aumentado su volumen, las entidades de comercio integrado y asociado son ahora también importadores directos de esos productos.

Figura a continuación un esquema de los canales normales de distribución de los productos de origen tropical y de fuera de temporada.



## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Los importadores están situados principalmente en Hamburgo, Bremen, Colonia, Francfort, Stuttgart y Munich. Reciben los productos como consignatarios y perciben una comisión que oscila entre el 8 y el 10% del precio de venta, según la cantidad y calidad de los productos en que comercian y de la regularidad de los envíos. Los importadores venden los productos a las cooperativas, almacenes múltiples y mayoristas secundarios en las ciudades en que tienen su sede y a otros grandes mercados en el país por conducto de oficinas filiales. En el anexo I figura una lista de los principales importadores de la República Federal de Alemania.

Se calcula que el 40% de todas las frutas, legumbres y hortalizas al por menor lo vende el comercio asociado, el 30% el comercio integrado y el 30% minoristas independientes y el ramo de hostelería.

La mayor parte de los productos de origen tropical y de fuera de temporada que se transportan por mar y tienen como destino la República Federal pasan por los puertos de Rotterdam, Bremerhaven o Hamburgo. Los productos que se transportan en avión llegan a Francfort (el mayor aeropuerto europeo), Colonia y Munich. Los suministros procedentes de Grecia, Italia, España, etc., suelen enviarse por ferrocarril y carretera.

El despacho de aduanas en la República Federal se efectúa habitualmente en los puntos de descarga. Si es necesario, se reenvasan los productos y se transportan después en camiones directamente a todos los clientes en el país entre la arribada de un buque a puerto y la llegada de las mercancías a los establecimientos y puestos de venta en la República Federal.

ACCESO AL MERCADO, NORMAS

Los países en desarrollo reciben trato preferencial dentro del sistema SGP, acompañando el envío por el formulario correspondiente.

La importación de palta está gravada con un 7%. No se imponen restricciones cuantitativas.

CALIDAD

El Bundesministerium für Ernährung und Forstwirtschaft (1) asume la responsabilidad general en materia de cumplimiento de las normas y reglamentos de la CEE. Efectúa comprobaciones aleatorias de las importaciones en los puntos de entrada y en los mercados al por mayor. Además, aunque los funcionarios de aduanas no tienen asignada la responsabilidad de inspeccionar los géneros para verificar si se ajustan a los reglamentos de la CEE, dichos funcionarios están autorizados para efectuar comprobaciones aleatorias y denegar la entrada a productos que no cumplen las normas. El Gobierno Federal, por conducto de la Lebensmittelpolizei, está asimismo facultado para extraer muestras en el nivel minorista para comprobar que se cumplen las normas de la CEE sobre calidad, etiquetado y residuos químicos.

Aunque el importador es responsable en último término de asegurar que se cumplen todas las normas, todas las reclamaciones en cuanto a la calidad se transmiten automáticamente al exportador.

Los expertos y los tribunales aceptan el principio de que los productos perecederos pueden venderse antes de conocerse los resultados de los muestreos aleatorios, ya que una dilación podría provocar el deterioro. No obstante, si esos resultados no son satisfactorios, los envíos posteriores estarán sometidos a un control cuidadoso.

Todos los envíos deberán ir acompañados de un certificado fitosanitario.

(1) Ministerio de la Juventud, la Familia y la Salud, Kennedy Allee 105-107, 5300 Bonn-Bad Godesberg.

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

LISTADO DE IMPORTADORES

A. Durbeck GmbH  
 Grossmarkthalle  
 D-6000 Frankfurt am Main 1  
 Tel.: (69) 490282  
 Télex: 412011  
 Fax: (69) 439312

AFC (Afrikanische Frucht-  
 Compagnie GmbH & Co.)  
 Trostbrücke 1  
 D-2000 Hamburgo 11  
 Tel.: (40) 3688312  
 Télex: 211417

EDEKA Fruchtkontor GmbH  
 Grossmarkt  
 Amsinckstrasse 66  
 D-2000 Hamburgo 1  
 Tel.: (40) 3020 9279  
 Télex: 2162808

Firma Paul Grassnick  
 Grossmarkthall  
 D-6000 Frankfurt 1  
 Tel.: (69) 430 251/3  
 Télex: 414829

Fruchthansa GmbH Co. KG  
 Grossmarkthalle  
 D-5000 Colonia 41  
 Tel.: (221) 380601/5  
 Télex: 8882753, 8881769

International Fruchtimport  
 Gesellschaft  
 Weichert & Co.  
 Fruchthof  
 D-2000 Hamburgo 1  
 Tel.: (40) 331 241  
 Télex: 2161348

J.A. Kahl GmbH & Co.  
 Bauernbrauweg 1  
 D-8000 Munich 70  
 Tel.: (89) 780060  
 Télex: 5212456  
 Fax: (89) 785 5824

REWE Zentral AG  
 Domstrasse 20  
 D-5000 Colonia 1  
 Tel.: (221) 16551  
 Télex: 8885206

Scipio Fruchtvertrieb KG  
 Breitenweg 29/33 (Fruchthof)  
 D-2800 Bremen 1  
 Tel.: (421) 309 2263  
 Télex: 244512

T. Port  
 Lippelstrasse 1  
 D-2000 Hamburgo 1  
 Tel.: (40) 301000  
 Télex: 2161688

TROFI-Tropenfruchtimport GmbH  
 Grossmarkt  
 Lippelstrasse 1  
 D-2000 Hamburgo 1  
 Tel.: (40) 335 596  
 Télex: 2173211

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

III.2.1.4 PAISES BAJOS

Este país importa y reexporta mercadería que llega al puerto de Rotterdam y se distribuye principalmente a Francia y Alemania.

Las cantidades (toneladas) importadas y exportadas durante los años 1982/1986 son las siguientes:

	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>
importaciones	1.485	2.044	2.300	2.778	3.599
exportación y reexportación	750	1.023	1.230	1.228	1.928

Fuente: Centraal Bureau voor de Statistiek (La Haya).

Israel es el principal proveedor (42,2% del mercado en 1986). Agrexco, la empresa exportadora de Israel, limita sus volúmenes para entrar las reexportaciones. Ver cuadro N° 16.

Sudáfrica es el segundo proveedor en orden de importancia. Francia provee generalmente, paltas israelíes desembarcadas en Marsella.

Israel y Sudáfrica se complementan para abastecer ambas temporadas.

La variedad más importante es la Hass.

El precio promedio para el año 1986 es de 1,48 u\$s el kilogramo.

Sudáfrica, que entra en contraestación como la Argentina, registra un precio promedio para el año 1986 de 1,41 u\$s/kilo, como se desprende del cuadro N° 16.

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Cuadro N°16 -

Importaciones anuales de Países Bajos por Origen

Cantidad (C): toneladas  
 Valor (V): miles de f.  
 Valor unitario (VU): f./tonelada

	1 9 8 2		1 9 8 3		1 9 8 4	
	C	V	C	V	C	V
T O T A L	1.485	5.581	2.044	7.409	2.300	8.796
Israel	888	3.253	1.221	4.378	1.443	5.340
Sudáfrica	259	1.120	279	1.165	253	1.096
Francia	110	469	111	452	223	897
Kenya	14	55	78	230	64	275
México	-	-	-	-	-	-
Estados Unidos	136	379	174	581	151	624
Brasil	23	96	44	191	40	120
Islas Canarias (España)	-	-	17	60	-	-
Suecia	-	-	50	98	-	-
Cotización 1 u\$s	2,67 f.		2,85 f.		3,21 f.	

Fuente: Centraal Bureau voor de Statistiek (La Haya) y C.C.I.

	1 9 8 5		1 9 8 6			
	C	V	C	\$ de C	V	VU
T O T A L	2.778	9.007	3.599	100,0	11.268	3.131
Israel	1.529	4.767	1.518	42,2	4.331	2.853
Sudáfrica	470	1.628	730	20,3	2.522	3.455
Francia	366	1.200	485	13,5	1.564	3.225
Kenya	97	353	203	5,6	741	3.650
México	-	-	149	4,1	454	3.047
Estados Unidos	-	-	127	3,5	373	2.937
Brasil	113	392	78	2,2	248	3.197
Islas Canarias (España)	38	116	28	0,8	86	3.071
Suecia	-	-	-	-	-	-
Cotización 1 u\$s	3,32 f.		2,45 f.			

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

## Listado de importadores.

BUD Holland BV  
 Hoornseweg 15  
 Postbus 8  
 NL-2600 AA Delft  
 Tel.: (15) 611 551  
 Télex: 38154  
 Fax: (15) 622 790

Citronas BV  
 Keileweg 80  
 PO Box 6094  
 NL-3002 AC Rotterdam  
 Tel.: (10) 476 6544  
 Télex: 22007

Fruit Transitokantoor  
 Rotterdam BV (FTK)  
 Industrieweg 40  
 PO Box 11080  
 NL-3004 CB Rotterdam  
 Tel.: (10) 437 1544  
 Télex: 22593, 23482, 26633

Jacob van den Berg  
 Rochussenstraat 209  
 NL-3021 NS Rotterdam  
 Tel.: (10) 476 7377  
 Télex: 21130, 22329

Jan van den Brink BV  
 Marconistraat 19  
 PO Box 6179  
 NL-Rotterdam  
 Tel.: (10) 476 6122  
 Télex: 21477

Van Dijk Delft BV  
 Hoornseweg 26  
 2635 CN den Hoorn  
 PO Box 5003  
 NL-2600 GA Delft  
 Tel.: (15) 611 261  
 Télex: 38013, 38116

Velleman & Tas BV  
 Marconistraat 19  
 Postbus 6118  
 NL-3002 AC Rotterdam  
 Tel.: (10) 476 8644  
 Télex: 22189

Windig BV  
 Centrale Markthal 16-20  
 Jan van Galenstraat 4  
 NL-1051 KM Amsterdam  
 Tel.: (20) 824 040  
 Télex: 16342  
 Fax: (20) 861813

III.2.1.5 BELGICA

Según el citado estudio del CCI, el mercado está caracterizado por las relaciones sumamente estrechas entre los importadores/mayoristas belgas y franceses. Francia es el principal país abastecedor de Bélgica de la mayoría de los productos frescos importados, incluso durante el período fuera de temporada por las razones siguientes: el mercado belga es pequeño y Bruselas, sede de la mayoría de los grandes importadores, no inauguró su mercado al por mayor para frutas, legumbres y hortalizas frescas hasta 1981. Muchos comerciantes belgas compran lo que necesitan diariamente en el mercado mayorista de Rungis, París. Este mercado, a sólo 300 km de Bruselas por una excelente autopista, es uno de los mejor equipados y mejor abastecidos en Europa.

Importaciones

En el período 82-87 las importaciones aumentaron 80% y es probable que continúe esta tendencia. Ver cuadro N°17. Los precios también siguen una tendencia creciente.

Israel es el mayor proveedor, siguiéndole Sudáfrica, como indica el cuadro N° 18.

La variedad que se consume en este mercado es la Fuerte.

Las paltas se presentan en cajas de 4 kg con 12, 14 o 16 piezas.

Precios

Precio de importación: u\$s 6,06 a 6,93 (indicativo)/caja 4 kilos/período julio/agosto/origen Africa del Sur/transporte p/barco.

u\$s 6,03 a 7,82 (indicativo)/caja 4 kilos/precio actual/origen Israel-España/transporte por barco.

u\$s 7,59 a 8,04 (indicativo)/caja 4 kilos/precio actual/origen Israel-España/transporte por avión.

Precio mayorista: u\$s 7,16 a 8,19/caja 4 kilos/período julio/agosto. (transporte por barco)

u\$s 6,95 a 9,00/caja 4 kilos/precio actual (transporte por barco)

u\$s 8,75 a 9,26/caja 4 kilos/precio actual (transporte por avión).



## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Cuadro N°17 - Importaciones anuales de Bélgica

Años	Valor (x 1000u\$s)	Cantidad Tn	Valor Promedio u\$s/kg
1982	s/d	1.205	-
1983	1.803	1.437	1,26
1984	1.446	1.249	1,16
1985	1.424	1.436	0,99
1986	2.324	1.873	1,24
1987	2.862	2.177	1,32

Fuente: Consejería Económica Argentina en Belgica y CCI.

Cuadro N°18 - Importaciones anuales de Bélgica por país de origen

Países	Toneladas			1 9 8 5		1 9 8 6		1 9 8 7		
	1982	1983	1984	Valor (x1000 u\$s)	Tn	Valor (x1000 u\$s)	Tn	Valor (x1000 u\$s)	Tn	u\$s/ /kg
Israel	604	952	614	788	805	1.329	1113	1.536	1156	1,33
Sudáfrica	249	217	285	380	356	580	421	531	445	1,19
Países Bajos	144	108	123	51	77	86	113	213	206	1,03
Francia	74	49	90	149	146	124	77	352	226	1,56
Cote d'Ivoire	115	97	60	-	-	-	-	-	-	-
Kenia	s/d	s/d	s/d	-	-	71	47	-	-	-
U.S.A.	-	-	-	-	-	-	-	110	70	1,57
TOTAL	1.205	1.437	1.249	1.423	1.436	2.325	1873	2.862	2177	1,32

Fuente: Consejería Económica en Bélgica y Centro de Comercio Internacional.

CANALES DE DISTRIBUCION

Los importadores belgas de frutas, legumbres y hortalizas frescas tienen su sede principalmente en Bruselas y Amberes. La mayor parte de las mercancías se importan por vía marítima, por el puerto de Amberes, principal puerto de Bélgica, o por vía aérea, por Bruselas. Sin embargo, una gran proporción de las frutas, legumbres y hortalizas importadas se transportan en camión desde Rotterdam o París. La mayor parte de las importaciones directas se adquieren a comisión: el importador cobra del 8 al 10% del precio de venta, según el producto y las dimensiones del envío.

Debido a las dimensiones limitadas del mercado, sólo unas pocas empresas realizan transacciones directas con frutas, legumbres y hortalizas de fuera de temporada en el mercado belga (véase lista de nombres y direcciones). Las mayores empresas de importación tienen oficinas en Bruselas, donde está situado el único mercado al por mayor del país.

Acceso al mercado, normas, reglamentos:

Este producto es de importación libre.

Derechos aduaneros : ad valorem

I.V.A. : 6%.

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

OBSERVACIONES (Otros requisitos de importación o modalidades operativas requeridas por el mercado)

Posición arancelaria

08.04 Dátiles, higos, ananas, paltas, guayabas, mangos, mangostanes, frescos o secos:

D. Paltas:

I. del 1.12 al 31.5

4010.010.0Z a. frescas (0)

iva: 6% - derechos: 3,5%

II. del 1.6 al 30.11

4090.010.0E a. frescas (0)

iva: 6% - derechos: 6%

0: Declarable según valores unitarios determinados aplicables durante períodos de 14 días (al 17/2: 8.544fb/100kilos netos.

Base Imposición

Se calcula sobre el valor de la transacción, indistintamente de si la mercadería ha sido cotizada FOB, CIF, CYF, etc.

Otras tasas y gravámenes

Fuente: Eiffe nv (general cargo)

- 1- Recepción a muelle cub. hasta 3 x:  
U\$S 18,82/ton. más 12,16%.
- 2- Desde CIF Amberes hasta FOT:  
U\$S 14,17/ton.
- 3- Desde CIF Amberes hasta depósito:  
U\$S 35,73/ton.
- 4- Almacenaje:  
U\$S 4,57/ton/mes
- 5- Gastos desde depósito hasta FOT:  
U\$S 14,17/ton.
- 6- Gastos de Aduana:  
U\$S 90,66/envío.
- 7- Gastos administrativos:  
U\$S 4,54 más arex U\$S 1,70
- 8- Transporte Amberes/Bruselas:  
envíos 1001/3500 ko = U\$S 39,95/ton.  
mínimo = U\$S 66,29  
envíos 3501/6000 ko = U\$S 33,15/ton.  
mínimo: U\$S 139,95

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

## Principales importadores:

Nombre o Razón Social : MAYOL FRUITS  
 Calle/Avenida y número : Quai des Usines 112-154 - Bureau 112 bte.22  
 Ciudad/Localidad : Bruselas - Código Postal 1210  
 Provincia/Estado : Bélgica  
 Casilla de Correos : -  
 Teléfonos : 32/2/2169645 - Télex 22850 mayol b

Nombre o Razón Social : PARMIN SA  
 Calle/Avenida y número : Quai des Usines 112-154 - Mag. 24-25-60  
 Ciudad/Localidad : Bruselas - Código Postal 1210  
 Provincia/Estado : Bélgica  
 Casilla de Correos : -  
 Teléfonos : 32/2/2426520 - Télex 21873

Nombre o Razón Social : VAN PARYS NV, LEON  
 Calle/Avenida y número : Zeevaartstraat 3  
 Ciudad/Localidad : Amberes - Código Postal 2000  
 Provincia/Estado : Bélgica  
 Casilla de Correos : -  
 Teléfonos : 32/3/2340393 - Télex 31287 vparys b

Nombre o Razón Social : A.V.M. FRUITS  
 Calle/Avenida y número : Quai des Usines 112-154 - Mag. 46  
 Ciudad/Localidad : Bruselas - Código Postal 1210  
 Provincia/Estado : Bélgica  
 Casilla de Correos : -  
 Teléfonos : 32/2/2151970 - Télex 23951

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

III.2.1.6 SUIZA

Según el "Estudio de mercado..." del C.C.I.:

Dominan el mercado dos grandes cadenas de supermercados, Migros y Coop; los restantes establecimientos comerciales quedan cubiertos por unos pocos importadores especializados. Estos últimos tienen oficinas en las ciudades importantes, como Zurich, Basilea y Ginebra, y con algunos de ellos varios exportadores han establecido buenos vínculos de negocios. Las importaciones se transportan en avión directamente a los aeropuertos internacionales de Zurich y Ginebra, o llegan en tren o en camión desde los principales puertos europeos.

Importaciones, estimadas por el CCI.

<u>Año</u>	<u>Importaciones (toneladas)</u>
1982	1.400
1983	1.650
1984	1.700
1985	2.100
1986	2.400

Los datos que anteceden indican que las importaciones casi se han duplicado en el quinquenio examinado. Los comerciantes esperan que el consumo continúe aumentando. Se calcula que un 95% de estas importaciones procedieron de Israel y Sudáfrica.

Hay dos temporadas principales de importación de paltas, que coinciden con los períodos de recolección de los dos principales países abastecedores. Las importaciones procedentes de Israel comienzan en setiembre, se mantienen todo el invierno y terminan en mayo. Habitualmente se transportan por barco a Marsella y desde allí en camión a Suiza. Sólo se utiliza el transporte aéreo en setiembre y octubre, al comienzo de la temporada, para entregar el producto al mercado lo antes posible.

Las paltas sudafricanas empiezan a llegar en mayo y continúan durante

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

todo el verano hasta setiembre. Se envían en barco a Southampton, en el Reino Unido, y se transportan luego en camiones refrigerados a Suiza. Sudáfrica envía principalmente la variedad Fuerte. Israel exporta las variedades Ettinger, Fuerte, Nabal y Hass. Todos las paltas se envían en cajas tradicionales de 4 kg que contienen 12, 14, 16 ó 18 piezas.

### CANALES DE DISTRIBUCION

Los importadores especializados compran a comisión o a precios fijados c.i.f.

Los importadores de frutas y hortalizas de Suiza de habla francesa están estrechamente vinculados a grandes importadores franceses, que son los que los abastecen en general. De manera análoga, los importadores en la parte de habla alemana del país mantienen estrechas relaciones con importadores en la República Federal de Alemania y los Países Bajos. Es costumbre que la mercancía se entregue en la frontera ("franco frontiere"), de modo que es el comprador el que asume los costos de transporte interno y almacenamiento en Suiza.

La mayor parte de las importaciones de frutas y hortalizas en barco llegan a Suiza vía Marsella o El Havre, en tanto que los envíos aéreos se reciben en los aeropuertos internacionales en Zurich y Ginebra. A veces las remesas marítimas se envían vía Rotterdam y las remesas aéreas vía París.

### ACCESO AL MERCADO, DEPECHOS, NORMAS

Suiza concede trato preferencial a ciertos productos procedentes de países en desarrollo dentro del esquema del SGP; cada envío deberá ir acompañado por el formulario apropiado del SGP para obtener la reducción de derechos.

Los derechos de importación que se aplican a los productos examinados son muy bajos. Se cobra también un impuesto estadístico adicional del 3% sobre el total de derechos abonados.

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Arancel general	: 15 FS/100 kg	)	Fuente: Bulletin international des douaness suisses, Bern.
Tarifa de la NMF	: 7,50 FS/100 kg	)	
Tarifa aplicable a países en desarrollo	: Exentos	)	
		)	

No existe una reglamentación fitosanitaria especial, excepto la norma de que no deberá encontrarse residuo alguno del insecticida endrina ni del fungicida captane.

Todas las normas respecto de los artículos alimenticios pueden encontrarse en la Ordonnance réglant le commerce des denrées alimentaires (ODA), publicada por el Service fédéral de l'hygiène publique, Berna. No se requieren más documentos que el certificado fitosanitario normal.

Listado de principales importadores de frutas, legumbres y hortalizas de origen tropical y de fuera de temporada.

Bargosa SA  
25, rue Blavignac  
CH-1227 Carouge (GE)  
Tel.: (022) 437 160  
Télex: 422455

Coop Suisse  
12, Thiersteineralle  
Postfach 2550  
CH-4002 Basilea  
Tel.: (061) 206 078, 206 111  
Télex: 62669

Georges Helfer SA  
45, rue des Fosés  
CH-1110 Morges  
Tel.: (021) 715 634  
Télex: 458 132

Gebr. Dahler AG  
CH-8559 Fruthwillen  
Tel.: (054) 632 626  
Télex: 896 333

Indu-Farm AG  
35, Parkweg  
CH-4002 Basilea  
Tel.: (061) 239 577  
Télex: 962531

J. Berri Ltd  
Engrosmarkt Herdern  
1, Aargauerstrasse  
CH-8084 Zurich  
Tel.: (01) 424 155  
Télex: 822697

Migros  
152, Limmatstrasse  
CH-8005 Zurich  
Tel.: (01) 277 2314/14  
Télex: 558334

R. Bourgeois Primeurs SA  
15, rue Blavignac  
CH-1227 Carouge (GE)  
Tel.: (022) 430 600  
Télex: 423297, 433760

Soc. Cooperative Migros-Genève  
35, rue Alexandre Gavard  
CH-1227 Carouge (GE)  
Tel.: (022) 439 821  
Télex: 422641

Trembley & Burgermeister SA  
49, route des Jeunes  
Case Postale 287  
CH-1211 Ginebra 26  
Tel.: (922) 436 750  
Télex: 427401

PRINCIPALES IMPORTADORES SUIZOS

- MIGROSS - GENDSSENSCHAFTS - BUND  
PFINGSTWEIDSTRASSE 101  
8031 ZURICH  
TX.: 822734 GNGF CH  
822735 MIZH CH
  
- COOP SCHWEIZ  
THIERSTEINERALLEE 12  
4002 BASEL  
TX.: 962133 CSB CH
  
- DENNER AG  
GRUBENSTR 10  
8045 ZURICH  
TX.: 813292 DEN CH  
812128 DEZ CH
  
- EG BRUGDORF AG  
KIRCHBERGSTR 105-107  
3400 BURGDORF  
TX.: 914101 EGBU CH
  
- INDU - FARM AG  
35 PARKWEG  
4002 BASEL  
TX.: 962531
  
- OSEGO  
INDUSTRIESTR 25  
8604 VOLKETSCHWIL  
TX.; 828828 UTKE CH
  
- RODI FRUCTUS AG  
MUENCHENSTEINERSTR 85  
4002 BASEL  
TX.; 962101 RODI CH

Las ofertas deben realizarse en inglés, alemán o francés.



III.2.1.7 SUECIA

El mercado sueco es fiable y eficiente, sus precios son buenos y los importadores pagan con prontitud ("Estudio de mercado..." CCI).

En el cuadro N° 19 pueden observarse las importaciones de paltas de los últimos 6 años. Las importaciones se triplican en los últimos 5 años.

Como puede apreciarse en el cuadro N° 20 el principal proveedor es Israel con más del 70% del mercado. Los Estados Unidos, Méjico y Suazilandia suministraron el resto durante el verano europeo. El comercio con Sudáfrica fue interrumpido por razones políticas y sustituido parcialmente por Suazilandi. Los precios son algo mayores en los de los países europeos ubicados hacia el sur.

Los países que pueden producir y exportar paltas desde mayo/junio a septiembre/octubre posiblemente podrían encontrar alguna posibilidad de establecerse para reemplazar a Sudáfrica. Las paltas de alta calidad encontrarían fácil aceptación en el mercado, siempre que se preste atención suficiente al control de calidad y clasificación y se consigan condiciones satisfactorias para el transporte. Argentina puede entrar en esta situación.

Los consumidores suecos están acostumbrados a paltas de tamaño pequeño, es decir, los que corresponden a 18, 20, 22 o 24 piezas por caja. En Europa central son más corrientes las cajas con 12, 14 o 16 piezas.

ACCESO AL MERCADO

- |   |     |          |
|---|-----|----------|
| - Régimen legal de importación  | :   | libre    |
| - Tratamiento arancelario: arancel                                    | :   | 0%       |
|   | IVA | : 23,46% |
| - Acceso al Sistema Generalizado de Preferencias                      |     |          |
| - Se exige certificado fitosanitario expedido por el país exportador. |     |          |

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Cuadro N°19 - Importaciones de Suecia (últimos 6 años)

Año	Valor u\$s	Cantidad Tn	Valor Promedio u\$s/kg
1982	-	1.366	--
1983	2.692.000	1.978	1,36
1984	2.853.000	2.187	1,31
1985	3.162.000	2.545	1,24
1986	4.825.000	3.230	1,49
1987	6.504.000	4.556	1,43

Fuente: Consejería Económica Argentina en Suecia y Estudio de Mercado de Frutas CCI - Centro de Comercio Internacional.

Cuadro N°20 - Importaciones de Suecia por país de origen

País	Años							
	1982		1983		1984		1985	
	c	v	c	v	c	v	c	v
Israel	995	963	1.497	1.598	1.655	1.850	2.024	2.408
EE.UU.	257	366	387	530	156	347	158	215
México	40	62	-	-	-	-	-	-
Suazilandia	-	-	-	-	-	-	-	-
Sudáfrica	67	86	84	132	195	301	254	393
España	-	-	5	64	24	19	-	-
Rhodesia	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>1.366</b>	<b>1.486</b>	<b>1.978</b>	<b>2.275</b>	<b>2.187</b>	<b>2.853</b>	<b>2.545</b>	<b>3.162</b>

País	Años				Promedio
	1986		1987		
	c	v	c	v	
Israel	2.578	3.569	3.313	4.583	1,38
EE.UU.	287	561	620	900	1,45
México	149	291	354	564	1,59
Suazilandia	66	128	80	139	1,73
Sudáfrica	-	-	-	-	-
España	-	-	-	-	-
Rhodesia	38	72	42	78	1,86
<b>TOTAL</b>	<b>3.230</b>	<b>4.825</b>	<b>4.556</b>	<b>6.504</b>	<b>1,63</b>

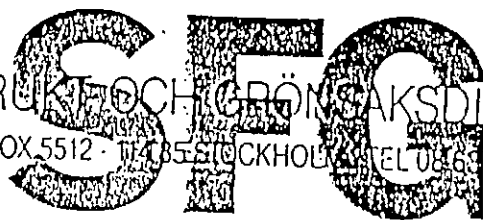
c: Cantidad de toneladas                      v: Miles de u\$s  
 Prom. Valor Unitario prom. en u\$s/kg

Fuente: Consejería Económica Argentina en Suecia y Est.de mercado de fruta,CCI.

AÑO 1988

## SVERIGES FRUKT OCH GRÖNSAKSDISTRIBUTÖRER

GREVGATAN 34 · BOX 5512 · TEL 08 52 52 80 · TELEX 19673

DISTRIBUIDORES SUECOS DE FRUTAS Y VERDURAS

## LIST OF MEMBERS

Member firms	Office/Postal addresses	Telephone	Telex	Telefax
Joh Bruce AB	Strålgatan 49 S-112 63 Stockholm	08-131410	10086	08-560757
AB Citrusfrukter	Strandbadsvägen 15 S-252 29 Helsingborg	042-120540	72269	042-115825
Gustaf Edling AB	Partihallarna Box 36023, S-400 13 Göteborg	031-844540	2317	-
ERMS Import AB	Importörvägen 5-2i Box 9059, S-121 09 Johanneshov	08-811295	15632	08-7229392
Ewerman AB	Knut Pål's väg 9 S-253 69 Helsingborg	042-250600	72567	042-201750
Fruktnorlin AB	Brunnbyvägen 15 Box 9010, S-121 09 Johanneshov	08-910080	19528	-
AB K A Lundblad & Co	Bariumgatan 29 S-213 64 Malmö	040-945350	32425	040-214405
Lundin & Erikson AB	Partihallarna Box 36025, S-400 13 Göteborg	031-842180	20989	-
Everfresh AB	Importörvägen 21 S-121 73 Johanneshov	08-7228725	14020	08-7229760
AB S J Norman	Importörvägen 4-44 S-121 73 Johanneshov	08-910070	19803	08-919991
Rune Rydberg AB	Burggrevegatan 23 S-411 03 Göteborg	031-801320	20931	031-153404
Sydfruktimporten AB	Importörvägen 5-2i S-121 73 Johanneshov	08-810210	19485	08-814460
ICA Group ICA AB	Odehgatan 69 Box 6187, S-102 33 Stockholm	08-7284000	19435	08-308365
ICA Eol Trading AB	Partihallarna Box 36144, S-400 13 Göteborg	031-835450	2245	031-835266
ICA Essve AB	Partihandlarvägen 47 Box 9020, S-121 09 Johanneshov	08-7221000	15122	08-815407
ICA Frukt och Grönsaker AB	Landskronavägen 33 Box 713, S-251 07 Helsingborg	042-189000	72350	042-262902
ICA Hakon AB	Sjöhagsvägen 3 S-721 84 Västerås	021-193000	40702	021-193470
Cooperative Society KF Frukt	Stadsgården 6 Box 15200, S-104 65 Stockholm	08-7431000	19490	08-423010
KF GRÖNSAKER & BLOMMOR	Kosterög. 10 Box 50 - S-201 20 Malmö	040-285000	32290	040-187145
Saba Trading group Saba	Uppköparvägen 7 Box 9101, S-121 09 Johanneshov	08-910480	19251	08-918015
ASK-Centralen AB	Torbörnsvägen 13 S-253 68 Helsingborg	042-297000	72262	042-290723
Frans A Sandén AB	Partihallarna Box 36051, S-400 13 Göteborg	031-840840	20990	031-841563
Stockholms Fruktimport AB	Uppköparvägen 7 Box 9065, S-121 09 Johanneshov	08-910210	19438	08-916560

## III.2. 8 AUSTRIA

La palta fresca o desecada también muestra un incremento en las importaciones de Austria.

Si bien los datos estadísticos de los cuadros N°s. 21 y 22 se refieren a paltas frescas o desecadas, mangos, mangastones y guayabas, se calcula que de las 1.180 tn importadas en 1987, 700 tn corresponden a las paltas.

Israel es el principal proveedor, le siguen en orden de importancia Sudáfrica y Brasil, solamente para los meses de agosto a octubre.

Los valores unitarios promedio de los países que entran en contraestación son superiores a los de Israel (ej. Sudafrica 1,74 u\$s/kg, ver cuadro N°22).

La marca más conocida es la Camel de Israel.

## Acceso al mercado:

Arancel General : 250 Ch.A./TM (aprox. 20 u\$s/TM)

Arancel según el GATT : 2% sobre valor CIF

Producto proveniente de países incluidos en la lista I, caso de Argentina, o en la lista II del SGP, está libre de aranceles.

A su ingreso en Austria el producto tributa un IVA que asciende al 10% y una contribución al Fondo de Promoción del Comercio Exterior de 0,3%, ambos porcentajes se entienden sobre el valor CIF frontera austríaca.

PRECIOS

Precios mayoristas registrados a mediados de febrero 1989 en el Mercado Central de frutas y verduras de Viena para paltas de Israel (únicos presentes en el mercado):

cartón conteniendo entre 12 y 16 unidades: 120-140 Ch.A. (9,2 - 10,8 u\$s) por cartón. (2,5 u\$s/kg).

Precios mayoristas sin incluir IVA (10%).

Los precios minoristas de venta al público oscilan entre 14 y 20 Ch.A./unidad (1,07 - 1,54 u\$s/unidad)

Precios minoristas con IVA (10%) incluido.

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Cuadro N° 21 - Importaciones anuales de Austria

Años	Valor (x 1000u\$s)	Cantidad (Tn)	Valor Promedio (u\$s/kg)
1983	892	668	1,36
1984	860	692	1,24
1985	1.026	893	1,15
1986	1.550	1.058	1,47
1987	1,799	1,181	1,52

Fuente: Consejería Económica Argentina en Austria.

Cuadro N° 22 - Importaciones de Austria por país de origen.

Países	1985		1986		1987		u\$s/kg
	(x1000 u\$s)	Tn	(x1000 u\$s)	Tn	(x1000 u\$s)	Tn	
Israel	457	482	653	507	762	592	1,29
Sudáfrica	243	190	299	192	378	217	1,74
Brasil	74	48	123	71	125	74	1,69
Guatemala	-	-	114	64	115	58	1,98
Mali	77	59	86	52	-	-	-
Pos. Francesas	22	22	-	-	-	-	-
Argentina	0,73	0,4	0,33	0,2	-	-	-
México	-	-	-	-	85	50	1,70
TOTAL	1.026	893	1.550	1.058	1.799	1.181	1,52

PRINCIPALES IMPORTADORES AUSTRIACOS

KONSUM OESTERREICH  
GROSSMARKT NZER SDORF  
LAXENBURGERSTRASSE 365  
VIENA A-1232  
AUSTRIA  
Teléfono : 43 - 222 - 674641  
TX.: 47 - 1 - 33789 KOFRU A

ADEG AG  
GAUDENZ DORFER GUERTEL 41 - 45  
VIENA A-1120  
AUSTRIA  
Teléfono : 43 - 222 - 834631  
TX.: 47 - 1 - 31628 ADWF A

FRUCHTUNION GMB H & CO KG  
GROSSMARKT INZERSDORF  
LAXENBURGERSTASSE 365  
VIENA A-1232  
AUSTRIA  
Teléfono : 43 - 222 - 673501  
TX.: 47 - 1 - 31215 FUBST A  
32385 FUIWIE A

L. HUBER KG  
WIMPASSING 22  
WEIS A-4600  
AUSTRIA  
Teléfono : 43 - 7242 - 82371  
TX.: 47 - 25 - 427 - OBHUB A

VOG GESMBH  
BAECKERMUEHLWEG 44  
LINZ A-4010  
AUSTRIA  
Teléfono : 43 - 732 - 80461  
TX.: 47 - 2 - 1020 - VOGLZ A

SPAR OESTERREICH WARENHANDELS AG  
TABORSTRASSE 95  
VIENA - A-1200  
AUSTRIA  
Teléfono : 43 - 222 - 635267  
TX.: 47 - 1 - 15210 SPAR A

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

III.2.1.9 DINAMARCA

En el siguiente cuadro se aprecian las importaciones de paltas discriminadas por país de origen para los años 1984 a 1986:

<u>País</u>	Cantidad (tn)		
	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>
Israel	1.069	1.466	1.658
Sudáfrica	68	91	27
Kenya	11	17	47
T o t a l	1.317	1.710	1.948

Este país otorga los beneficios del Sistema Generalizado de Preferencia.

III.2.1.10 JAPON

Este país muestra también una tendencia creciente de consumo de paltas.

Según datos proporcionados por JETRO (Japan External Trade Organization) las importaciones de paltas y mangastones durante 1987 fueron de 5.222 tn por un valor de 7.245.000 u\$s. Dado que no se discriminan ambos frutos es difícil saber el origen. La partida que los comprende asigna más de la mitad de las importaciones a USA, siguiéndole en orden de importancia Méjico, Colombia y Nueva Zelanda.

## CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

IV - COSTO DE EXPORTACION

Para el cálculo del costo de exportación, al día 9 de junio, se han tomado como base los siguientes supuestos y datos:

= Costo en puerto Buenos Aires: 60 A/kg envasado para exportación.

Dado que se carece del dato de costo agrícola se ha tomado el dato de precio de venta en el Mercado Central de Buenos Aires de la variedad Hass de calidad y tamaño óptimo, adicionando a este valor un porcentaje de gasto de embalaje para exportación en cajas de 4 kg.

= Dolar a la fecha: 182 A

= Gastos de exportación: 0,032 u\$s/kg

Se consideró un 10% sobre valor FOB los gastos correspondientes a Servicios bancarios, Despacho aduanero (honorarios y gastos). Impuesto mercante, Seguros y Gastos portuarios.

= Derecho de exportación: 30% (producto agropecuario) sobre valor FOB.

= Flete marítimo: 0,206 u\$s/kg

Según cotización de ELMA de Buenos Aires a Hamburgo incluido el bunker.

= El valor CIF de la palta en Hamburgo se estima en 0,684 u\$s

Este valor resulta inferior a los siguientes valores extraídos del capítulo

III:

	u\$s
Precio en Bélgica origen Sudáfrica año 1988	1,62
Precio Reino Unido origen Sudáfrica (1986)	1,37
Precio promedio Francia origen Sudáfrica (1986)	1,42
Precio Austria origen Argentina (1987)	1,70
Precio mayorista Mercado Rungis PARIS (marzo 1989)	2,50
Precio FOB Chile período enero-noviembre 1988	0,90



## V. REGLAMENTACION ARGENTINA DE CALIDAD



## CAPITULO XXXIII

PALTA (Persea sp)

- 261.- ENVASES: Se utilizará para esta especie el envase nº 23 y los que autorice el SERVICIO NACIONAL DE FISCALIZACION DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION AGRICOLA (Departamento de Frutas y Hortalizas).  
El envase nº 23 llevará en su interior separadores confeccionados con cartón corrugada, madera, plástico, o cualquier otro material adecuado, con el objeto de separar las unidades entre sí.
- 262.- MATERIALES: Forma en que deberán emplearse para el acondicionamiento de la fruta en el envase:
- a) Las paltas podrán ser o no acondicionadas con viruta o material similar que cumpla idéntica función.
  - b) El envase tendrá tantas celdas como unidades que contenga en caso de utilizarse separadores y llevará debajo de la tapa y en el fondo, viruta o material similar y una hoja de cartón canaleta.
- 263.- El envase deberá marcarse con el número de unidades que contenga.
- 264.- La fruta de esta especie que se empaque deberá reunir las siguientes condiciones: ser de madurez apropiada (322, 1), con el color típico de la variedad (322, 12), estar bien desarrollada (322, 2), bien formada (322, 3), sana (322, 4), seca (322, 5), limpia (322, 6), ser de tamaño uniforme: (322, 8) y encontrarse libre de: manchas (323, 1), lesiones de distinto origen (323, 2), enfermedades (323, 3) y podredumbre (323, 4).
- 265.- Grados de selección para la exportación y el mercado interno:
- A - SUPERIOR.
- Se aceptarán en este grado las siguientes tolerancias:
- a) Hasta un máximo del DIEZ POR CIENTO (10%) de paltas que no estén bien formadas y/o que difieran del tamaño uniforme y/o con manchas que excedan individualmente o en su conjunto los DOSCIENTOS MILIMETROS CUADRADOS (200 mm<sup>2</sup>.) pero que no sobrepasen los TRESCIENTOS CINCUENTA MILIMETROS CUADRADOS (350 mm<sup>2</sup>.).
  - b) Hasta un máximo del CINCO POR CIENTO (5%) de paltas con lesiones de distinto origen y/o con heridas cicatrizadas y/o con enfermedades. El

*Roberto M. ...*  
4/11.7



Ministerio de Economía

Secretaría de Agricultura y Ganadería

total o cualquiera de los defectos permitidos no deberá afectar la conservación de la fruta.

Las tolerancias admitidas en a) y b) no podrán exceder en conjunto del DIEZ POR CIENTO (10%) de unidades.

B - ELEGIDO.

Se aceptarán en este grado las siguientes tolerancias:

a) Hasta un máximo del QUINCE POR CIENTO (15%) de paltas que no estén bien formadas y/o que difieran del tamaño uniforme y/o con manchas que excedan individualmente o en su conjunto los TRESCIENTOS CINCUENTA MILIMETROS CUADRADOS (350 mm<sup>2</sup>.) pero que no sobrepasen los CUATROCIENTOS CINCUENTA MILIMETROS CUADRADOS (450 mm<sup>2</sup>.).

b) Hasta un máximo del CINCO POR CIENTO (5%) de paltas con lesiones de distinto origen y/o heridas cicatrizadas y/o con enfermedades.

El total o cualquiera de los defectos permitidos, no deberá afectar la conservación de la fruta.

Las tolerancias admitidas en a) y b) no podrán exceder en conjunto del QUINCE POR CIENTO (15%) de unidades.

266.- Grado de selección exclusivamente para el mercado interno:-

A - COMJN.

En este grado se admitirán las siguientes tolerancias:

a) Hasta un máximo del TREINTA POR CIENTO (30%) de paltas que no estén bien formadas y/o que difieran del tamaño uniforme y/o con manchas que excedan individualmente o en su conjunto los CUATROCIENTOS CINCUENTA MILIMETROS CUADRADOS (450 mm<sup>2</sup>.) pero que no excedan los SEISCIENTOS CINCUENTA MILIMETROS CUADRADOS (650 mm<sup>2</sup>.).

b) Hasta un máximo del DIEZ POR CIENTO (10%) de paltas con lesiones de distinto origen y/o con heridas cicatrizadas y/o con enfermedades y/o machucadas.

El total o cualquiera de los defectos permitidos, no deberá afectar la conservación de la fruta.

*[Handwritten signature and initials]*



Ministerio de Economía

Secretaría de Agricultura y Ganadería

Las tolerancias admitidas en a) y b) no podrán exceder en conjunto del TREINTA POR CIENTO (30%) de unidades.

3 - ECONOMICO.

En este grado se admitirán las siguientes tolerancias:

a) Hasta un máximo del CINCUENTA POR CIENTO (50%) de frutas que no estén bien formadas y/o que difieran del tamaño uniforme y/o con manchas que excedan individualmente o en su conjunto los SEISCIENTOS CINCUENTA MILIMETROS CUADRADOS (550 mm<sup>2</sup>.), pero que no sobrepasen los OCHOCIENTOS MILIMETROS CUADRADOS (800 mm<sup>2</sup>.).

b) Hasta un máximo del VEINTE POR CIENTO (20%) de paltas con lesiones de distinto origen y/o con heridas cicatrizadas y/o con enfermedades y/o machucamientos.

El total o cualquiera de los defectos permitidos no deberá afectar la conservación de la fruta.

Las tolerancias admitidas en a) y b) no podrán exceder en conjunto del CINCUENTA POR CIENTO (50%) de unidades.

257.- En los grados de exportación, la tolerancia para frutas con principio de podredumbre o putrefactas, será como máximo, del MEDIO POR CIENTO ( $\frac{1}{2}$ %) de unidades como promedio, pero en ningún caso más del CINCO POR CIENTO (5%) de frutas por envase individualmente considerado.

Para los grados exclusivamente de mercado interno, no se permitirán más del DOS POR CIENTO (2%) de frutas con principio de podredumbre o putrefactas.

258.- Las paltas que no se encuadren en ninguno de los grados de selección mencionados, se considerarán de descarte y no podrán ser tamañadas, empacadas, ni identificadas para ser comercializadas para su consumo al estado fresco, debiendo destinarse a la industria o a cualquier otro uso que no sea aquél.

259.- MANCHAS: Se considera defecto en el:

*[Handwritten signature and initials]*



*Ministerio de Economía*  
*Secretaría de Agricultura y Ganadería*

GRADO SUPERIOR: superficie mayor de DOSCIENTOS MILIMETROS CUADRADOS (200 mm<sup>2</sup>).

GRADO ELEGIDO: superficie mayor de TRESCIENTOS CINCUENTA MILIMETROS CUADRADOS (350 mm<sup>2</sup>).

GRADO COMUN: superficie mayor de CUATROCIENTOS CINCUENTA MILIMETROS CUADRADOS (450 mm<sup>2</sup>).

GRADO ECONOMICO: superficie mayor de SEISCIENTOS CINCUENTA MILIMETROS CUADRADOS (650 mm<sup>2</sup>).

---

VI - CONCLUSIONES

Se desprende del análisis del mercado mundial que este producto tiene amplias posibilidades de colocación en el mercado europeo. Este juicio se basa en los siguientes elementos:

- 1.- El consumo tiene una tendencia altamente creciente.
- 2.- La evolución histórica de los precios determina una perspectiva de crecimiento.
- 3.- La Argentina entra al mercado en contraestación, período de mejores precios del año y sólo tendría la competencia de Sudáfrica y en menor medida de Brasil, Suazilandia y Kenya.
- 4.- Algunos países han cortado sus relaciones con Sudáfrica por motivos políticos y requieren oferentes sustitutos.
- 5.- Las estimaciones del costo de exportación permiten asegurar que la Argentina puede competir en el mercado europeo.

Por lo tanto, en la medida en que la oferta (cantidad, calidad, tamaño y variedad) lo permita, no hay restricciones al acceso al mercado externo.

Para lograr mayores volúmenes de la variedad y tamaño adecuados, es necesario promover la producción mediante una política de extensión agrícola.

También es necesario analizar en qué condiciones se está produciendo actualmente, para detectar pequeños o medianos productores que, por carecer de una estructura organizativa, quizá se vean impedidos de exportar. Para este caso puede plantearse la formación de un consorcio de exportación, simultáneamente con la extensión de la superficie cultivada.