

Buenos Aires, 6 de febrero de 1990

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

Ref. Oferta y Demanda Exportable
de la Prov. de Santa Cruz

De mi mayor consideración:

Tengo el agrado de dirigirme al
Señor Secretario General con el objeto de adjuntarle
el informe final (en cuatro copias) del estudio de
la referencia.

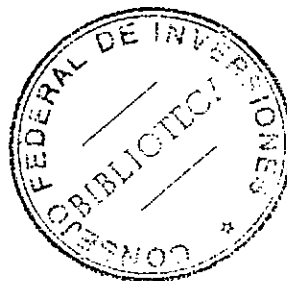
Sin otro particular, hago propicia
la oportunidad para saludar al Señor Secretario Gene-
ral muy atentamente.

Fernando Otaduy

33325

H12221
H12242
H12246
H22283

0
0322
031
III



OFERTA Y DEMANDA EXPORTABLE

Provincia de Santa Cruz

Informe Final

Preparado para el
Consejo Federal de Inversiones
Por: Fernando Otaduy
Buenos Aires, Febrero de 1990

Indice General

Indice General	i
Indice de Cuadros	Y
Introducción	1
1. FRUTAS FINAS	7
1.1. Oferta y Comercialización de Frutas Finas	7
1.1.1. Perspectivas de la Oferta y Comercialización	12
1.2. Exportación de Cerezas en fresco. NADE 08.07.00.01.00	17
1.3. Mercados Externos	22
1.3.1. Mercado Canadiense para las Cerezas en fresco.	25
1.3.2. Mercado Estadounidense de cerezas en fresco	33
1.3.3. Otros Mercados para cerezas en fresco Argentinas	37
1.3.4. Mercados externos de otras frutas finas	42
1.4. Mercados externos de frutas finas procesadas.	56
1.5. Prueba de mercado	59
2. PIELES FINAS	62
2.1. Oferta y Comercialización de Pieles Finas	68
2.1.1. Perspectivas de la Oferta y Comercialización de Pieles Finas	72
2.2. Análisis Global-Exportación de Pieles	74
2.2.1. Principales Importadores de Pieles Argentinas	77
2.2.2. Evolución de las Exportaciones argentinas según posición NADE y países importadores en el período 1984-1989	81

2.2.2.1.	Exportaciones de Visón de criadero en bruto. NADE 43.01.01.01.00.	81
2.2.2.2.	Exportaciones de pieles de liebre en bruto NADE 43.01.02.06.00.	82
2.2.2.3.	Exportacion de pieles curtidas de Visón NADE 43.02.00.01.01.	84
2.2.2.4.	Exportaciones de pieles curtidas de comadreja. NADE 43.02.00.01.02.	85
2.2.2.5.	Exportaciones de pieles curtidas de Nutria NADE 43.02.00.01.06.	85
2.2.2.6.	Exportaciones de pieles curtidas de zorro. NADE 43.02.00.01.08.	88
2.2.2.7.	Exportaciones de pieles curtidas de Ovinos NADE 43.02.00.01.09.	89
2.2.2.8.	Exportaciones de pieles sueltas para cuellos ... etc.	90
2.2.2.9.	Exportación de pieles curtidas "Las demás" NADE 43.02.00.01.99.	92
2.2.2.10.	Exportación de pieles ensambladas. Cuerpos. NADE 43.02.00.02.01.	93
2.2.2.11.	Exportaciones de pieles ensambladas. Forros. NADE 43.02.00.02.02.	94
2.2.2.12.	Exportaciones de pieles ensambladas. Aptas para alfombras, etc. NADE 43.02.00.02.03.	95
2.2.2.13.	Exportaciones de alfombras de piel NADE 43.02.00.02.04.	96
2.2.2.14.	Exportaciones de las "Demas pieles ensambladas" NADE 43.02.00.02.09.	98
2.3.	Producción y comercio mundial de pieles finas	99
2.3.1.	Producción mundial de pieles finas	99
2.3.2.	Comercio Internacional de pieles finas	105
2.4.	Análisis de mercados externos	107
2.4.1.	Mercado del Visón en Corea del Sur	109

2.4.2.	Mercado del zorro en buto en Corea del Sur	115
2.4.3.	Pieles de Nutria en bruto. Alemania Federal	118
2.4.4.	Pieles de nutria curtida. Reino Unido.	122
2.4.5.	Pieles de nutria curtida. Italia.	128
2.4.6.	Pieles de nutria curtida. Israel.	132
2.4.7	Pieles de otros animales en bruto. Alemania R.F.	133
2.5.	Perspectivas de exportación para Santa Cruz.	136
3.	LIEBRES	144
3.1.	Oferta y comercialización internas	144
3.1.1.	Perspectivas de la oferta y comercialización interna	146
3.2.	Exportación de liebres y carne de liebres Análisis Global.	148
3.2.1.	Países Importadores de Argentina.	150
3.2.2.	Evolución de las exportaciones argentinas según posición NADE y países importadores. en el período 1984-1989	153
3.2.2.1.	Exportaciones de liebre con piel. NADE 02.04.00.01.01	153
3.2.2.2.	Exportaciones de liebres sin piel, incluso con sus patas sin pelar.	155
3.2.2.3.	Exportaciones de liebres sin deshuesar en trozos. NADE 02.04.00.02.01.	156
3.2.2.4.	Exportación de carne deshuesada de liebre sin trocear. NADE 02.04.00.03.01.	160
3.2.2.5.	Exportaciones argentinas de carne deshuesada de liebre en trozos. NADE 02.04.00.04.01	161
3.3.	Mercados Externos	165
3.4.	Perspectivas de Exportación desde Santa Cruz.	172

4	Acuicultura	176
4.1.	Producción	176
4.1.1.	Producción Mundial.	176
4.2.	Desarrollo de la piscicultura en la Argentina	180
4.2.1.	Perspectivas de la piscicultura en Santa Cruz.	183
4.2.2.	Comercialización	186
4.2.3.	Demanda Mundial	188
4.3.	Conclusiones	204
5.	ARTESANIAS REGIONALES	207
5.1.	Oferta y Comercialización Interna	207
5.2.	La estrategia de Comercialización	209
5.3.	Estrategia para la comercialización de las Artesanías de la Provincia de Santa Cruz.	212
	ANEXO	218

INDICE DE CUADROS

1.1.	Producción de Cerezas y Guindas	16
1.2.	Participación provincial en %	16
1.3.	Producción y Exportación de Cerezas en fresco	17
1.4.	Participación de los países importadores en las exportaciones argentinas (en%)	18
1.5.	Exportaciones argentinas de cerezas en fresco	20
1.6.	Participación de la exportaciones durante el mes de diciembre con respecto al año calendario	20
1.7.	Exportaciones de cerezas en fresco segun envases	21
1.8	Total de Importaciones Canadienses de Cerezas en fresco	25
1.9.	Participación en el valor de las Importaciones Canadienses.	26
1.10.	Valores Unitarios de las Importaciones Canadienses de Cerezas.	28
1.11.	Importaciones Canadienses de Cerezas provenientes de Chile y Argentina	29
1.12.	Importaciones de Cerezas en fresco por E.E.U.U.	35
1.13.	Importaciones Norteamericanas de Cerezas en fresco en contraestación	36
1.14.	Importaciones Canadienses de Frambuesas y Zarzamoras	44

1.15.	Participación de los países del hemisferio nortee y sur en la importaciones Canadienses de frambuesas y zarzamoras	45
1.16.	Importaciones Canadienses de Frambuesas y zarzamoras desde el hemisferiosur	46
1.17.	Canadá: Importación de frutillas segun procedencia	48
1.18	Importaciones del norte de Europa de Framnue sas, Zarzamoras, y Moras	50
1.19.	Importaciones de Nayas frescas-Belgica.	54
1.20.	Dinamarca: Importación de frutillas según procedencia	56
2.1.	Oferta de pieles de Santa Cruz	68
2.2.	Oferta de pieles en el remate de Rio Gallegos. Octubre de 1989	70
2.3.	Exportaciones Argentinas de pieles(en US\$)	74
2.4.	Exportaciones Argentinas de pieles(en US\$)	74
2.5.	Exportaciones Argentinas de pieles en bruto	75
2.6.	Exportación de pieles curtidas	76
2.7.	Exportación de pieles ensambladas	76
2.8	Número de países importadores de pieles Argentinas segun producto comprado en 1988	78
2.9	Número de países importadores de pieles argentinas por tipo de pieles y segun valores en 1988	78
2.10.	Ranking de países importadores segun valor de las compras de pieles curtidas en 1988	79
2.11.	Ranking de países importadores segun valor de las compras de pieles ensambladas en 1988	80

2.12.	Ranking de países importadores de pieles según valor de las compras	80
2.13.	Exportación de pieles de Visón en bruto	82
2.14	Exportación de pieles de liebre en bruto	83
2.15	Exportación de pieles curtidas de Visón	84
2.16.	Exportaciones de pieles curtidas de comadreja	85
2.17.	Exportación de pieles curtidas de nutria	87
2.18.	Exportaciones de pieles curtidas de zorros	88
2.19.	Exportaciones de pieles curtidas ovinas	90
2.20.	Exportación de pieles sueltas...etc. NADE 43.02.00.01.01.	91
2.21	Exportación de "Las Demás" pieles curtidas.NADE 43.02.00.01.99.	92
2.22.	Exportaciones de pieles ensambladas:Cuerpos.NADE 43.02.00.02.01.	93
2.23.	Exportación de pieles ensambladas:Forros.NADE 43.02.00.02.02.	95
2.24.	Exportaciones de pieles ensambladas aptas para alfombras.NADE 43.02.00.02.03.	96
2.25.	Exportaciones de alfombras de piel. NADE 43.02.00.02.04	97
2.26.	Exportaciones de las "Demás pieles ensambladas".NADE 43.02.00.02.99.	98
2.27.	Participación de las especies en el valor del total mundial (en bruto)	99
2.28.	Producción de pieles de Visón en criadero ycomercializadas por países. Período 1985-1987	100

2.29.	Producción mundial de zorros en criaderos	101
2.30.	Participación de países en el total mundial de producción de zorros azules en criadero. Año 1987.	102
2.31.	Participación de países en el total mundial de producción de zorros plateados en criadero. Año 1987.	103
2.32.	Participación de países en el total mundial de producción de zorros bluefrost de criadero. Año 1987.	103
2.33.	Participación de países en el total mundial de producción de zorros Shadows y blancos , en criaderos. 1987	104
2.34.	Importación de pieles de Visón en bruto. Corea del Sur.	110
2.35.	Importaciones de Corea del Sur de pieles de Visón en bruto segun país exportador en valores y volúmenes físicos, precios CIF obtenidos, y participación en el mercado para los cinco principales abastecedores del mercado	111
2.36.	Importaciones de pieles de zorro por Corea del Sur.	116
2.37.	Exportaciones de Finlandia, Noruega y E.E. U.U. al mercado Coreano de pieles de zorro en bruto	117
2.38.	Evolución de las Importaciones de pieles de nutria en bruto por Alemania R.F.	119
2.39.	Participación de los principales países abastecedores del mercado de Alemania Federal. Nutria en bruto.	120
2.40.	Importaciones de pieles de nutria en bruto por Alemania R.F. segun países proveedores	121

2.41.	Importaciones de pieles de nutria curtidas por el Reino Unido	123
2.42.	Volumen de ls exportaciones de los paises abastecedores al mercado del Reino Unido	126
2.43.	Valores unitarios de las pieles curtidas de nutrias obtenidos por los principales abastecedores.	127
2.44.	Importaciones Italianas de pieles curtidas de nutria.	128
2.45.	Volumenes de las exportaciones de los cinco paises proveedores mas importantes de pieles de nutria curtida a Italia.	130
2.46.	Valores unitarios de las importaciones Italianas de pieles curtidas de nutria	131
2.47.	Importación de pieles curtidas de nutria en Israel	132
2.48.	Participación de los paises abastecedores del mercado Israelí de pieles de nutria curtida (en %)	133
2.49.	Importación de pieles de otros animales en bruto. Alemania R.F.	134
2.50.	Participación de paises en las importaciones de Alemania de otras pieles en bruto.	135
2.51	Aranceles de Exportación vigentes a julio de 1990 de pieles de criadero	139
2.52.	Aranceles de Exportación vigentes a julio de 1990 de pieles de animales silvestres.	140
3.1.	Participación de los diferentes tipos de exportación de liebres.	148
3.2.	Exportaciones anuales de liebres, carne de liebres en el quinquenio 1984-88	149
3.3.	Participación de los tipos exportados en en total.	149

3.4.	Cantidad de países según intervalo del valor de las importaciones desde Argentina en 1988.	150
3.5.	Ranking de los países compradores de liebres y carnes de liebres de Argentina. Valor de las compras y participación en 1988	151
3.6.	Ranking de países importadores p /distintos tipos de productos de la liebre, según valor de las compras en 1988	152
3.7.	Exportaciones Argentinas de liebres con piel.	154
3.8.	Exportaciones Argentinas de liebres con piel. Por países.	154
3.9.	Exportaciones Argentinas de liebres sin piel	155
3.10.	Exportaciones Argentinas de liebres sin piel. Pos países.	156
3.11.	Exportaciones Argentinas de carne de liebre sin deshuesar, en trozos.	158
3.12.	Exportaciones Argentinas de carnes de liebresin deshuesar, troceada, según las posiciones NADE 43.01.00.02.02. y 43.02.00.02.03.durante 1988 y 1989.	158
3.13.	Exportaciones Argentinas de carne de liebre sin deshuesar, en trozos.	160
3.14.	Exportaciones de carne de liebre deshuesada en trozos.	162
3.15.	Exportaciones de carne de liebre con hueso según tamaño de envase.	163
3.16.	Exportaciones de carne de liebre deshuesada en trozos.	164
4.1.	Producción Mundial en Acuicultura.(1985)	177
4.2.	Producción Mundial de Piscicultura (1985)	178

4.3.	Producción acuícola en América Latina. 1987 (10 ³ ton)	179
4.4.	Producción truchícola Argentina	181
4.5.	Consumo de pescado para diferentes regiones en el mundo.	189
4.6	Precios FOB USA de Salmónidos	193
4.7.	Cotizaciones FOA y CIF para truchas refrigeradas en cajas	198
4.8.	Cotizaciones FOB y CFR para truchas congeladas	200
4.9.	Cotizaciones FOA y CIF para truchas ahumadas refrigeradas.	202
4.10.	Cotizaciones FOB y CFR para truchas ahumadas	203

Indice del Anexo

CEREZAS EN FRESCO	219
08.07.00.01.00. Cerezas en fresco. Exportaciones en Kg. y US\$.	220
08.07.00.01.00. Cerezas en fresco 1988 y 1989 en kg. y US\$.	221
Canadá: Importaciones de Cerezas en fresco (US\$).	222
Canadá: Importaciones de cerezas en fresco segun procedencia	223
Canadá: Cerezas en fresco. Principales importadores.	224
Canadá: Frambuesas y Zarzamoras. Principales Importadores	226
Canadá: Frutillas. Principales Importadores	228
Dinamarca: Importación de frutillas segun procedencia	230
Dinamarca: Frutillas. Principales Importadores	231
Belgica: Importaciones de Bayas frescas	233
Belgica: Bayas Frescas. Normas de Importación	234
Belgica: Bayas Frescas. Principales Importadores	235
Alemania R.F. Télex de ofrecimiento	237
Brasil: Telex s/ prueba de mercado	238
Canadá: Télex s/ prueba de mercado	239

	PIELES FINAS	240
	Exportación de pieles en Kgs. y US \$	241
43.01.01.01.00.	Pieles en bruto. Visón de criadero	242
43.01.02.06.00.	Pieles de liebre en bruto Exportaciones en Kgs. y US\$	243
43.02.00.01.01.	Pieles de Visón curtido en Kgs. y US\$	244
43.02.00.01.02.	Comadreja curtida. Exportaciones en Kgs. y US\$	245
43.02.00.01.06.	Nutria Curtida. Exportaciones en Kgs.	246
43.02.00.01.06.	Nutria curtida. Exportaciones	247
43.02.00.01.08.	Zorro Curtido. Exportaciones en Kgs.	248
43.02.00.01.08.	Zorro Curtido. Exportaciones en US \$	249
43.02.00.01.99.	Ovino Curtido. Exportaciones en Kgs.	250
43.02.00.01.09.	Ovino Curtido. Exportaciones en US \$	251
43.02.00.01.11.	Pieles sueltas para cuellos, etc. Exportaciones en Kgs.	252
43.02.00.01.11.	Pieles sueltas para cuellos, etc. Exportaciones en US \$	253
43.02.00.01.99.	Pieles curtidas "las demás". Exportaciones en Kgs.	254
43.02.00.01.99.	Pieles curtidas "las demás". Exportaciones en US \$	255
43.02.00.02.01	Pieles ensambladas. Cuerpos. Exportaciones en Kgs.	256
43.02.00.02.01.	Pieles ensambladas. Cuerpos. Exportaciones en US \$	257

43.02.00.02.02.	Forros Ensamblados. Exportaciones en Kgs.	258
43.02.00.02.02.	Forros Ensamblados. Exportaciones en US \$	259
43.02.00.02.03.	Pieles aptas para mantas y alfombras. Exportaciones en Kgs.	260
43.02.00.02.03.	Pieles aptas para mantas y alfombras. Exportaciones en US \$	261
43.02.00.02.04	Alfombras de piel. Exportaciones en Kgs.	262
43.02.00.02.04.	Alfombrasa de piel . Exportaciones en US \$	263
43.02.00.02.99.	Demás pieles ensambladas. Exportaciones en Kgs.	264
	Producción de pieles de Visón. EEUU Canadá.	265
	Producción de pieles de Visón en principales países productores.	266
	Producción mundial de pieles de Visón en criaderos.	267
	Producción mundial de pieles de zorros en criaderos.	268
	Producción mundial de pieles finas en bruto.	271
	Producción mundial de pieles de Visón en criaderos industriales.	272
	Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestre	273
	Corea del Sur: Visón en bruto. Principales Importadores	279

Corea del Sur: Pieles de zorro en bruto. Principales Importadores.	281
Alemania R.F.: Pieles de nutria en bruto. Principales Importadores.	283
Reino Unido: Pieles de nutria curtida. Principales Importadores.	285
Italia: Pieles curtidas de nutria. Principales Importadores	287
Israel: Pieles curtidas de nutria. Principales Importadores.	289
Alemania R.F.: Otras pieles en bruto. Principales Importadores.	290
LIEBRES	291
02.04.00.01.01. Liebres con piel. Exportaciones en Kgs.	292
02.04.00.01.02. Liebres sin piel. Exportaciones en Kgs. y US \$	293
02.04.00.02.01. Liebres sin deshuesar y en trozos. Exportaciones en Kgs.	294
02.04.00.02.01 Liebres sin deshuesar y en tozos. Exportaciones en US \$	295
02.04.00.02.01. Liebres sin deshuesar y en trozos. Exportaciones en Kgs.	296
02.04.00.03.01. Carne de liebre deshuesada sin trocear. Exportaciones en Kgs.	297
02.04.00.04.01 Carne de liebre deshuesada en trozos. Exportaciones en Kgs.	298
02.04.00.04.01. Carne de liebre deshuesada en trozos. Exportaciones en US \$	299
02.04.00.04.01. Carne de liebre deshuesada en trozos. Exportaciones por tamaño de envase. 1988 y 1989.	300

Belgica-Luxemburgo: Carne de liebre congelada segun procedencia	301
Belgica-Luxemburgo: Liebres y carnes de liebres. Principales Importadores	302
ACUICULTURA	304
Captura de salmónidos en el lago Cardriel	305
Producción en latas de la planta conservera "San Julian SACIF" de puerto San Julian	306
Principales Informantes en la Prov.	307

I N T R O D U C C I O N

El Estudio de la Oferta y Demanda Exportable de la provincia de Santa Cruz se inició con posterioridad a la realización de un relevamiento por parte de la provincia de los principales productos que podrían, en principio ser considerados para su eventual exportación.

La provincia de Santa Cruz de acuerdo con el CFI determinó el conjunto de productos que serían objeto del estudio.

La selección de productos obedeció a las siguientes premisas:

- a) No incluir productos en los que los operadores actuales tienen un acabado conocimiento de los mercados externos y estén interviniendo en ellos. Tal es el caso de petróleo, gas, productos petroquímicos, lanas y sus manufacturas, pescado de mar y carbón. El estudio de estos productos no agregaría nuevos conocimiento a los operadores actuales.
- b) Incluir productos que si bien aún no se hacen en la provincia, o tienen escasa relevancia, tengan posibilidades ciertas de derivar en proyectos para su desarrollo y que puedan eventualmente ser exportados. Tal es el caso de pieles finas, pescado de agua dulce y artesanías.

El resultado de esta selección determinó cinco grupos de productos: frutas finas; liebre y carnes de liebres; pieles finas, pescados de agua dulce; y artesanías regionales.

El estudio, está enfocado a determinar las características de la oferta y comercialización actual y detectar las posibilidades de exportación.

Para el caso de la descripción de las características de la oferta y comercialización actual, se obtuvieron distintos grados de avance conforme a las informaciones disponibles en fuentes de información secundarias, entrevistas a productores, comercializadores, organismos técnicos oficiales y organizaciones de clase existentes.

a) Frutas Finas

La producción actual de frutas finas en la Provincia de Santa Cruz está actualmente localizada en Los Antiguos. Esta área situada en la margen SO. del Lago Buenos Aires, está explotada con agricultura irrigada. Los productores están asociados a la Cooperativa "El Oasis Ltda.", y la comercialización es totalmente dirigida a la demanda regional con algunas incursiones menores al mercado de Buenos Aires.

Dado el carácter concentrado de la producción y su aún escaso nivel de desarrollo, las características de las actividades son de fácil descripción como se verá en más detalle en el capítulo 1. del presente informe.

Fuera de Los Antiguos existen algunas actividades aún menores relacionadas con la producción de frutas finas, pero la mayoría son incipientes y tendientes a la implantación de

nuevas áreas irrigadas con ese propósito.

b) Liebres

No existe actividad permanente en la provincia para el aprovechamiento de este recurso renovable.

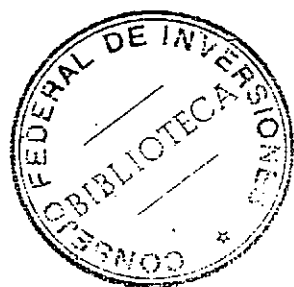
Hay algunas operaciones de firmas de la Provincia de Buenos Aires que se dedican a la caza, procesamiento, y exportación de liebres y carne de liebres a Europa.

Estas actividades no fueron continuadas sino esporádicas y se presume que han estado motivadas como experiencias empíricas para evaluar el recurso, sus costos de extracción, transporte, procesamiento y comercialización.

Las liebres de origen europeo que hay en Santa Cruz, son de un desarrollo físico menor que las de la región pampeana y su densidad por superficie es menor, por lo que se justifican estas pruebas. La evolución del recurso disponible también ofrece dudas según las fuentes consultadas.

Aparentemente habría interés empresario en hacer inversiones en la provincia para instalar un frigorífico destinado a la exportación. Sin embargo, también estas informaciones no son concluyentes frente a opiniones de otros empresarios del ramo que indican su inviabilidad por las limitaciones señaladas.

Lo que sí resulta claro es que una actividad organizada de



caza de la liebre es deseada por los ganaderos de la región, pues la disminución de sus existencias permite una mayor disponibilidad de pasturas para la actividad del ganado lanar.

c) Pieles finas

Las pieles finas de origen silvestre en la Provincia de Santa Cruz tienen como destino Buenos Aires. Todos los centros de comercialización, acopio, procesamiento y exportación, son de Buenos Aires.

En la provincia solo se realiza la caza y acopio local, habiendo una primera tentativa de organizar la comercialización primaria de las pieles, mediante la implantación de remates. Los resultados no fueron satisfactorios.

Aparentemente los compradores están en una situación ventajosa frente a la falta de conocimiento de los mecanismos de comercialización locales y pretenden mantener esa posición de dominio.

Las posibilidades de cría de animales en cautiverio, parece plausible. Hay ideas, proyectos para la implantación de criaderos de visones y zorros en la provincia, tal como se describe el capítulo 3.

d) Aquicultura

En la Provincia de Santa Cruz solo operan dos empresas dedi-

caídas a la captura de truchas de los lagos Cardriel y Buenos Aires que destinan el total de su producción a los mercados de Buenos Aires y Gran Buenos Aires.

La Provincia de Santa Cruz cuenta con los mayores recursos naturales del Hemisferio Sur para el desarrollo de la piscicultura.

Hay proyectos para la producción de truchas y salmón con distintas tecnologías, que actualmente están en estudio.

e) Artesanías Regionales

En la Provincia de Santa Cruz, existen dos agrupaciones de artesanos que operan en forma independiente.

Uno de los grupos es el que opera con el Fondo de Financiamiento para Artesanos, organizado por la Provincia y con serias limitaciones en los aspectos productivos como en la comercialización de las artesanías.

El otro grupo, corresponde a una empresa comercial que ha centrado su producción en prendas de abrigo de alta calidad y que comercializa con éxito localmente.

La expansión de las actividades de estas artesanías en su mayoría textiles, presenta un desafío a las autoridades provinciales y que tiene posibilidades de desarrollo, si se mejoran aspectos productivos y principalmente de financiamiento y co-

mercantilización.

El segundo objetivo del trabajo que es el de detectar posibilidades de exportación, se ve en parte dificultado por falta de información relevante de los principales países importadores. Las informaciones producidas por las oficinas de Comercio en el Exterior, son en general insuficientes y a veces inconsistentes.

Para resolver estos problemas se ha tratado de recurrir a diversas fuentes de información.

En muchos casos, la información es muy difícil de conseguir en el tiempo en que se adjudicó el presente trabajo.

Pese a todas estas dificultades se piensa que se tiene al menos una opinión objetiva formada con los elementos que se pudieron reunir, que indican las reales posibilidades de acceso a los mercados externos.

En los diferentes capítulos fueron tenidas en cuenta las normas vigentes en la Argentina, a la fecha de redacción del informe.

1. FRUTAS FINAS

1.1. Oferta y Comercialización interna de frutas finas

La producción de frutas finas en la provincia de Santa Cruz es inexpressiva a excepción de la cereza.

No obstante existen posibilidades de desarrollo de estos cultivos (también de la cereza) en los distintos valles cordilleranos que cuentan con las condiciones edafo-climáticas adecuadas mediante la implantación de proyectos de irrigación.

Además de la aptitud agrícola para la producción de frutas finas, hay posibilidades de desarrollar el cultivo de otras frutas y hortalizas, que de hecho ya se están dando en forma incipiente en los distintos valles. Hay producción de frutales (peras, manzanas, damascos, ciruelas, etc.) y hortalizas (papas, verduras de hoja, repollo, espárragos, etc.).

La localidad de Los Antiguos es el área más desarrollada de la provincia contando con un sistema de irrigación que dió lugar a la producción de cerezas en forma comercial además de otras frutas y hortalizas.

El área irrigada de Los Antiguos fue recientemente ampliada mediante la rectificación y trazado de canales lo que hace prever un substancial incremento del área plantada. Existen además ideas proyecto de habilitar una nueva área (en la zona alta de la meseta) en la que podrían irrigarse unas 700 hectáreas adicionales al mismo tiempo de generar energía en cantidad limitada (de 1 a 3 megavatios de potencia instalada).

1. FRUTAS FINAS

1.1. Oferta y Comercialización interna de frutas finas

La producción de frutas finas en la provincia de Santa Cruz es inexpressiva a excepción de la cereza.

No obstante existen posibilidades de desarrollo de estos cultivos (también de la cereza) en los distintos valles cordilleros que cuentan con las condiciones edafo-climáticas adecuadas mediante la implantación de proyectos de irrigación.

Además de la aptitud agrícola para la producción de frutas finas, hay posibilidades de desarrollar el cultivo de otras frutas y hortalizas, que de hecho ya se están dando en forma incipiente en los distintos valles. Hay producción de frutales (peras, manzanas, damascos, ciruelas, etc.) y hortalizas (papas, verduras de hoja, repollo, espárragos, etc.).

La localidad de Los Antiguos es el área más desarrollada de la provincia contando con un sistema de irrigación que dió lugar a la producción de cerezas en forma comercial además de otras frutas y hortalizas.

El área irrigada de Los Antiguos fue recientemente ampliada mediante la rectificación y trazado de canales lo que hace prever un substancial incremento del área plantada. Existen además ideas proyecto de habilitar una nueva área (en la zona alta de la meseta) en la que podrían irrigarse unas 700 hectáreas adicionales al mismo tiempo de generar energía en cantidad limitada (de 1 a 3 megavatios de potencia instalada).

La producción actual de Los Antiguos es de aproximadamente 150 toneladas de cerezas, de las que algo menos del 50% es producida por un solo productor (Sigman) y el resto por algo menos de 30 productores asociados a la cooperativa "El Oasis Ltda." de creación reciente (1).

Conforme a las informaciones brindadas por los productores se espera un incremento sostenido de la producción de cerezas en virtud de la incorporación paulatina de plantas que entrarán en producción en los próximos años.

Considerando el incremento de las áreas plantadas y la expansión como consecuencia de las nuevas áreas irrigadas, el potencial de producción de cerezas en el mediano plano (5-10 años) podría estabilizarse en el orden de las 1.000 toneladas por cosecha (diciembre-febrero).

Las cerezas de este valle son de excelente calidad, alcanzando los mayores diámetros en el país (superiores a 20 mm) lo que las coloca en excelentes condiciones para acceder a los mercados externos (2).

Un 50% de la producción de cerezas es considerada de primera calidad.

El 90% de la producción es de la variedad bing, siguiéndole la Napolitana, graci , etc.

La producción presenta diferencias por variedad pero con gran homogeneidad en cada una de ellas.

(1) Aún sin aprobación de la personería jurídica.

(2) El mercado más exigente es el de Alemania RF donde el diámetro mínimo exigido es de 20 mm.

La comercialización actual de las cerezas de Los Antiguos se hace dentro de la provincia con gran peso en la propia localidad, en ocasión de las celebraciones de la "fiesta de la cereza" que congrega gran cantidad de turistas.

También abastece a los principales centros turísticos de la provincia (Calafate, etc.) y la capital Río Gallegos.

El mayor productor de cerezas, ha incursionado con parte de su producción en la ciudad de Buenos Aires, y ha habido contactos de la Cooperativa con el Mercado Central de Buenos Aires donde piensan acceder cuando los volúmenes de producción lo requieran.

Actualmente, el bajo volumen de producción permite a los productores de Los Antiguos vender sin problemas en forma directa dentro de la provincia a elevados precios (1) que la exportación no estaría dispuesta a pagar (2).

No obstante los productores de la Cooperativa "El Oasis Ltda." están conscientes de que la presente circunstancia favorable, se verá fuertemente afectada en los próximos años cuando el incremento de la producción los obli-

(1) Los precios esperados por la Cooperativa "El Oasis Ltda." para la cosecha 1989/90 se estiman en 10.000 australes por caja de 5 Kgs.

(2) Los precios FOB implícitos en las exportaciones de 1988/89 variaron entre 1,61 y 1,97 US dólares por Kg para los diferentes países. Al precio de 10.000 australes, con las cotizaciones actuales de la moneda y considerando sólo los derechos de exportación (diciembre 1989: 24% y 3%) y el precio del dólar en 650 australes (dólar efectivo diciembre 89 de 474,5 australes) daría un precio en Los Antiguos de 4.2 dólares por Kg a los que habría que agregar el flete a Ezeiza y gastos de comercialización y despacho.

gue a procurar nuevos mercados. En este sentido ya iniciaron algunos contactos con el exterior pero sólo con intenciones de sondear los mercados y sin ninguna operación comercial.

Los productores de Los Antiguos manifestaron su preocupación con el futuro incremento de la producción y señalaron su disposición a iniciar contactos con importadores de países compradores para ir creando condiciones futuras de exportación.

En este sentido, están dispuestos a soportar algunas pérdidas con incursiones en el extranjero a fin de evaluar con posibilidades e iniciar relaciones comerciales que puedan ser provechosas en el futuro.

Para ello, en ocasión del Primer Congreso Nacional Frutihortícola realizado en Los Antiguos por la Confederación Económica de la República Argentina (1) se discutieron dos alternativas:

- a) Efectuar una pequeña exportación en firme (de 500 Kg a 1 tonelada) a algún país comprador para adquirir experiencia aun conociendo que deberán soportar pérdidas monetarias por las diferencias de precios;
y
- b) Envío de muestras a los principales países importadores para obtener las pertinentes informaciones sobre los mercados y lograr contactos comerciales.

(1) Organizado por la CFP, CFI, Corporación del Mercado Central de Buenos Aires, Federación de Cámaras de Comercio, Industria y Afines de Santa Cruz, Intendencia de Los Antiguos y la Cooperativa "El Oasis Ltda." los días 2, 3 y 4 de noviembre de 1989.

Se optó por la segunda alternativa, por cuanto ofrece un conjunto de experiencias en diferentes países. Los productores dispondrán de las muestras debidamente adicionadas y embaladas para el próximo 15 de diciembre, quedando a la espera de ayuda en las gestiones que debería proporcionar el gobierno de la provincia de Santa Cruz para facilitar la experiencia.

Durante el desarrollo del presente estudio se prestó colaboración en las gestiones tendientes a concretar la experiencia.

Los productores de Los Antiguos también encuentran positiva la diversificación de la producción con el fin de disminuir los riesgos, tanto de cosecha como de mercado que presenta el monocultivo de la cereza.

Existen pequeñas plantaciones de otras bayas en superficies aún pequeñas pero que se incrementarán en los próximos años. En este sentido la tendencia es a la implantación de frambuesas y con menor interés en grosella.

La frambuesa actualmente producida es transformada en dulces y jaleas y comercializada localmente, si bien se hacen algunos envíos a los centros turísticos de la provincia. Una proporción muy reducida es comercializada en fresco localmente.

El plantío de frambuesa tiene las ventajas de su precocidad frente a la cereza, ya que inicia su producción al segundo año a partir de su implantación (1) lo que significa una mejor capacidad de los productores para incrementar sus áreas, en función de una menor inmovilización de capital para

(1) Las cerezas comienzan a producir con pequeños rendimientos a partir del cuarto año de su implantación.

el plantío y labores culturales.

Los productores de la Cooperativa "El Oasis Ltda." reivindicaron (1) la necesidad de contar con créditos con tasas de interés razonables y que contemplen el ciclo evolutivo de las plantas, con los períodos de gracia necesarios, para poder iniciar los pagos a partir de las épocas de la entrada en producción en las nuevas plantaciones.

1.1.1. Perspectivas de la oferta y comercialización

La producción nacional de cerezas (2) se sitúa en el orden de las 6.000 toneladas anuales.

La evolución de la producción fue sostenida y creciente hasta la cosecha 1984-85 cuando alcanzó el mayor volumen (6.700 toneladas). Las producciones bajaron en las dos cosechas posteriores para recuperarse en la de 1987/88.

Casi el 80% de la producción está concentrada en las provincias de Mendoza (56%) y Río Negro (23,8%). Le siguen en orden de importancia, la provincia de Buenos Aires con el 8,9%, Chubut con el 5,7% y Neuquén con el 2,7%. El resto de las provincias alcanza a participar con sólo el 2,7%.

La provincia de Santa Cruz que sufrió una pérdida substancial de su producción en la cosecha pasada (40%) espera para la próxima una producción

(1) Durante el Primer Congreso Furtihortícola Nacional (2, 3 y 4 de noviembre de 1989 - Los Antiguos - Santa Cruz).

(2) Incluye guindas.

de 140 a 150 toneladas, lo que la coloca con una participación de aproximadamente un 2,5% del total nacional, asumiendo una producción total de 6.000 toneladas.

Se tiene información de que se están efectuando algunas plantaciones en la provincia de Buenos Aires (en Azul un solo productor está implantando 150 hectáreas) que podrían aumentar los volúmenes de producción en los próximos años.

Las perspectivas que se presentan para la provincia de Santa Cruz con la información recogida en la provincia (no hay censo de las plantaciones y sus edades de implantación) serían las siguientes:

- a) Producción en el corto plazo año 1989/90 150 toneladas procedentes de Los Antiguos;
- b) Incremento en el mediano plazo (5-7 años) para alcanzar las 400 toneladas;
- c) Producción máxima en Los Antiguos en el largo plazo con la incorporación de todas las áreas regables: 1.000 toneladas;
- d) Incorporación en los próximos 10-15 años de nuevas áreas de irrigación en la provincia (se están efectuando los estudios básicos -suelos, topografía, etc.- para realizar los proyectos de irrigación) en los diferentes valles cordilleranos. Se estima que el potencial de algunos valles supera holgadamente al de Los Antiguos

(1)

En lo que respecta a la comercialización, si bien los actuales volúmenes de producción les permite a los productores de Los Antiguos colocar su producción dentro de la provincia a precios altamente remunerativos, el aumento de la producción esperada en Los Antiguos, la entrada de cerezas desde Chubut y Río Negro alentada por los altos precios y la futura expansión de la producción en la provincia hacen prever que:

- a) en el mediano plazo (4-5 años) se espera una reducción de los precios actualmente alcanzados;
- b) los productores deberán procurar canales alternativos de comercialización y distribución. Ya existen contactos de la Cooperativa "El Oasis Ltda." para acceder al Mercado Central de Buenos Aires;
- c) la Cooperativa podrá buscar acceder a los mercados externos más sofisticados dada la alta calidad de la producción;
- d) se proyectó enviar muestras de cerezas en fresco a mercados externos en la presente cosecha para probar los mismos, y efectuar contactos comerciales para el futuro;
- e) El incremento de la producción de cerezas hará aumentar la disponibilidad de frutas de segunda y tercera calidad con destino a la transformación agroindustrial. Esto sumado a otros productos industrializables, indujo a los productores de la Cooperativa a solicitar a la provincia el estudio de factibilidad de una planta integral de procesamiento de frutas para Los Antiguos (1).

(1) Solicitud hecha en las conclusiones de la Comisión de Trabajo N°2 - Comercialización del Primer Congreso Frutihortícola Nacional 1989.

f) Hay necesidad de mejoramiento de obras de infraestructura en materia de conservación en frío (1), comunicaciones (teléfono, telex, etc.) y energía eléctrica.

(1) Para la próxima temporada se dispondrá de una cámara frigorífica con capacidad estática de 30 toneladas.

PRODUCCION CEREZAS Y GUINDAS

(en ton)

COSECHA	TOTAL	BS.AS.	CHUBUT	MENDOZA	NEUQUEN	R.NEGRO	SANTA FE	TUCUMAN	OTRAS
1978/79	2.700	530	-	1.200	80	860	20	10	-
1979/80	3.000	460	360	900	80	935	20	5	240
1980/81	2.700	370	370	940	60	690	30	-	240
1981/82	1.400	250	120	860	20	90	10	-	50
1982/83	5.000	310	150	3.030	150	1.300	-	-	60
1983/84	5.750	330	200	4.200	90	850	-	-	80
1984/85	6.700	350	225	4.050	330	1.730	-	-	115
1985/86	3.100	300	200	1.600	95	815	-	-	90
1986/87	2.300	225	230	1.100	66	614	-	-	65
1987/88	5.620	300	306	3.552	150	1.209	-	-	103
1988/89									

(en % s/TOT.NAC.)

1978/79	100	19.6	-	44.4	3.0	31.9	0.7	0.4	-
1979/80	100	15.3	12.0	30.0	2.7	31.1	0.7	0.2	8.0
1980/81	100	13.7	13.7	34.8	2.2	25.6	1.1	-	8.9
1981/82	100	17.9	8.6	61.4	1.4	6.4	0.7	-	3.6
1982/83	100	6.2	3.0	60.6	3.0	26.0	-	-	1.2
1983/84	100	5.7	3.5	73.0	1.6	14.8	-	-	1.4
1984/85	100	5.2	3.4	60.5	3.4	25.8	-	-	1.7
1985/86	100	9.7	6.4	51.6	3.1	26.3	-	-	2.9
1986/87	100	9.8	10.0	47.8	2.9	26.7	-	-	2.8
1987/88	100	5.3	5.5	63.2	2.7	21.5	-	-	1.8
Media (1)	100	8.9	5.7	56.0	2.7	23.8	0.2	-	2.7

(1) Promedio ponderado 78/9 a 87/8

FUENTE: Revista de la Bolsa de Cereales.

1.2 Exportación de Cerezas en fresco - NADE 08.07.00.01.00

Las exportaciones argentinas de cerezas en fresco en los últimos cuatro años han tenido una tendencia de sostenido crecimiento a partir de 1985. Sin embargo, a excepción de 1988 tanto los volúmenes físicos como los valores no alcanzan a superar 1984 (inicio del quinquenio).

Las exportaciones muestran una elevada correlación con los datos de producción (1).

En este sentido, en el año 1984 se obtuvo precisamente el record de producción nacional (6.7 mil toneladas), volumen este muy cercano al de 1988 (16% menor), en que se obtiene la máxima exportación, en una serie en que la producción sufre variaciones anuales superiores al 100%.

Cuadro N°1.3

PRODUCCION Y EXPORTACION DE CEREZAS EN FRESCO

Año	Producción (1)	Exportaciones		
	t	t	10 ³ US\$	US\$/t
1984	6.700	242.7	387.2	1595.6
1985	3.100	39.4	83.8	2126.9
1986	2.300	53.8	133.7	2485.1
1987	5.620	101.0	188.8	1869.3
1988	s/d	325.1	583.4	1794.5
1989(2)	s/d	44.1	76.7	1739.2

FUENTE: Elaboración propia en base a datos de la Bolsa de Cereales y SICE.

(1) La producción adjudicada a los años calendario responde efectivamente al asignado y el siguiente.

(2) Hasta el mes de abril de 1989. Efectivamente corresponde a la cosecha 1988/89.

(1) Si bien la inferencia no es absolutamente aceptable en términos estadísticos, por problemas de independencia y reducido número de casos, el coeficiente de correlación hallado es elevado ($r=0.874$).

Del cuadro anterior también se observa que existe una estrecha correlación (inversa) entre la oferta total argentina y los precios obtenidos en la exportación (1).

Las mayores importaciones de cerezas argentinas en fresco fueron realizadas por el Brasil, el cual detenta el record de importaciones con 210 toneladas.

Le siguen en orden de importancia, Francia, Italia, Alemania Federal y Canadá.

El resto de los países compradores tienen participaciones menores.

Cuadro N°1.4

PARTICIPACION DE LOS PAISES IMPORTADORES EN LAS
EXPORTACIONES ARGENTINAS (en %)

Países	Volúmenes Físicos		V a l o r e s		Precios implícitos US\$ FOB/t.
	1988	1984/88(1)	1988	1984/88	1988
Brasil	31.0	59.2	27.8	56.2	1606.9
Francia	34.2	17.4	37.6	19.1	1971.8
Italia	14.8	10.5	14.9	11.6	1805.0
Alemania RF	8.4	5.2	8.3	5.1	1778.0
Canadá	6.3	5.0	6.2	5.2	1768.3
Reino Unido	3.2	1.4	3.1	1.3	1738.0
Otros países (2)	2.1	1.3	2.1	1.5	-
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	1974.4

(1) Promedio ponderado.

(2) Incluye: Bélgica - Luxemburgo, España, Países Bajos, Suecia y Suiza.

(1) En los mismos términos que en (1) anterior el $r=0,97$ siendo la relación una disminución de 17.7 dólares por tonelada exportada cada 1.000 toneladas de aumento en la producción.

Es de destacar que durante 1988, a pesar de que Brasil incrementó sus importaciones como lo venía haciendo en forma sistemática, Francia pasó a ocupar el primer puesto en el ranking de los países importadores.

Además, Italia, Alemania RF, Canadá, Reino Unido y los "demás países" incrementaron sus participaciones en detrimento de Brasil.

Si bien no puede hacerse una inferencia acabada sobre las preferencias de los mercados, ya que pueden existir diferencias de calidad, oportunidad, etc., los precios implícitos de las operaciones de exportación hacia los países europeos y de América del Norte, superan ampliamente a los obtenidos en Brasil.

Los precios pagados por Francia (1988) se sitúan un 23% por sobre los brasileños. Los precios FOB más bajos de los países europeos (Reino Unido) superan en un 8.2% a los brasileños.

Esto puede ser, en parte, una explicación de los mayores envíos a Europa, a pesar del crecimiento del mercado brasileño, lo que significaría estar frente a una expansión de las exportaciones de cerezas en fresco.

Quadro N°1.5

EXPORTACIONES ARGENTINAS DE CEREZAS EN FRESCO

(Totales en miles de US\$ y participaciones en %)

País	1984	1985	1986	1987	1988	1989(1)
Brasil	86.5	63.4	50.2	87.6	31.0	57.4
Canadá	2.1	19.0	-	5.0	6.3	-
Alemania RF	3.0	-	-	5.2	8.4	24.7
Francia	4.9	8.9	9.3	1.2	34.2	-
Italia	3.5	8.1	34.4	1.0	14.8	17.9
Reino Unido	-	-	-	-	3.2	-
Otros (2)	-	0.6	6.1	-	2.1	-
Valor en miles de US\$	<u>387.2</u>	<u>83.8</u>	<u>133.7</u>	<u>188.8</u>	<u>583.4</u>	<u>76.7</u>

FUENTE: Elaboración propia en base a datos de la SICE.

(1) Hasta abril de 1989.

(2) Incluye: Bélgica-Luxemburgo; España; Países Bajos; Suecia y Suiza.

Otra de las características de las exportaciones de cerezas en fresco es su estacionalidad consistente con la época de cosecha. Más del 90% de las exportaciones se concentra en los meses de diciembre.

Quadro N°1.6

PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES DURANTE EL MES
DE DICIEMBRE CON RESPECTO AL AÑO CALENDARIO.

	Volúmenes físicos		Dic/Año %	Valores US\$		Dic/Año en %
	Año	Dic.		Año	Dic.	
1984	242.7	219.2	90.3	387.2	348.6	90.0
1985	39.4	37.3	94.7	83.8	79.4	94.8
1986	53.8	50.5	93.9	133.7	125.9	94.2
1987	101.0	94.7	93.8	188.8	177.5	94.0
Media	109.225	100.425	91.9	198.375	182.85	92.1

FUENTE: Elaboración propia con datos de la SICE.

A partir de fines de 1987 hubo un desglose de la posición arancelaria en dos subconjuntos que responden a envases con contenido neto de hasta 1 Kg y envases con contenido mayor (Posiciones 08.07.00.01.01 y 08.07.00.01.99 respectivamente).

Solamente Brasil fue comprador de cerezas frescas en los envases menores. Durante 1988 más del 96% de las compras fueron hechas en estos envases. En los primeros meses de 1989 (corresponde a la cosecha 1988/89) más del 82% también fue en envases pequeños.

El resto de los países ha importado en envases mayores a 1 Kg de contenido neto.

Los precios implícitos de las exportaciones con destino a Brasil fueron mayores en los envíos en envases mayores.

Quadro N°1.7

EXPORTACIONES DE CEREZAS EN FRESCO SEGUN ENVASES

Exportaciones	08.07.00.01.01 E < 1 Kg	08.07.00.01.99 E > 1 Kg	TOTAL	Envases menores/total %
Total 1988 ton.	97.4	227.7	325.1	30.0
Brasil	97.4	3.5	100.9	96.5
Alemania RF	-	27.2	27.2	-
Italia	-	48.3	48.3	-
Otros (1)	-	148.7	148.7	-
Total 1989(1)	21.1	23.5	44.6	47.3
Brasil	21.1	4.5	25.6	82.4
Alemania RF	-	11.0	11.0	-
Italia	-	8.0	8.0	-
Otros	-	-	-	-
US/TON 1988 Brasil	1600.0	1800.0	1606.9	11.1(2)
US/TON 1989(1)Brasil	1567.5	2222.2	1682.7	29.5(2)

FUENTE: Elaboración propia en base a datos de la SICE.

(1) Hasta abril de 1989.

(2) Precios por t en envase menor/envase mayor en %.

1.3. Mercados Externos

La mayoría de los países de climas templados son en mayor o menor medida productores y consumidores de cerezas en fresco.

América del Norte, Europa y el lejano Oriente son grandes productores de ésta fruta y habituales consumidores.

Los países del hemisferio sur poseen áreas menores (ecológicamente aptas para la producción de cerezas de buena calidad), y el desarrollo histórico de sus producciones fue más lento.

En el hemisferio sur Argentina está en inmejorables condiciones para producir cerezas justamente en las épocas en que es imposible hacerlo en el Norte. También tienen estas ventajas Chile, Sudáfrica y Australia.

Los EEUU., Canadá y países de Europa son los naturales demandantes de las cerezas en fresco del hemisferio sur, pues tienen el hábito de consumo y el nivel de ingresos que les permite acceder a las llamadas frutas finas en forma masiva.

Es por ello que un enfoque comercial de largo plazo deberá focalizar su atención al desarrollo de dichos mercados,

buscando afianzar y aumentar los consumos de estas frutas en épocas de contraestación. El desarrollo de esos mercados permitirá expandir la producción nacional para atender a esa demanda creciente que está en condiciones de pagar elevados precios.

En ese sentido Chile ha sabido definir una estrategia con una política comercial agresiva logrando soluciones de exportación crecientes.

La Argentina también está mostrando esa tendencia aunque en forma más lenta.

El mayor importador de cerezas en fresco de Argentina, ha sido Brasil, un país del hemisferio sur con escasas posibilidades de producción local de cerezas de buena calidad y con ingresos medios reducidos.

No obstante el gran tamaño poblacional de inmigración portuguesa consumidora de cerezas en su origen y por tener una actividad turística muy importante, la coloca en condiciones de generar una demanda apreciable, aunque con grandes variaciones.

Otra de las ventajas del mercado brasileño es su posición geográfica respecto de Argentina. El transporte de cerezas en fresco a Brasil se hace en camiones refrigerados con un

costo de flete substancialmente inferior al de mercados del hemisferio norte donde el acceso es exclusivamente por vía aérea. Chile es el principal abastecedor del Brasil.

Los mercados del lejano Oriente (Japón, Hong Kong, etc) podrían ser alcanzados desde Argentina si los costos de los fletes aéreos no fuesen tan elevados. Actualmente los costos de éstos (refrigerados) duplican el valor del producto (1).

(1) Para Diciembre de 1989 sobre la base hipotética de U\$S 10 por caja de 5 Kgs, en zona de producción (precio aproximado de venta de los productores de Los Antiguos de cosecha 1989/90) se alcanzaría un valor FOB de 16.3 U\$S y 47,9 U\$S por caja CIF Lejano Oriente (se consideraron los fletes desde zona de producción a Aeroparque, transporte terrestre Aeroparque-Ezeiza, Derechos de Exportación vigentes (24% más 3% Estadística más 1,2% negociación de divisas y gastos de comercialización). El CIF Europa sería de 23,8 U\$S por caja. Para la próxima cosecha el valor FOB sería de 13,1 U\$S y los CIF 17,6 U\$S y 44,7 U\$S para Europa y Lejano Oriente respectivamente como consecuencia de la disminución de los derechos de exportación.

Se analizan a continuación algunos mercados específicos para los que se ha conseguido información a través de consejerías económicas de Argentina en el exterior.

1.3.1. Mercado Canadiense para las cerezas en fresco

Canadá es un país importador de cerezas de la variedad Bing de California que son las producidas por Argentina.

Las importaciones canadienses se hacen tanto durante las épocas de producción del hemisferio norte como en épocas de contraestación.

Cuadro Nº1.8

TOTAL DE IMPORTACIONES CANADIENSES DE CEREZAS EN FRESCO

Año	(10 ³ U\$S)	(ton.)	(Valores unitarios) U\$S/Kg.
1982	10.240,8	6691,9	1,53
1983	11.103,2	8993,3	1,24
1984	9.723,4	7235,1	1,34
1985	7.595,5	7368,3	1,03
1986	7.342,6	4019,4	1,83
Media	9.201,1	6861,6	1,34

FUENTE: En base a información de la SICE. Ref 404.

Las importaciones canadienses durante el quinquenio 1982-86 fueron en media de 6,9 miles de toneladas por un valor de 9,2 millones de dolares con un máximo de casi 9 mil toneladas y 11 millones de dolares en 1983.

La mayoría de las importaciones canadienses son hechas en épocas de producción del hemisferio norte si bien hay decidida tendencia al aumento de la participación del hemisferio sur. El aumento de la participación del hemisferio sur fue del 54,3% anual en el período 1982-86.

Cuadro N°1.9

PARTICIPACION EN EL VALOR
DE LAS IMPORTACIONES CANADIENSES (en %)

Año	Total Importaciones	Hemisferio Norte	Hemisferio Sur
1982	100,0	99,4	0,6
1983	100,0	99,1	0,9
1984	100,0	98,7	1,3
1985	100,0	98,4	1,6
1986	100,0	96,6	3,4

FUENTE: En base a información de la SICE.

Un rápido análisis de los valores unitarios obtenidos en el mercado canadiense permite asegurar que los mismos son superiores en contraestación y que la competencia de los productores del hemisferio norte no existe para los envíos desde Chile y Argentina. Se comparan los precios de EEUU. con los de Chile y Argentina, ya que ese país exportó a Canadá el 99,8% del valor de las importaciones del hemisferio norte.

Los valores unitarios medios de Argentina superaron a los de EEUU. en un 57,6% y los chilenos lo hicieron en un 49,4%.

Las diferencias son más regulares en el caso de las exportaciones chilenas, en tanto que Argentina obtuvo los mejores precios en dos ocasiones (1982 y 1985) e inferiores a Chile en 1983 y 1984. Durante 1986 la Argentina no exportó a este mercado.

Cuadro No 1.10

VALORES UNITARIOS DE LAS
IMPORTACIONES CANADIENSES DE CEREZAS (en U\$S/Kg)

<u>Año</u>	<u>EE.UU.</u>	<u>Chile</u>	<u>Argentina</u>
1982	1,53	2,64	3,92
1983	1,23	2,34	2,03
1984	1,34	1,95	1,16
1985	2,01	2,59	2,86
1986	1,81	2,26	-
Media(simple)	1,58	2,36	2,43

FUENTE: En base a información de la SICE.

Salvo pequeñas incursiones de Sudáfrica y Australia, el mercado canadiense de contraestación está totalmente abastecido por Chile y Argentina.

Los mayores envíos son los de Chile, al mismo tiempo que muestran mayor regularidad y penetración creciente.

Cuadro 1.11.

IMPORTACIONES CANADIENSES DE CEREZAS
PROVENIENTES DE CHILE Y ARGENTINA
(en toneladas)

<u>Año</u>	<u>Chile</u>	<u>Argentina (1)</u>
1982	18,1	2,3
1983	31,8	11,8
1984	61,2	5,2
1985	40,0	6,5
1986	110,1	-

(1). Estas no coinciden con las estadísticas de exportaciones argentinas. Proviene de fuentes distintas. Estos datos son proporcionados por la Consejería Económica en Canadá.

En los años siguientes a la serie, la Argentina continuó manteniendo su presencia en el mercado canadiense alcanzando las 20,5 toneladas en 1988 (1).

Resulta evidente que en este mercado Chile mantiene el liderazgo y la continuidad como para seguir expandiendo sus ventas. Este hecho no resulta contraproducente en el sentido de encontrar una fuerte competencia ya que el tamaño del mercado está creciendo rápidamente.

(1). Ver en Anexo "Cerezas en fresco. Exportaciones".

No se tiene información para estimar correctamente el tamaño del mercado potencial, pero si se lo estima como al menos no inferior a las 9.000 toneladas correspondientes a las importaciones medias del hemisferio norte; el crecimiento que aún se espera de ese mercado es enorme (1).

Las posibilidades de acceso al mercado canadiense son ciertas para la Provincia de Santa Cruz. Además su época de producción está diferida en casi un mes con respecto a las producciones de Mendoza y Buenos Aires por lo que operaría en un mercado poco competitivo. Las dificultades que se esperan no provienen del sector productivo sino de las cambiantes condiciones de exportación por políticas de corto plazo (derechos, retenciones, promoción de exportaciones, tipo de cambio, etc.). Además Santa Cruz tiene una desventaja en materia de transporte que podría solucionarse o mejorarse si se pone empeño en ello. Debería buscarse la forma de abaratar los costos de fletes mediante acuerdos especiales con las líneas aéreas y la organización de charters cuando el volumen de operaciones lo permitan. Debe observarse que Chile

(1). En 10 años debería crecer al 55,3% anual acumulativo, en 15 años al 34,1% y en 20 años al 24,6% para alcanzar a cubrir el tamaño del mercado potencial asumido. El tamaño del mercado potencial podría ser mayor, pues no habría producción local, y desde Santa Cruz podría llegarse al mercado para las fiestas navideñas que implican mayor consumo.

compite con Argentina con ventajas en el mercado brasileño enviando su producción por vía aérea en tanto Argentina lo hace por camión.

La exportación piloto a través de muestras intentada recibió el interés inmediato de una firma para hacer la experiencia. Los informes de la consejería en Canadá no informan sobre precios para cerezas Bing argentinas o chilenas. El estudio de mercado (Ref.404) de la SICE, muestra precios para distintas clasificaciones de Bing que oscilan alrededor de los 26,76 U\$S por caja (Bing de California 10 1/2 filas). Suponiendo un sobreprecio del 30% como mínimo para el mismo tipo de producto en contraestación se llegaría a nivel mayorista a 34,8 U\$S por caja de 5 Kg.

Los precios anotados son en la etapa mayorista. La consejería no indica los precios CIF pero hace saber que existen derechos aduaneros y otras tasas aplicables sobre el valor ordinario del mercado (Fair Market Value) que no cuantifica.

Solo a título de ejercicio y suponiendo que los valores CIF sean el 80% de los valores de mercado mayorista se tendrían las siguientes consecuencias para llegar al precio EXW Santa Cruz por caja de 5 Kg.

	<u>Dic.1989</u>	<u>Después de Julio de 1990</u>
Precio Mayorista	34,80	34,80
Precio CIF	27,84	27,84
Menos flete y seguro	<u>7,10</u>	<u>7,10</u>
FOB	<u>20,74</u>	<u>20,74</u>
(1) Derechos de Exportación	4,56	2,39
Valor Imponible	16,12	18,35
Gastos de Comercia- lización y Despacho	2,07	2,07
Transporte terres- tre	0,25	0,25
Transporte Aeropar- que	<u>1,30</u>	<u>1,30</u>
EXW Santa Cruz	12,56	14,73

Los precios en Los Antiguos esperados por los productores para la cosecha 1989/90, eran de aproximadamente U\$S 10,00 por caja de 5 Kgs. en los que se incluían costos y beneficios de los productores y costo de clasificación y empaque.

- (1). Derechos de Exportación Dic. 1989: 24% + 3% estadística + 1,2% neg. de divisas.
Derechos de Exportación Julio 1990 en adelante: 10% + 3% estadística.

Es probable que las hipótesis sobre los precios CIF Canadá estén sobreestimados pero aún así hay un margen apreciable para la cosecha 1990/9, que podrá ser estudiado con el tiempo suficiente como para programar envíos en firme a ese mercado.

1.3.2. Mercado Estadounidense de cerezas en fresco

Tal como se indicó en 1.3. el mercado de los EEUU. está actualmente vedado a la importación de cerezas en fresco por razones fitosanitarias.

La existencia de la plaga (mosca del Mediterráneo) y su imposibilidad de tratamiento en el caso de las cerezas en fresco argentinas(1) se analiza en forma breve, ya que es potencialmente un excelente mercado de contraestación al que podría accederse si se tomaran los recaudos para la erradicación de la plaga y se efectúan controles conjuntos

- (1). El tratamiento fitosanitario implica una cuarentena de aproximadamente 30 días de frío que en el caso de las cerezas no puede hacerse por la pérdida de calidad del producto. En otras frutas en las que la cuarentena no afecta su calidad, el tratamiento puede hacerse y hasta es posible hacerlo en parte en bodega de barco durante su envío al mercado. La alta perecibilidad de las cerezas en fresco no permite siquiera el envío a América del Norte o de Europa por vía marítima. Todos los envíos son aéreos.

con las autoridades sanitarias americanas para permitir el ingreso a ese país.

En este sentido cabe la experiencia de Chile que en articulación con las autoridades norteamericanas ejercen un severo control sanitario en áreas libres de la plaga.

Las condiciones climáticas de Los Antiguos y las posibles áreas de expansión provincial son altamente propicias para ser zonas libres de la mosca del Mediterráneo. En este sentido parece oportuno provocar por parte de las autoridades argentinas, una negociación para que con los debidos controles puedan ser reconocidas como libres de la plaga. Estas negociaciones podrán ser lentas y costosas pero son posibles de llegar a buen término ofreciendo a la provincia posibilidades de acceder a este importante mercado, solo atendido por Chile y Nueva Zelanda en épocas de contraestación.

El mercado norteamericano es abastecido en períodos normales de producción en el hemisferio norte por Canadá. Debe notarse que EEUU. es también el mayor proveedor del mercado canadiense. Estas situaciones se presentan presumiblemente por diferencias, no muy grandes en los períodos de maduración en las regiones productoras de ambos países y extienden el tiempo de comercialización de cada temporada.

Cuadro 1.12.

IMPORTACIONES DE CEREZAS EN FRESCO POR EE.UU.

<u>Año</u>	<u>10³ U\$S</u>	<u>ton.</u>
1981	174,0	62,5
1982	387,0	135,3
1983	739,0	448,1
1984	1.068,0	712,9
1985	2.258,0	1.841,4
Crecimiento Anual	89,8%	133,0%

FUENTE: En base a información de la SICE. Ref.412.

Como se aprecia del Cuadro 1.12. las importaciones norteamericanas crecen a un ritmo vertiginoso.

Las importaciones de EEUU. desde el hemisferio sur también crecen a un ritmo elevado (52,7% anual en valores y 80,4% anuales en volúmenes físicos) como consecuencia de la agresiva acción comercial de Chile.

Las importaciones norteamericanas de contraestación están totalmente dominadas por los proveedores chilenos. El 94,7% del valor y el 97,6% de los volúmenes físicos corresponden a ese país.

El otro país proveedor, Nueva Zelanda, no ha tenido presencia en el mercado en los años 1984 y 1985.

Cuadro 1.13.

IMPORTACIONES NORTEAMERICANAS DE CEREZAS EN FRESCO
EN CONTRAESTACION

(Valores en 10^3 U\$S)

Año	<u>Nueva Zelandia</u>	<u>Chile</u>	<u>Total Hemisferio Sur</u>
1981	88,0	82,0	170,0
1982	68,0	301,0	369,0
1983	(1)	632,0	632,0(1)
1984	-	858,0	253,0
1985	-	925,0	925,0

(toneladas)

1981	24,0	36,4	60,4
1982	17,9	103,1	121,0
1983	.(1)	409,0	409,0(1)
1984	-	521,4	521,4
1985	-	640,4	640,4

- (1) No se incluye Nueva Zelandia en este año, pues la información suministrada a través de la consejería económica aparece inconsistente. El precio resultante sería de 32,4 U\$S por Kg, lo que aparece poco probable, frente a un promedio para el quinquenio de 1,7 U\$S por Kg. Ver SICE Ref. 418. Para 1987 la consejería informa de precios CIF de 2,32 a 2,93 U\$S por libra y 2,73 a 3,45 U\$S por libra en la etapa mayorista.

Los precios CIF de 1987 que resultan entre 25,5 U\$S y 32,5 U\$S por caja de madera de 11 libras (4,99 Kg.) de procedencia chilena, llevan a valores aún superiores a los adoptados para Canadá en 1,31 por lo que las condiciones para la exportación desde Santa Cruz, serían superiores.

Estas consideraciones indican la necesidad de emprender rápidamente las acciones necesarias para tener acceso a este mercado que ofrece excelentes perspectivas.

1.3.3. Otros mercados para cerezas en fresco argentinas

Los actuales mercados más importantes en los que la Argentina ha incursionado con mayor éxito en Europa son los de Alemania RF, Italia y Francia y, Brasil en Sudamérica.

Para los mercados de Alemania RF y Brasil se cuenta con alguna información proveniente de las consultas relacionadas con la experiencia piloto de exportación por parte de la Cooperativa El Oasis Ltda. de Los Antiguos. Al tiempo de redactar el presente informe se desconoce la existencia de respuestas de Italia y Francia al requerimiento cursado por el CFI. Tanto Brasil como Alemania RF manifestaron su interés por las cerezas de Santa Cruz, al igual que Canadá, ya comentado en 1.3.1.

La información de la Oficina Comercial Argentina en Río de Janeiro proporciona datos con tonelajes recibidos de Argentina superiores a los consignados por las estadísticas oficiales.

Según dicha Oficina, Brasil importó desde Argentina por valor de U\$S 308 mil en 1987 y U\$S 200 mil durante 1988(1). El telex de dicha Oficina consigna que el total de las importaciones de cerezas es de aproximadamente 1,0 millón de dólares en los últimos dos años, siendo el principal abastecedor Chile.

Entre los requisitos que imponen los importadores brasileños está el de la oportunidad de la llegada de los productos al mercado, pues la mayor parte de las importaciones son en la época de las fiestas navideñas. Por ello sugieren el envío de muestras con perspectivas de hacer operaciones durante la próxima cosecha.

Resulta evidente que para la Cooperativa El Oasis Ltda. sea difícil llegar al mercado antes del 15 de diciembre, como se sugiere en el télex, ya que justamente en esa fecha comienza el período de cosecha.

(1) Las estadísticas de exportaciones argentinas muestran 165,5 mil dólares en 1987 y 162,0 mil en 1988.

Mendoza y Buenos Aires podrían llegar al mercado sin dificultades, ya que el inicio de sus cosechas se adelantan un mes a las santacruzeñas.

No obstante, sería necesario estudiar la forma de llegar al mercado brasileño a tiempo.

Los precios ofrecidos por cerezas argentinas y chilenas son de 10 a 10,5 U\$S por cajas de 5 Kgs. conteniendo 16 paquetes individuales. Estos son precios FOB Buenos Aires.

Chile obtiene los mismos precios y envía sus exportaciones por vías aéreas.

Esto es inviable, al menos en las condiciones actuales, para la fruta de Santa Cruz. Averiguaciones hechas por los directores de la Cooperativa El Oasis Ltda., indican un costo de 1,10 U\$S por Kg. Perito Moreno-Río de Janeiro en char-ters aéreos de LADE.

Aún en el caso de poder llegar al mercado a tiempo, con transporte por camión refrigerado y con las actuales y con los actuales derechos de exportación, se obtendrían precios EXW inferiores a los que obtuvieron en la presente cosecha con las ventas locales.

Sin embargo, como se dijo anteriormente, el aumento previsto en la producción y eventuales ventas en la provincia, de cerezas de otras regiones del país, podría hacer caer el nivel de precios internos que viabilice la exportación a Brasil.

Canadá y Europa ofrecen mejores perspectivas de precios. Es posible también, que las exigencias del mercado brasileño en cuanto a la calidad y tamaño, sean menores que los mercados mencionados y que pudiera accederse a dicho mercado con productos inferiores.

Con respecto al mercado alemán, la Oficina Comercial en Hamburgo indica el interés en las cerezas de Santa Cruz y en la posibilidad de efectuar ya, en la presente cosecha, una operación comercial.

Se indica la disposición a la compra de cerezas grandes Bing (como la chilena) por el que estaría dispuesto a pagar U\$S 23 CIF Frankfurt.

Analizando este precio para el mes de enero de 1990, el resultado sería aproximadamente el siguiente:

	(U\$S)
Precio por caja 5 Kg.CIF Frankfurt	<u>23,00</u>
Flete y seguro	1,50
FOB Buenos Aires	<u>21,50</u>
(1) Derechos de exportación	5,375
Valor imponible	16,125
Gastos de comercialización	2,15
Flete a Ezeiza + transferencia de carga	1,55
Precio EMW Santa Cruz	<u>12,425</u>

Este precio ofrecido supera al esperado por los productores para el mercado interno, en la presente cosecha.

Cabe señalar que pueden existir algunos costos no computados, como el de frío en Los Antiguos, frío en Comodoro Rivadavia, para efectuar las conexiones precisas de los vuelos domésticos con los internacionales y transporte terrestre hasta Aeropuerto en la provincia. No obstante la operación parece viable ya en esta cosecha. Bastante más atractivo resultará (de mantenerse los costos internos de producción en los mismos niveles actuales) en la próxima cosecha cuando los derechos de exportación queden reducidos al 13% sobre los valores imponibles. En este caso con el mismo procedimiento, se alcanzaría un precio EMW de 15.0 U\$S por caja de 5 Kg.

(1) DE (Enero 1990)= 22,0% + 3% estadística. Se asume que los gravámenes (1,2%) sobre negociación de divisas, no estarán vigentes como fue anunciado.

Se supone que los mercados Francés e Italiano, se comportan en forma parecida.

Las informaciones recogidas sobre el Lejano Oriente se refieren a Singapur.

Este mercado de aproximadamente 5 millones de dólares anuales es abastecido por EEUU., Francia y Japón a precios similares a los canadienses, en el verano del hemisferio norte y por Nueva Zelandia en contraestación.

Los precios de contraestación son algo superiores a los observados para Canadá pero parecen inalcanzables con el actual costo de los fletes aéreos desde Argentina (6,32 U\$S por Kg.).

1.3.4. Mercados externos de otras frutas finas

La intención de hacer plantaciones de otras frutas finas (frambuesa, grosella, frutilla, etc.) ha sido puesta de manifiesto por los productores de Los Antiguos. Si bien aún no se pueden contar con producciones comercializables, existen intenciones de expandir el área de estos cultivos tanto en Los Antiguos como en Perito Moreno y otras localidades de la provincia.

No se tiene ningún tipo de aproximación a los costos reales de producción y se conoce el caso de un productor aislado que comercializa sus productos en fresco en el mercado interno.

No existen en la actualidad exportaciones de frambuesas en fresco. Según los técnicos, las variedades plantadas en Argentina producen bayas blandas que no aguantan el manoseo provocado por la recolección, empaque, transporte y comercialización. El destino de estas frutas es solo el consumo local y la industria de dulces, jaleas y mermeladas.

La importación de variedades resistentes al manoseo está siendo estudiada como una alternativa de producción de alto valor y del más rápido retorno de las inversiones.

El consumo de las frutas finas en el mundo se está expandiendo en razón de una mayor difusión de sus bondades, mejores tecnologías de acceso a los mercados y aumento de los ingresos en los países industrializados. Por ello, existe la preocupación de alistarse en las corrientes productoras de frutas finas para la exportación como una forma de incrementarlas al tiempo de mejorar la calidad de vida de los productores agropecuarios.

El mercado de frambuesas y zarzamoras de Canadá precisa recurrir a las importaciones para satisfacer su demanda interna. Los volúmenes importados no son extremadamente grandes. Ellos se sitúan en poco más de 300 toneladas anuales.

Este mercado tiene un leve crecimiento en el período 1982-86 que no alcanza el 1% anual (entre extremos) pero con grandes variaciones anuales.

Cuadro 1.14.

IMPORTACIONES CANADIENSES DE FRAMBUESAS Y ZARZAMORAS

<u>Año</u>	<u>(10³ UDS)</u>	<u>(toneladas)</u>
1982	178,2	284,6
1983	291,2	291,2
1984	356,4	362,5
1985	368,2	341,9
1986	594,0	249,4

FUENTE: En base a información de la SICE. Ref. 420.

Si bien los volúmenes físicos no muestran dinamismo, los valores de las importaciones sí lo hacen, mostrando un continuo crecimiento de los precios que alcanza al 35% anual en el mismo período.

Lo interesante de este mercado no es su tamaño actual, sino el dinamismo que presenta la demanda de estas frutas en épocas de contraestación.

Cuadro 1.15.

PARTICIPACION DE LOS PAISES DEL HEMISFERIO NORTE Y SUR
EN LAS IMPORTACIONES CANADIENSES DE FRAMBUESAS Y ZARZAMORAS

<u>Año</u>	<u>Norte</u> (en U\$S)	<u>Sur</u>	<u>Norte</u> (en toneladas)	<u>Sur</u>
1982	166,9	11,3	283,2	1,5
1983	267,4	24,0	210,4	3,9
1984	315,7	41,0	384,4	14,1
1985	304,9	63,6	322,2	19,7
1986	516,6	77,0	521,5	27,8

(Participación en %)

1982	93,7	6,3	99,5	0,5
1983	91,8	8,2	96,0	4,0
1984	88,5	11,5	96,5	3,5
1985	82,7	17,3	94,2	5,8
1986	87,0	13,0	94,3	5,1

FUENTE: En base a información de la SICE.

Los países que actúan en contraestación son Nueva Zelanda y Chile. Estos países tuvieron envíos que en volúmenes físicos, si bien aún reducidos, aumentaron en más de 18,5 veces los del inicio del quinquenio 1982-1986. En valores el crecimiento superó las 6,8 veces.

El consumo de frambuesas en fresco en contraestación no compete con las importaciones del hemisferio norte ni con la producción local. Por el contrario, un aumento de ambas

provocaría aumentos de demanda en contraestación, por generar un mayor hábito en el consumo de esas frutas. Todo hace preveer que la demanda continuará creciendo a tasas elevadas.

Nueva Zelanda y Chile son, con la excepción de una pequeña incursión de Australia en el mercado, los únicos proveedores de frambuesas a Canadá en contraestación.

Cuadro 1.16.

IMPORTACIONES CANADIENSES DE FRAMBUESAS Y ZARZAMORAS
DESDE EL HEMISFERIO SUR

<u>Año</u>	<u>N. Zelandia</u>	<u>Chile</u>	<u>N.Zelandia</u>	<u>Chile</u>
	(10 ³ U\$S)		(toneladas)	
1982	2,4	8,9	0,3	1,2
1983	19,2	4,8	5,8	3,1
1984	22,0	19,0	8,7	5,4
1985	47,9	15,7	15,8	3,9
1986(1)	61,2	14,4	22,1	5,3
(Participación en %)				
1982	21,2	73,8	20,0	80,0
1983	80,0	20,0	65,2	34,8
1984	53,7	46,3	61,7	38,3
1985	76,0	24,0	90,2	19,8
1986(1)	81,0	19,0	81,0	19,0

FUENTE: En base a información de la SICE.

(1). No incluye Australia que exportó 0,4 toneladas por valor de 1,4 mil dolares.

Con respecto a los precios la única referencia que se puede dar es que, a nivel mayorista, los de productos chilenos (contraestación) superan a los de EEUU. (época de producción en el norte) en un 88,8%.(1).

Con respecto a frutillas, el esquema anterior se reproduce en lo que hace al abastecimiento por parte del hemisferio norte y sur.

El mercado abastecido por el hemisferio norte es de aproximadamente 22,4 millones de dólares y 20 mil toneladas anuales provenientes en un 99,2% del valor y 99,4% de los volúmenes físicos de los EEUU. Intervienen en este mercado México, Israel, Portugal y Países Bajos, con valores extremadamente reducidos.

- (1). La información de la Oficina Comercial en Canadá no indica precios CIF y en los mayoristas no indica unidades de medida. Los precios fueron productos de Chile U\$S 70,61 y productos de EEUU. U\$S 37,16 para el año 1987.

Cuadro 1.17.

CANADA: IMPORTACION DE FRUTILLAS SEGUN PROCEDENCIA

Año	Hemisferio Norte	Hemisferio Sur	Chile	Nueva Zelandia
		(10 ³ U\$S)		
1982	19.631,7	211,7	8,4	203,3
1983	21.092,0	225,6	32,8	192,8
1984	23.769,0	196,1	40,3	155,8
1985	22.410,2	174,5	-	174,5
1986	24.853,7	167,0	-	167,0
1982	16.579,4	47,5	3,2	44,3
1983	18.322,5	56,5	11,7	44,3
1984	22.787,6	66,1	35,3	30,8
1985	21.272,2	43,2	-	43,2
1986	20.278,9	47,0	-	47,0

FUENTE: En base a información de la SICE.

El mercado de contraestación es de unos 195 mil dólares anuales por 52 toneladas anuales en media.

Este mercado es dominado por Nueva Zelandia. El tamaño del mismo parece no tener tendencia definida, y Chile que venía aumentando gradualmente sus exportaciones a este país dejó de hacerlo a partir de 1985.

Al igual que en el caso de las frambuesas no se pueden hacer inferencias sobre precios, solo que los de contraestación más que triplican el valor unitario de los del hemisferio norte.

Las zarzamoras (Loganberries) constituyen un mercado muy reducido en las importaciones canadienses. Alcanzan en total a un máximo de 9,9 mil dólares en 1984 con algo menos de 8 toneladas. El mercado es abastecido por los EEUU. en el norte y por Nueva Zelandia en el hemisferio sur.

Las exportaciones de contraestación solo alcanzaron a una tonelada en 1986. En el resto de los años solo introdujeron unos pocos kilogramos.

El mercado canadiense de Arandano Agrio (Cranberrie) es un mercado total de unos 4 millones de dólares por unas 3 mil toneladas.

Este mercado es abastecido con exclusividad por los EEUU. con alguna pequeña incursión de Finlandia.

Las importaciones de grosellas por Canadá son muy pequeñas siendo Nueva Zelandia y EEUU. sus únicos abastecedores. Nueva Zelandia abastece el 65% del mercado con 8,5 mil toneladas anuales en media y participa en el 58% del valor.

Los valores unitarios de los EEUU. son superiores a los neozelandeses.

Las importaciones de frambuesas, moras y zarzamoras en el norte de Europa son insignificantes.

Cuadro 1.13.

IMPORTACIONES DEL NORTE DE EUROPA
DE FRAMBUESAS, ZARZAMORAS Y MORAS

<u>Año</u>	<u>Suecia(1)</u>	<u>Noruega(1)</u> (10 ³ U\$S)	<u>Finlandia(2)</u>	<u>Total</u>
1983	32,0	21,0	61,0	116,0
1984	-	3,0	24,0	27,0
1985	-	-	-	-
1986	51,0	21,0	28,0	100,0
1987	-	18,0	77,0	95,0
(toneladas)				
1983	39,0	22,0	67,0	128,0
1984	-	2,0	32,0	34,0
1985	-	-	-	-
1986	6,0	10,0	32,0	48,0
1987	-	3,0	67,0	75,0

FUENTE: En base a información de la SICE.

(1). Frambuesas frescas.

(2). Incluye frambuesas, zarzamoras y moras.

Suecia posee una numeración diferente para las frambuesas según sea la época del año y aplica diferentes alicuotas.

Suecia: Nomenclatura 08.10.201 Frambuesas frescas entre
1-6 y 31-8 DI 7% s/CIF;

Nomenclatura 08.10.202 Frambuesas frescas entre
1-9 y 31-5 DI %-

En todos los casos existe un derecho de 0,95 coronas suecas por cada 100 Kg. o fracción, con un mínimo de 100 coronas.

Noruega: 08102010. Derechos aduaneros 0,60 CN por Kg; IVA 20%.

Finlandia: 08102000. Derechos aduaneros 20% s/CIF; IVA
19,05%.

Noruega tiene un mercado más expresivo en las frutillas que adquiere totalmente de Europa. Las importaciones fueron crecientes a un ritmo del 11,8% anual alcanzando las 557 toneladas a un valor de 1.565,0 miles de dólares.

Para las frutillas frescas utiliza tres códigos arancelarios que determinan diferentes alicuotas de DA (15/4 al 30/6: 0,60 CN/Kg; 1/7 al 31/10: 2,40 CN/Kg; y 1/11 al 14/4: 1,20 CN/Kg).

El mercado Belga para el que se tiene información confiable de la Oficina Comercial Argentina en ese país, puede dar una idea de las condiciones en que se regula la comercialización de Bayas frescas en el Mercado Común Europeo.

Las importaciones de Bayas están sujetas en Bélgica a un conjunto de restricciones arancelarias y para-arancelarias que se aplican en forma discriminada a los distintos tipos de productos y en diferentes épocas del año (1).

Lo único que aparece como una constante es la alícuota del IVA que se aplica en forma generalizada a todos estos productos (6%).

En el caso de las frutillas se aplican distintos derechos de importación, precios oficiales y restricciones a la importación sujeta a licencia para las distintas épocas del calendario anual.

En el caso de las frambuesas moras y moras, frambuesas, las alícuotas varían conforme a la especie y tienen una época

(1). Ver en Anexo Cuadros "Bélgica Bayas frescas. Normas de Importación".

del año (abril) en que las importaciones están sujetas a restricciones y controles.

Entre las otras bayas también tienen diferencia entre especies y variedades con derechos de importación diferenciados y precios oficiales en algunos casos.

Para el caso argentino las normas de importación belga y suponiendo que la producción exportable sea hecha en la primavera o verano del hemisferio sur, tienen las siguientes implicaciones:

- a) Frutillas: Derechos arancelarios del 14% sobre precios oficiales más 6% de IVA.
- b) Frambuesas: Derechos arancelarios del 11% y 6% de IVA.
- c) Las demás (moras y moras frambuesas): Derechos arancelarios del 5%; SGP y 6% IVA.
- d) Grosellas negras en racimo: Derechos arancelarios del 11% y 6% IVA.
- e) Grosellas rojas en racimo: Derechos arancelarios del 11% y 6% IVA.
- f) Las demás (grosellas): Derechos arancelarios del 5% y 6% IVA.
- g) Murtilas tipo *Vaccinium Vitis-Idaea*: Derechos arancelarios 0% y 6% IVA.
- h) Murtilas tipo *Vaccinium Myrtillus*: Derechos arancelarios 0% y 6% IVA, y precios oficiales.
- i) Frutas tipo *Vaccinium Macrocarpum*: Derechos arancelarios 3%, SGP y 6% IVA.
- j) Las demás bayas: Derechos arancelarios 6%, SGP y 6% IVA.

Bélgica es un mercado atractivo para la exportación de Bayas frescas. Sus importaciones son crecientes, tanto en volúmenes físicos como en valores.

Las importaciones Belgas de bayas frescas alcanzaron a una media de 10,2 miles de toneladas en el quinquenio 1983-1987 con un valor medio de 14,4 millones de dolares anuales.

Cuadro 1.19.

IMPORTACIONES DE BAYAS FRESCAS-BELGICA

Año	(10 ³ U\$S)	Toneladas	Incremento Anual	
			Valores	Toneladas
			%	
1983	11.368,4	8.851	-	-
1984	10.065,2	8.541	(11,5)	(3,5)
1985	10.112,0	8.724	0,5	2,1
1986	16.484,6	12.043	63,0	38,0
1987	23.765,7	12.932	44,2	7,8

El mayor crecimiento se produjo en los dos últimos años llegando a casi 13 mil toneladas por un valor cercano a los 24 millones de dólares. Estos valores comparados con los de inicio del quinquenio, dan un crecimiento anual del 10,0 y 20,2% respectivamente.

España, Francia, los Países Bajos y Polonia son los prin-

cipales proveedores en los dos últimos años. España, que no estaba entre los cinco primeros abastecedores a Bélgica, pasó en los dos últimos años a liderar las exportaciones alcanzando a más de 8,7 millones de dólares y 4,2 mil toneladas en 1987.

Según informa la Oficina Comercial de Bruselas, todas las bayas tienen un precio que oscila alrededor de los 7 dólares el Kg.

Para alcanzar estos valores, teniendo en cuenta que se trata de productos altamente perecederos y en consecuencia con márgenes mayoristas elevados para cubrir pérdidas, costos de frío y distribución, más los aranceles existentes hacen que los precios en zona de producción oscilarían entre 1,80 y 2 U\$S por Kg. para las cosechas a partir de julio de 1990.

Otro de los países que tienen un alto crecimiento en los últimos años en la importación de bayas frescas es Dinamarca (frutillas). Este país que importaba por dos millones de dólares en 1983 y 1984 llegó a importar en 1987 por valor de 7,3 millones.

Cuadro 1.20.

DINAMARCA: IMPORTACION DE FRUTILLAS
SEGUN PROCEDENCIA

<u>Año</u>	<u>(10³ U\$S)</u>	<u>(toneladas)</u>
1983	2.149,9	1.391
1984	1.961,1	1.232
1985	2.322,9	1.643
1986	4.657,8	2.522
1987	7.764,9	4.072

FUENTE: SICE.

Más del 90% de las importaciones provienen de Italia, España, Alemania RF, Bélgica, Luxemburgo y los Países Bajos.

Dinamarca tiene dos períodos de internación de las frutillas. Del 1 de mayo al 31 de julio (posición 0810.10.100-00) en que se aplica un derecho de importación del 16% s/CIF y del 1 de agosto al 30 de abril (posición 0810.10.90.0-10/50) con un 14% s/CIF. El IVA es del 22% y existe un derecho portuario específico de dólares 1,7 por tonelada.

1.4. Mercados externos de frutas finas procesadas.

Los mercados externos de productos agroindustriales como es el de jaleas, mermeladas y dulces de frutas finas no tienen

las ventajas comparativas de los productos en fresco derivados de la estacionalidad de las producciones.

No existe pues la ventaja de la contraestación. Las condiciones para poder exportar estos productos con éxito, es alcanzar a tener costos compatibles con los precios de los mercados.

La producción de dulces, jaleas y mermeladas se hace en todo el mundo en épocas de plena producción, aprovechando productos tipificados como de calidad inferior o utilizando variedades de alto rendimiento para uso industrial.

Las ventajas para la colocación de estos productos en el mercado se da por la eficiencia en la producción (costos reducidos) y por sistemas de comercialización adecuados.

En todo el mundo, en mayor o menor medida, el comercio minorista está altamente estructurado, razón por la cual se hace necesario "diferenciar" el producto creando una imagen del mismo a través del diseño de envases, etiquetas, publicidad, etc.

La producción de dulces, etc., en Los Antiguos, no tiene actualmente un dimensionamiento que les permita tener bajos costos de producción y volúmenes tales que justifiquen la or-

ganización de un sistema adecuado de distribución en el exterior. Debe notarse que la competencia es fuerte, no solo entre productos de una misma especie, sino con otros que tratan de ganar más mercados, que pueden obtenerse con costos inferiores (duraznos, ciruelas, damascos, etc.) y que ya tienen desarrollado en la población hábitos de consumo generalizados.

Por lo expuesto se piensa que los productores de Santa Cruz deben enfocar el desarrollo de la industria de mermeladas, dulces y jaleas hacia el mercado interno, al menos en una primera etapa, sin dejar de hacer experiencias con muestras al exterior.

Podría ser conveniente que los envíos de muestras al exterior puedan hacerse a países donde la Argentina ya tiene otros productos similares pero que podrían conformar mercados diferenciados.

Por ejemplo, Argentina domina completamente el mercado de purés y pastas de peras y manzanas de Venezuela donde alcanzó a exportar casi 3 mil toneladas en 1987. La importación está a cargo del Estado quien puede ofrecer cupos al sector privado y la Argentina tiene ventajas otorgadas a ALADI compi-

terés de realizar algún envío de cerezas al exterior, aún a pérdida, para verificar las condiciones de mercado ya que las excelentes condiciones de precios internos actuales podrían verse reducidas con el aumento futuro de la oferta local y nacional.

En esos términos se pensó "y discutió" con los productores que la experiencia podría realizarse a través de muestras en lugar de exportaciones piloto en consignación o en firme ya que su costo sería reducido y los objetivos podrían ser alcanzados de igual forma.

Los productores se comprometieron a disponer de muestras en cajas de 5 Kg.c/u que serían enviadas a 5 países (2 cajas por país).

Se seleccionaron los países y se tomó contacto con las consejerías económicas de los mismos (Brasil, Francia, Italia, Alemania RF. y Canadá) mediante télex recibiendo durante el mes de diciembre de 1988 respuestas positivas para Brasil, Alemania RF. y Canadá).

Simultáneamente se efectuaron gestiones ante la Gerencia

tiendo ventajosamente con EEUU., Chile y Australia.

Un intento de sumarse a la oferta argentina con productos no directamente competitivos sería un camino para iniciar algunas operaciones.

Este tipo de mercado se gana en forma lenta y gradual. Los mercados europeos que ya tienen hábito en el consumo de dulces y jaleas de frutillas, frambuesas, blue berry, black cherry, etc., son mercados importantes pero totalmente abastecidos por los propios países europeos. La CCE otorga ventajas al intercambio entre los países miembros, lo que juntamente con la cercanía a los mercados finales hace difícil la competencia argentina y menos aún de Santa Cruz que tiene costos adicionales (fletes internos, etc.).

1.5. Prueba de mercado.

Durante el transcurso del presente trabajo se hicieron gestiones tendientes a lograr experiencias empíricas en el mercado internacional de frutas finas con productores de Los Antiguos.

En los contactos mantenidos con los productores socios de la cooperativa "El Oasis Ltda.", estos manifestaron su in-

de Cargas de Aerolíneas Argentinas, donde se consiguió una rebaja del 50% para los envíos, incluso alcanzando al 50% del mínimo para facilitar la operación.

Toda esta información y copia de los télex se envió a las provincias para que obren en consecuencia y se transmitió telefónicamente al Extensioista del INTA-Consejo Agrario Ing. Rubio para que entre en contacto con los productores y facilite la ejecución de la prueba.

Los teléx de los países faltantes fueron solicitados para ser enviados, durante enero, directamente a la Dirección de Comercio Exterior de la Provincia de Santa Cruz en virtud del receso del CFI durante este mes.

Durante la redacción del presente informe se desconocen los resultados de las gestiones.

2. PIELES FINAS

La historia de la humanidad muestra que desde las civilizaciones más antiguas las pieles eran bienes muy apreciados por los hombres dando lugar a grandes esfuerzos para obtenerlas. Así se sucedieron costosas incursiones de caza, se generaron luchas y conquistas, constituyendo un incentivo comercial que llevó civilización y progreso a muchas regiones del mundo.

Desde los inicios de la civilización, las pieles constituyeron uno de los bienes más importantes en el intercambio, siendo uno de los más usuales medios de pago.

Contrariamente a los usos actuales, las pieles finas no tenían como destino importante la confección de ropas de abrigo. Más bien se trataba de artículos santuarios de adorno, en especial formando parte de las vestimentas de los reyes, personajes de las cortes, héroes y guerreros de las diferentes regiones.

Los comerciantes de pieles acompañaban a los ejércitos romanos que penetraban en el norte de Europa.

El armiño y la marta cibelina fueron por siglos símbolos de opulencia y de riqueza que, agregadas a las pieles de leo-

pardos, lince, zorros, ardillas, marmotas, lobitos de río, lobo y cabra, formaban el conjunto de especies del Viejo Mundo.

El descubrimiento de América aumentó la cantidad de especies incorporando las chinchillas, coipos, lobitos de río, lobitos marinos, yagüaretés, gatos onza, castores americanos, murtas, comadrejas, zorros, ositos lavadores y ratas amizcleras.

En América del Norte (Canadá) rivalizaron franceses e ingleses y el poblamiento se dió siguiendo las rutas de los mercaderes de pieles.

A fines del siglo XIX se produce el cambio en el uso de las pieles finas. Las pieles finas que solo fueron usadas como abrigo por los guerreros y hombres primitivos, pasaron a ser utilizadas en prendas de abrigo por la población en general. En 1840 comenzaron a utilizarse chaquetas para hombre, de pieles de lobo de mar. En los últimos años de ese siglo se perfeccionó la técnica del teñido del karakul negro brillante, comenzando a usarse prendas largas de abrigo para mujer.

Hacia el año 1910 se concretó el uso de pieles en prendas/ de abrigo en forma generalizada (1).

La totalidad de las pieles utilizadas antiguamente eran producto de la caza de animales silvestres, que nunca alcanzó a satisfacer la demanda de la época.

El cambio producido en los usos de pieles a inicios del presente siglo, resultaron en un incremento sostenido de la demanda. Esto juntamente con el aumento de la producción mundial y el mejoramiento de los niveles de vida de todos los países, trajo como consecuencia el aumento continuo de los precios y la escasez creciente de pieles finas para satisfacer la demanda.

El creciente desajuste entre la oferta de pieles proveniente de la caza y el inusitado aumento de la demanda, dió origen al inicio de la cría en cautiverio, principalmente en las especies con mayor demanda por el público consumidor.

En la actualidad, la producción de pieles de animales criados en cautiverio supera ampliamente en valor a los provenientes de la fauna silvestre, alcanzando el 80% del total mundial.

(1). Producción de animales pelíferos. R. García Mata.

La evolución de la participación del valor de las pieles, fue en los últimos cincuenta años la siguiente:

	<u>1936</u>	<u>1986</u>
Pieles silvestres	80%	20%
Pieles de criaderos	20%	80%

Por otra parte, el número de especies utilizadas fue declinando hacia aquellas que se ajustan mejor a las tecnologías de producción de prendas femeninas y las exigencias de la moda. Pese a ello cada 15 ó 20 años, se produce un resurgimiento de la demanda por especies ya despreciadas en tiempos normales. Actualmente solo unas 40 especies de pieles tienen una presencia permanente en el comercio mundial.

Las especies más importantes son: el visón, los zorros plateados y azules, la nutria, el karakul, el cordero y el conejo.

La gran avidez por la posesión de pieles derivó, en muchos países, en una sensible depredación de la fauna autóctona, llegando al peligro de extinción de muchas especies.

Frente a estos hechos surgieron movimientos proteccionistas del medio ambiente en todos los países del mundo como consecuencia de la degradación de éste que era denunciado por los movimientos ecologistas.

Muchos fueron los países que en forma independiente al principio, y luego mediante acuerdos impusieron normas de control sobre las actividades de caza implantando vedas, cupos y prohibiciones.

En marzo de 1973, se alcanzó un acuerdo multilateral entre unos 100 países adherentes (y del cual forma parte la Argentina) sobre el Comercio Internacional de especies amenazadas de la Fauna y Flora Silvestre (1).

Mediante este convenio, todos los países adherentes, se obligan a observar determinadas normas que afectan principalmente al comercio internacional de las distintas "especies".

El artículo VII, punto 4, del convenio, libera de restricciones existentes para las distintas especies cuando se trate de especies animales criados en cautividad para fines comerciales.

- (1). Ver en Anexo "Convención sobre Comercio Internacional de especies amenazadas de fauna y flora". Washington, 3 de Marzo de 1973.



De este modo las pieles de criaderos están exentas de las restricciones que se imponen al comercio externo.

La Argentina tiene una ubicación geográfica favorable para la multiplicación de los animales de pieles finas. De todos los países que se sitúan en el hemisferio sur, es el que cuenta con mayor área territorial debajo de la línea tropical con vastas regiones que se extienden entre latitudes que caracterizan a los climas templados y fríos. Sudáfrica solo alcanza hasta la latitud 35° sur y Australia tiene poco territorio más allá de ese paralelo. Nueva Zelandia está mejor ubicada que éstas, pero su superficie es pequeña. Chile se encuentra en mejor situación.

El paralelo 35°5', pasa por las cercanías de la ciudad de La Plata, por lo que la mayor parte del Territorio Nacional está al sur de dicho paralelo.

Además de su ventajosa posición geográfica para la producción de animales pelíferos, la Argentina tiene las ventajas de ser un tradicional productor eficiente de carnes y granos, que son elementos que se utilizan en la producción de raciones alimenticias de estos animales.

2.1 Oferta y comercialización de pieles finas

No existe en la actualidad producción de especies de pieles finas criadas en cautiverio en la Provincia de Santa Cruz.

La totalidad de las pieles comercializadas en la provincia son de especies salvajes, siendo su acopio consecuencia de la caza.

Según un relevamiento realizado por la Dirección de Comercio Exterior de la provincia, la oferta anual de pieles (en unidades) sería del siguiente orden de magnitud:

Cuadro N°2.1

<u>Especie</u>	<u>Unidades (miles)</u>
Zorro gris	70
Zorro colorado	20
Guanaco	20
Zorrino	50
Liebre europea	200
<u>Total</u>	<u>360</u>

Si bien no se tiene una idea concreta acerca de la variabilidad que estas estimaciones puedan tener y no existe una estimación sobre las existencias actuales de animales de pieles finas, la Dirección de Fauna del Consejo Agrario estima que el presente nivel de extracción no compromete el mantenimiento de las existencias actuales.

La caza de animales de pieles finas es hecha en parte por peones de estancias dedicadas a la cría de ovinos y comercializada directamente a acopiar-

doras de pieles que visitan regularmente la provincia. También se da el caso de cazadores profesionales que actúan en la provincia. En ambos casos (cazadores y acopiadores) son personas no radicadas localmente. En general son personas provenientes del norte y en especial de Buenos Aires.

La falta de transparencia en la comercialización, resultante en precios bajos, llevó a las autoridades provinciales (Dirección de Fauna) a organizar un mercado de concentración de oferta mediante la realización de un remate de pieles en la localidad de Río Gallegos. El remate inicialmente programado para el día 18 de octubre de 1989 fue finalmente postergado para el día 28 del mismo mes.

Este remate obedeció a la necesidad de comercializar el remanente de la zafra anual que no pudo ser colocada durante la época de acopio. Los antecedentes que conspiraban contra el éxito de este sistema de comercialización estaban centrados en una iniciativa similar desarrollada anteriormente en la provincia de Río Negro, y cuyos resultados fueron desalentadores.

Las exigencias de FACIF (Federación Argentina de Comercio e Industria de la Fauna) eran de tener como mínimo un total de 10 mil pieles. Esta exigencia no pudo concretarse en el remate de Río Negro, razón por la cual existían dudas sobre el desempeño en Río Gallegos.

Por esta razón, o por estratagema comercial de los compradores de pieles, el remate de Río Gallegos se caracterizó por una fuerte oferta con posición vendedora y ausencia de compradores. Sólo concurrieron dos fuertes compradores de pieles y que frente a una abundante oferta fijaron precios extremadamente bajos. Fue tal la falta de demanda que sólo se consiguió vender el 60% de lo ofertado.

Se aclara que la oferta fue muy superior al mínimo exigido por la FACIF (10 mil pieles) alcanzando a las 43 mil pieles.

Teniendo en cuenta que las pieles ofertadas al remate representan el remanente no comprado por los acopiadores regulares, puede inferirse que la verdadera magnitud de la oferta anual de pieles se encuentra por encima de las estimaciones hechas por la provincia sobre extracción anual.

Cuadro N°2.2

OFERTA DE PIELES EN EL REMATE DE RIO GALLEGOS

OCTUBRE DE 1989

<u>Especie</u>	<u>Cantidad de pieles</u>
<u>Total</u>	<u>43.220</u>
Zorro gris	24.138
Zorro colorado	5.139
Zorrino	12.759 (1)
Guanaquito	227
Nutria	707 (2)
Castor	250 (3)

FUENTE: Consejo Agrario

(1) Caza prohibida a nivel nacional. Autorizada en Santa Cruz.

(2) Procedente de Río Negro.

(3) Procedente de Tierra del Fuego.

El 40% del remanente no vendido en el remate de pieles fue ofrecido posteriormente en forma directa a compradores de Buenos Aires, no pudiendo venderse o realizado a precios inferiores a los obtenidos en el remate.

Cabe señalar que la organización del remate (Dirección de Fauna del Consejo Agrario) fue ampliamente elogiada, principalmente en lo que hace a

los criterios de clasificación y organización de los lotes presentados para la subasta.

En lo que hace a las pieles de liebres, la Dirección de Fauna de la provincia si bien no tiene datos fidedignos por cuanto consideran que existe una gran evasión (se cobra un derecho por pieza) la extracción anual superaría holgadamente las 250 mil piezas anuales, y que tal magnitud no conspiraría contra el mantenimiento de la especie en los niveles actuales.

La demanda de pieles finas está influenciada por la moda de los mercados, tanto nacional como externo. En este sentido cabe señalar que la demanda fue renuente a la compra de pieles de zorro gris.

La producción de animales pilíferos en cautiverio no se hace en la actualidad en la provincia de Santa Cruz.

No obstante parece haber condiciones adecuadas para hacerlo. En este sentido hay un proyecto preparado por la Lic. Monica Abdin (Secretaria de Industria) que apunta a la cría de visones y zorros, basada en la producción de alimentos balanceados utilizando como materia prima desechos de la industria de pescado de las empresas que operan en la provincia.

La Dirección de Fauna también está trabajando en el mismo sentido en articulación con una firma productora de visones de Batán, provincia de Buenos Aires, también basada en la misma fuente de alimentación. Según el Director de Fauna de la provincia, la cría de zorros en cautiverio no tendría la misma rentabilidad que la de visones, desechando por lo tanto esta parte del proyecto incluida en el de la Dirección de Industrias. Es de destacar que la firma de Batán (García Mata) tiene ya una larga experiencia en la cría de visones.

2.1.1 Perspectivas de la oferta y comercialización de pieles finas

- a) La información sobre oferta de pieles finas procedentes de la caza en la provincia no es confiable por falta de un efectivo control sobre la misma. No obstante se supone que la tasa de extracción actual puede ser superada sin afectar el equilibrio ecológico.
- b) Existen condiciones para la cría de animales pilíferos en cautiverio.
- c) La producción de visón en cautiverio mediante la implantación de un proyecto por una firma de la provincia de Buenos Aires puede generar un aumento diferenciado de la oferta provincial. No se producen visones en Santa Cruz. Las negociaciones para la implantación de este proyecto están avanzadas con intervención del Consejo Agrario de la provincia. Se desconoce la magnitud del proyecto.
- d) La comercialización de pieles acopiadas localmente, mediante Concentración de la oferta (organización de remates) podría beneficiar a los acopiadores locales con una mejoría en los precios.
- e) La Dirección de Fauna no cuenta con recursos para poder mejorar su poder de policía y organización de los remates de pieles. Estos aspectos son importantes para dar mayor transparencia a la formación de los precios locales.
- f) No existe en la provincia industria de tratamiento de las pieles.

Se aclara que el acceso a los mercados externos (que no se hace desde la provincia) sólo puede hacerse con pieles curtidas, adobadas o con tratamientos de mayor valor agregado (confecciones y partes de éstas), en razón de prohibiciones y diferencias tributarias. Existen tratados internacionales que regulan esta actividad (CITEX abarca más de 100 países para especies comerciales). Todo ello indica que sólo podrá accederse a los mercados externos, desde la provincia, con la implantación de una curtiembre de pieles finas para lo cual serán necesarios estudios que aseguren la oferta de pieles necesarias para que la misma sea rentable. En caso contrario las pieles de la provincia seguirán siendo canalizadas a través de Buenos Aires.

2.2 Análisis global - Exportación de pieles

Las exportaciones argentinas de pieles (excluidas las de bovinos y las confecciones) crecieron en el último quinquenio el 132% en dólares, con un valor máximo de más de 12 millones de dólares en 1987. Las exportaciones de 1988 se sitúan en los niveles de 1986 con 10,4 millones de dólares comparadas con 4,5 millones durante 1984.

Del total de los valores exportados, más del 60% corresponde a pieles curtidoras que aumentaron su participación en perjuicio de pieles en bruto y pieles curtidas y ensambladas (cuerpos, forros) que mantienen su participación en algo menos del 50%. Las pieles en bruto fueron declinando en su participación hasta alcanzar valores muy pequeños y representados en mayor medida por cueros de liebres en el último año, ya que en los años anteriores la mayor proporción correspondía al visón.

Cuadro-Nº2.3

EXPORTACIONES ARGENTINAS DE PIELES (en US\$)

Año	Total	En Bruto	Curtidas	Ensambladas
1984	4.495.058	440.585	2.115.078	1.939.395
1985	6.447.575	548.320	3.603.450	2.295.805
1986	10.444.490	324.210	7.396.128	2.723.852
1987	12.033.766	591.135	8.124.566	3.318.065
1988	10.415.838	131.759	6.582.963	3.701.116
1989 (1)	3.503.451	30.510	2.162.295	1.310.646

Cuadro N°2.4

(en % s/valor export)				
1984	100.0	9.8	47.1	43.1
1985	100.0	8.5	55.9	35.6
1986	100.0	3.1	70.8	26.1
1987	100.0	4.9	67.5	27.6
1988	100.0	1.3	63.2	35.5
1989 (1)	100.0	0.9	61.7	37.4

FUENTE: Elaboración propia en base a información de la SICE.

(1) Hasta abril de 1988. - NOTA: No contiene exportaciones de pieles bovinas ni confecciones de pieles.

En los primeros meses de 1989, el total de pieles en bruto exportadas corresponde a liebres.

Cuadro N°2.5

EXPORTACIONES ARGENTINAS DE PIELES EN BRUTO

(Total en US\$ y participación por especie en %)

<u>Año</u>	<u>Total</u>	<u>Visón</u>	<u>Liebre</u>
1984	440.585	64.5	35.5
1985	548.320	43.0	57.0
1986	324.210	68.9	31.1
1987	591.135	90.5	9.5
1988	131.759	21.6	78.4
1989 (1)	30.510	-	100.0

(1) Hasta Abril

FUENTE: Elaboración propia en base a información de la SICE.

Se supone que la disminución de las exportaciones de las pieles en bruto obedecen al sistema de tributación ya que los derechos de exportación son sensiblemente inferiores en aquellos productos de mayor valor agregado. Así en el caso de las pieles en bruto tanto las de liebre como las de visón tienen un derecho del 20% (más el DE adicional y tasa de estadística) en tanto que las pieles curtidas sólo tienen el adicional más la tasa de estadística. En las otras especies en bruto (excluidas las de criadero) los derechos de exportación son del 38% más los adicionales.

En el caso de las pieles curtidas el mayor peso está en las de nutria que representaron en 1988 más del 67% del total del valor de las pieles curtidas exportadas por Argentina. Le siguen en importancia las pieles ovinas y las de zorro.

Cuadro N°2.6

EXPORTACION DE PIELES CURTIDAS

(Total en US\$ y participación por especies en %)

Año	Total	Visón	Coma- dreja	Nutria	Zorro	Ovino	Pieles Seltas	Las Demás
1984	2.115.078	0.7	-	58.2	10.1	14.8	3.8	3.4
1985	3.603.450	8.6	0.5	47.7	14.9	20.9	5.7	1.7
1986	7.396.128	3.9	0.2	46.0	17.5	26.0	2.9	3.5
1987	8.124.566	2.3	0.1	50.6	12.6	31.0	3.2	0.2
1988	6.582.965	0.4	0.2	67.3	5.5	22.3	2.5	1.8
1989(1)	2.162.295	-	-	71.9	5.9	19.4	1.1	1.7

FUENTE: Elaboración propia en base a información de la SICE

(1) Hasta abril de 1989

En lo que respecta a las pieles ensambladas la mayor importancia está en la exportación de forros ensamblados que participan con más del 80% del total de pieles ensambladas.

Cuadro N°2.7

EXPORTACION DE PIELES ENSAMBLADAS

(Total en US\$ y participación por tipo en %)

Año	Total	Cuerpos	Forros	Aptas p/ Mantas	Alfombras	Las Demás
1984	1.939.395	5.6	65.2	5.7	9.1	14.4
1985	2.295.805	0.8	63.4	5.9	25.1	4.8
1986	2.723.852	6.7	70.7	4.4	14.2	4.0
1987	3.318.065	3.0	84.0	3.7	8.4	0.9
1988	3.701.116	7.5	81.4	2.5	3.9	4.7
1989(1)	1.310.646	2.4	92.0	1.7	2.8	1.1

FUENTE: Elaboración propia en base a información de la SICE.

(1) Hasta el mes de abril.

2.2.1. Países importadores de pieles argentinas

Las exportaciones argentinas de pieles se caracterizan por la presencia de un reducido número de países importadores que compran volúmenes importantes de pieles argentinas y un conjunto mayor y disperso que adquiere volúmenes reducidos de productos.

Para tener una descripción más acabada respecto a los mercados actuales se discriminaron los países importadores según el tipo de producto adquirido y volúmenes importados en dólares para el último año de la serie.

Las pieles en bruto, que sufrieron en 1988 una sensible reducción en las exportaciones (sólo se exportaron 131.8 mil dólares) fueron adquiridas por cuatro países. De los cuatro países, tres (EE.UU., Alemania RF e Italia) son activos compradores de los otros tipos de pieles.

Las compras de pieles en bruto fueron de escasa significación durante 1988 alcanzando a representar sólo el 1,3% del total de las exportaciones argentinas. La mayor importación fue de los EE.UU. por un valor de 54.8 miles de dólares.

La mayor cantidad de países compradores de pieles y los mayores valores de importaciones se concentran en las pieles curtidas. Durante 1988 las exportaciones argentinas alcanzaron a 6.6 millones de dólares hechas con destino a 27 países.

La mayoría de los países importadores está concentrado en valores inferiores a los 300 mil dólares (21 países), en tanto que sólo dos países superan el millón de dólares (Alemania RF y Japón).

Cuadro N°2.8

NUMERO DE PAISES IMPORTADORES DE PIELES ARGENTINAS
SEGUN PRODUCTO COMPRADO EN 1988

<u>Producto comprado</u>	<u>Cantidad de Países</u>
Pieles en bruto	4
Pieles curtidas	27
Pieles ensambladas	16
Pieles en bruto y Pieles curtidas	4
Pieles en bruto y Pieles ensambladas	3
Pieles curtidas y Pieles ensambladas	14
Todos los tipos de pieles	3
Algún tipo de piel	29

FUENTE: Elaboración propia en base a información de la SICE.

NOTA: No incluye pieles de bovinos y confecciones de piel.

Cuadro N°2.9

NUMERO DE PAISES IMPORTADORES DE PIELES ARGENTINAS
POR TIPO DE PIELES Y SEGUN VALORES EN 1988

<u>Valor de las Importaciones en miles de US\$ FOB</u>	<u>Cualquier tipo de piel</u>	<u>Curtidas</u>	<u>Ensambladas</u>	<u>En Bruto</u>
	<u>N° de Países</u>	<u>N° de Países</u>	<u>N° de Países</u>	<u>N° de Países</u>
0- 100	18	17	11	4
100- 200	1	2	1	-
200- 300	3	2	1	4
300- 400	-	-	-	-
400- 500	1	2	-	-
500- 600	-	-	-	-
600- 700	-	1	1	-
700- 800	2	-	-	-
800- 900	-	1	-	-
900-1.000	1	-	-	-
1.000-1.500	1	1	2	-
1.500-2.000	1	1	-	-
2.000-2.500	-	-	-	-
+ de 2.500	1	-	-	-
TOTALES	<u>29</u>	<u>27</u>	<u>16</u>	<u>4</u>

FUENTE: Elaboración propia en base a información de la SICE.

El ranking de los países importadores de pieles curtidas en 1988 fue el que sigue:

Cuadro N°2.10

RANKING DE PAISES IMPORTADORES SEGUN VALOR DE
LAS COMPRAS DE PIELES CURTIDAS EN 1988

	<u>Países importadores</u>	<u>Valor en miles de US\$</u>
1°	Alemania RF	1,596.7
2°	Japón	1,393.7
3°	Italia	847.9
4°	España	660.9
5°	Suiza	492.7
6°	Uruguay	411.6
7°	Corea	290.5
8°	EE.UU.	237.4
	Otros importadores	651.6
	Total	<u>6,583.0</u>

FUENTE: Elaboración propia en base a datos de la SICE.

Como se observa del cuadro anterior sólo dos países (Alemania RF y Japón) compran más del 45% de las pieles curtidas y más de 90% está concentrado en los ocho principales importadores.

Con respecto a las pieles ensambladas (forros, cuerpos, etc.) las mayores importaciones están concentradas en Alemania RF e Italia. Entre ambas alcanzan al 60% del total de exportaciones argentinas de 1988.

El ranking de pieles ensambladas en 1988 fue el que sigue:

Cuadro N°2.11

RANKING DE PAISES IMPORTADORES SEGUN VALOR DE
LAS COMPRAS DE PIELES ENSAMBLADAS EN 1988

	<u>Países importadores</u>	<u>Valor en miles de US\$</u>
1°	Alemania RF	1,182.1
2°	Italia	1,030.9
3°	EE.UU.	685.3
4°	Suiza	271.9
5°	Francia	153.7
	Otros Países	377.2
	Total	<u>3,701.1</u>

FUENTE: Elaboración propia en base a datos de la SICE.

Como resultado de los diferentes tipos de exportación el ranking general para todos los tipos de pieles sin discriminar es el que sigue:

Cuadro N°2.12

RANKING DE PAISES IMPORTADORES DE PIELES SEGUN
VALOR DE LAS COMPRAS EN 1988

	<u>Países</u>	<u>Valor en miles de US\$</u>
1°	Alemania RF	2,897.2
2°	Italia	1,909.2
3°	Japón	1,469.5
4°	EE.UU.	977.6
5°	Suiza	764.5
6°	España	717.5
7°	Uruguay	411.6
8°	Corea	290.5
9°	Reino Unido	254.5
10°	Francia	200.7
	Otros Países (19)	613.0
	Total	<u>10,415.8</u>

FUENTE: Elaboración propia con información de la SICE.

Los tres primeros países, Alemania RF, Italia y Japón superan el millón de dólares en 1988 y representan más del 59% del total del valor de las exportaciones argentinas. Sólo Alemania RF importa el 27% de las mismas. En contraste 19 países (65.5%) sólo compra menos del 6% del total.

2.2.2 Evolución de las exportaciones argentinas según posición NADE y países importadores en el período 1984-1989.

En este capítulo se hace una desagregación de las exportaciones argentinas en el período 1984-1989 según las posiciones arancelarias y principales países importadores. El presente análisis sólo contempla los valores FOB a fin de mantener patrones comparativos ya que las diferencias de los precios entre los distintos tipos de pieles y de sus tratamientos son extremadamente grandes. Dentro de un mismo tipo de producto los precios unitarios tienen fuerte variación como consecuencia de las características determinantes de la demanda (modas, calidades, países, etc.).

2.2.2.1 Exportaciones de Visón de criadero en bruto. NADE 43.01.01.01.00.

Como se dijo anteriormente las exportaciones de pieles en bruto tienen un escaso peso en el total de pieles, alcanzando a superar el 1% del total de pieles exportadas (1988). Las exportaciones de pieles en bruto sufrieron una violenta caída. En el último período (de 591 mil dólares a 131.8 mil). Además esta retracción se debió casi exclusivamente a las pieles de visón ya que las de liebre duplican su valor en el mismo período. En 1988 el visón tuvo una participación del 21.6% del valor de las pieles en bruto en contraste con el de la liebre que alcanzó el 78.4%. Durante

los primeros meses de 1989 no hubo exportaciones de visón continuando con la tendencia decreciente de exportación de este producto.

Los principales países compradores fueron Alemania RF y EE.UU, hasta 1987. A partir de ese año ambos países se retiraron del mercado juntamente con el Reino Unido que también dejó de importar permitiendo la penetración de Italia en 1988 pero con volúmenes que apenas alcanzan al 5% de las del año precedente.

Cuadro N°2.13

EXPORTACION DE PIELES DE VISON EN BRUTO

(Totales anuales en miles de US\$ y participación por países en %)

<u>Países</u>	<u>Participación anual</u>					
	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>1989 (1)</u>
EE.UU.	56.9	27.4	32.2	7.9	-	-
Alemania RF	39.4	72.6	49.2	35.5	-	-
Reino Unido	-	-	18.6	56.6	-	-
Otros países (2)	3.7	-	-	-	100.0	-
Valor en miles de US\$	<u>284.4</u>	<u>235.6</u>	<u>223.5</u>	<u>534.9</u>	<u>28.4</u>	<u>-</u>

FUENTE: Elaboración propia en base a información de la SICE.

(1) Hasta el mes de abril.

(2) Japón e Italia.

2.2.2.2 Exportación de pieles de liebre en bruto. NADE 43.01.02.06.00.

Las exportaciones de pieles de liebre en bruto tuvieron una leve tendencia a decrecer con respecto a los años 1984 y 1985 alcanzando en 1988 valores semejantes a 1986, que muestran una recuperación con respecto a 1987

que resultó el más bajo de la serie. No se hacen inferencias acerca de las exportaciones de 1989 ya que la existencia de una posible estacionalidad en los envíos invalida el análisis.

Los Estados Unidos de Norteamérica son los que lideran las compras. Están presentes en todos los años y en ningún momento del quinquenio tuvieron una participación inferior al 53%, alcanzando el máximo en 1985 con el 92.9%. Simultáneamente ese año correspondió al de mayor valor exportado por la Argentina.

Le siguen en orden de importancia Alemania RF (aunque en forma intermitente) y Bélgica-Luxemburgo. Italia tiene una participación permanente pero con volúmenes inferiores.

Cuadro N°2.14

EXPORTACION DE PIELES DE LIEBRE EN BRUTO

(Totales anuales en miles de US\$ y participación por países en %)

<u>Países</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>1989 (1)</u>
EE.UU.	69.9	92.9	59.4	71.8	53.1	100.0
Alemania RF	-	-	26.2	-	27.4	-
Bélgica-Luxemburgo	14.4	1.6	3.7	11.1	17.6	-
Otros (2)	15.7	5.5	10.7	17.1	1.9	-
Valor en miles de US\$	<u>156.2</u>	<u>312.8</u>	<u>100.7</u>	<u>56.3</u>	<u>103.3</u>	<u>30.5</u>

FUENTE: Elaboración propia en base a información de la SICE.

(1) Hasta el mes de abril.

(2) Incluye Brasil, Uruguay e Italia.

2.2.2.3 Exportación de pieles curtidas de Visón. NADE 43.02.00.01.01.

Las pieles curtidas de visón son de escasa importancia en la composición de las exportaciones de pieles curtidas. Además su desempeño ha sido declinante hasta alcanzar la mínima participación en 1988. Hasta el mes de abril de 1989 no se registraron exportaciones.

Durante el último quinquenio las exportaciones de pieles curtidas de visón alcanzaron su mayor expresión en 1985 superando los trescientos mil dólares. A partir de ese entonces los valores decrecieron continuamente a razón del 43.7% anual.

Alemania RF y EE.UU. fueron los países importadores más relevantes, seguidos del Reino Unido. Los tres países suspendieron sus compras a partir de 1987. Durante 1988 sólo importaron pieles curtidas de visón España e Italia pero con volúmenes muy reducidos.

Cuadro N°2.15

EXPORTACION DE PIELES CURTIDAS DE VISON

(Totales anuales en miles de US\$ y participación por países en %)

<u>Países</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>1989 (1)</u>
EE.UU.	100.0	32.2	22.8	13.6	-	-
Alemania RF	-	10.7	35.5	68.7	-	-
Bélgica-Luxemburgo	-	-	7.2	17.7	-	-
Otros (2)	-	57.1	14.5	-	100.0	-
Valor en miles de US\$	<u>15.2</u>	<u>311.2</u>	<u>286.3</u>	<u>186.8</u>	<u>26.1</u>	<u>-</u>

FUENTE: Elaboración propia en base a información de la SICE.

(1) Hasta abril de 1989

(2) Incluye: México; España; Italia y Suiza.

2.2.2.4 Exportaciones de pieles curtidas de Comadreja. NADE 43.02.00.01.02.

Las exportaciones de pieles de comadreja son inexpresivas en el conjunto de pieles curtidas. Durante el último quinquenio no alcanzaron a representar tan sólo el 1% entre las pieles curtidas.

No se puede ni siquiera indicar la existencia de algún país que haya actuado como comprador regular, sino por el contrario durante los tres primeros años de la serie los compradores fueron tres países diferentes. En 1987 hubo tres países compradores por un volumen total de 10.8 miles de dólares.

Cuadro N°2.16

EXPORTACIONES DE PIELES CURTIDAS DE COMADREJA

(Totales anuales en miles de dólares y participación por países en %)

<u>Países</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>1989 (1)</u>
Rep. de Corea	-	-	-	34.2	-	-
Alemania RF	100.0	-	-	46.5	39.3	-
Italia	-	-	100.0	19.3	-	100.0
Otros (2)	-	100.0	-	-	60.7	-
Valor en miles de US\$	<u>0.0</u>	<u>18.0</u>	<u>16.5</u>	<u>10.8</u>	<u>12.6</u>	<u>0.1</u>

FUENTE: Elaboración propia en base a información de la SICE.

(1) Hasta abril de 1989.

(2) Incluye: España y Suiza.

2.2.2.5 Exportaciones de pieles curtidas de Nutria. NADE 43.02.00.01.06.

Las exportaciones de pieles curtidas de nutria son las de mayor ex-

presión en el total de las exportaciones argentinas de pieles. El volumen de operaciones en los últimos años supera los 4 millones de dólares. En 1988 sólo este rubro alcanzó a representar más del 42% del total de pieles exportadas (en bruto más curtidas y ensambladas), y más del 67% de las curtidas.

La evolución desde 1984 fue en constante crecimiento a una tasa del 37.8% anual acumulativo.

De los 20 países importadores hay al menos 8 que son asiduos compradores de estas pieles.

Durante el último quinquenio hubo países que aumentaron sensiblemente sus importaciones desplazando a los que compartían la mayor participación.

A inicios del quinquenio Alemania RF y España detentaban el 65% de las compras a Argentina. En 1988 la participación alemana se redujo del 34.1% al 22.5% a pesar de haber más que duplicado el valor de sus compras. España por su parte manteniendo los valores precedentes disminuyó su participación del 32.6% al 9.4%. Todo ello fue consecuencia de la expansión de las compras en forma más acelerada por otros países.

Así Japón aumentó sus compras en forma continuada a una tasa del 87.6% anual acumulativa (en 1988, más de 12 veces el valor de 1984) con lo que pasó de una participación en las compras del 8.6% en 1984 al 29.5% en 1988. En 1989, continúa liderando las compras (hasta abril) con el 41.1% del total.

Evoluciones con el mismo sentido se observan en países como Corea, Reino Unido, y Suiza.

Estados Unidos de Norteamérica tuvo una pérdida de participación a pesar de haber aumentado sus compras.

Corea tuvo también un desempeño de sostenido aumento, en tanto que Italia también aumentó su participación en 1988 pero con declinaciones en los años intermedios.

El resto de "otros países" también tuvo un desempeño favorable alcanzando a participar con el 4.1% en 1988 partiendo de menos del 1% en 1984 y creciendo en forma constante.

Cuadro N°2.17

EXPORTACION DE PIELES CURTIDAS DE NUTRIA

(Totales anuales en miles de US\$ y participación por países en %)

<u>Países</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>1989 (1)</u>
EE.UU.	5.4	6.4	3.4	5.6	3.0	2.2
Rep.de Corea	-	2.0	3.9	3.9	6.4	2.0
Japón	8.6	7.9	11.4	19.3	29.5	41.1
Alemania RF	34.1	29.7	24.9	25.3	22.5	14.8
España	32.6	31.7	47.0	32.4	9.4	4.0
Italia	12.8	10.6	3.9	4.9	14.2	15.6
Reino Unido	-	-	0.2	0.9	3.8	7.9
Suiza	5.8	8.5	4.7	4.8	7.1	11.3
Otros (2)	0.7	3.2	0.6	2.9	4.1	1.1
Valor en miles de US\$	<u>1230.6</u>	<u>1719.0</u>	<u>3401.1</u>	<u>4111.8</u>	<u>4431.9</u>	<u>1554.7</u>

FUENTE: Elaboración propia con datos de la SICE.

(1) Hasta abril de 1989.

(2) Incluye: Canarias; Canadá; Chile; Panamá; Uruguay; China Rep.Pol; Israel; Pos.Británicas; Austria; Belgica; Bulgaria; Checoeslovaquia; Dinamarca; Pos.Españolas; Francia; Finlandia; Noruega; San Marino; y Suecia.

2.2.2.6 Exportaciones de pieles curtidas de Zorro. NADE 43.02.00.01.08.

Las exportaciones de pieles curtidas de zorro han tenido su máxima expresión durante 1986 cuando se alcanzaron a exportar casi 1.3 millones de dólares. A partir de ese año fueron declinando hasta situarse en valores inferiores a 1985.

Con esta declinación su participación dentro del grupo de pieles curtidas cayó de algo más del 19% en 1984, a menos del 6% en 1988. Esto es, 3.4% sobre el total de pieles exportadas.

El liderazgo en las compras de estas pieles es mantenido por Alemania RF durante todo el quinquenio, seguido por España y Suiza.

Estos dos últimos países han ido paulatinamente aumentando sus participaciones en detrimento de Alemania RF, país que aún mantiene su liderazgo con el 66.5% en 1988.

Cuadro N°2.18

EXPORTACIONES DE PIELES CURTIDAS DE ZORROS

(Totales anuales en miles de dólares y participación de países en %)

<u>Países</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>1989(1)</u>
Alemania RF	79.0	79.4	88.0	78.3	66.5	10.4
España	11.2	5.5	3.4	6.6	8.2	0.6
Francia	-	0.9	1.3	4.4	1.8	27.0
Italia	0.1	1.6	0.4	0.8	-	6.1
Suiza	1.6	1.1	2.5	3.9	5.2	2.9
Otros (2)	8.3	11.5	4.4	6.0	18.3	53.0
Valor en miles de US\$	<u>404.4</u>	<u>535.1</u>	<u>1296.6</u>	<u>1020.5</u>	<u>360.8</u>	<u>128.0</u>

FUENTE: Elaboración propia en base a datos de la SICE.

(1) Hasta abril de 1989.

(2) Incluye: Canarias; Canadá; Chile; EE.UU.; Uruguay; Corea; Japón; Reino Unido; Bélgica y Pos.Española.

2.2.2.7 Exportación de pieles curtidas de Ovinos. NADE 43.02.00.01.09.

Las pieles curtidas de ovinos representan una parcela importante entre las exportaciones de pieles curtidas. La mayor participación se observa en 1987 coincidiendo con el máximo volumen de exportaciones del quinquenio (2.5 millones de dólares) alcanzando al 31.0% del total de las pieles curtidas.

Desde 1984 las exportaciones crecieron en forma continuada a un ritmo del 100% anual hasta 1987. En 1988 sufre una caída del 31.0%, registrándose una participación del 22.3% en las pieles curtidas.

Los principales países importadores fueron Alemania RF, Uruguay, Italia y Japón. Cabe destacar el papel preponderante de Uruguay con sostenido crecimiento hasta 1987 y una caída en 1988. No obstante Uruguay pasó a tener la mayor participación en 1988.

España por su parte, con variaciones intermedias queda en tercer lugar en el ranking de 1988, por encima de Italia que en los años 86 y 87 disminuye sensiblemente sus compras y se recupera en 1988.

Otro de los países que merecen destacarse es Suiza que ha tenido un crecimiento sostenido alcanzando el cuarto lugar en el ranking en 1988.

Cuadro N°2.19

EXPORTACIONES DE PIELES CURTIDAS OVINAS

(Totales anuales en miles de dólares y participación por países en %)

Países	1984	1985	1986	1987	1988	1989 (1)
Brasil	-	-	9.0	12.7	9.2	-
EE.UU.	17.2	10.9	2.5	1.6	4.2	8.5
Uruguay	11.5	9.4	17.9	40.2	21.5	-
Japón	9.6	1.4	2.9	2.7	5.7	12.7
Alemania RF	10.4	40.2	43.8	25.5	20.4	54.2
España	9.9	3.5	8.3	4.5	11.8	4.4
Italia	35.7	18.9	1.9	1.2	8.8	4.6
Países Bajos	-	0.8	2.4	1.4	4.9	-
Suiza	3.5	14.9	8.6	8.9	9.9	14.8
Otros (2)	2.2	-	2.7	1.3	3.6	0.8
Valores en miles de US\$	313.0	754.3	1920.4	2519.3	1470.9	418.8

FUENTE: Elaboración propia con información de la SICE.

(1) Hasta abril de 1989.

(2) Incluye: Canadá, Turquía, Chile, Qatar, Pos.Británicas, Austria, Bélgica-Luxemburgo, Bulgaria, Dinamarca, Francia, Noruega, Reino Unido y Suecia.

2.2.2.8 Exportación de pieles sueltas para cuellos ... etc.

NADE 43.02.00.01.11.

Dada la gran cantidad de diferentes productos incluidos en esta posición generada por la combinación tipo de pieza-tipo de piel y su relación con la moda, existe una gran dispersión de países importadores (21) que importan en escalas reducidas. Los valores totales son pequeños y han tenido una evolución favorable hasta 1987 con un crecimiento anual acumulativo del 47.7%, y una declinación del 37.6% en el último año. No obstante ello, el nivel de 1988 más que duplica el de 1984.

Del total de países que importaron este tipo de pieles en el quinquenio, hay seis que son los más activos habiendo importado en forma continuada.

La mayor participación correspondió a Italia que mantuvo su liderazgo a lo largo del período pese a una pequeña caída de sus importaciones en 1986.

Siguen en orden de importancia Alemania RF, Suiza y España.

Francia por su parte que al inicio del quinquenio tenía participaciones menores fue creciendo rápidamente para ubicarse en 1988 en el tercer lugar, posición que mantiene en los volúmenes parciales del presente año (hasta el mes de abril).

Estados Unidos de Norteamérica ha aumentado sus importaciones a un ritmo inferior al de los países citados por lo que ha perdido participación pasando del 3.6% (1984) a 2.0% (1988).

Cuadro N° 2.20

EXPORTACION DE PIELES SUELTAS ... etc. NADE 43.02.00.01.01

(Totales anuales en miles de dólares y participación por países en %)

<u>Países</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>1989 (1)</u>
EE.UU.	3.6	2.8	4.8	2.2	2.0	1.9
Alemania RF	21.6	14.7	19.8	29.3	14.8	6.4
España	9.3	1.6	1.9	6.6	4.7	5.2
Francia	1.3	9.5	15.3	9.3	13.2	15.2
Italia	45.4	36.2	28.9	33.5	52.3	37.4
Suiza	18.2	32.7	24.1	12.8	7.3	26.1
Otros (2)	0.6	2.5	5.2	6.3	5.7	7.8
Valor en miles de US\$	<u>80.2</u>	<u>203.3</u>	<u>215.8</u>	<u>258.5</u>	<u>161.4</u>	<u>23.7</u>

FUENTE: Elaboración propia con datos de la SICE.

(1) Hasta abril de 1989.

(2) Incluye: Canarias; Brasil; Canadá; México; Israel; Japón; Austria; Checoslovaquia; Dinamarca; Pos.Española; Noruega; Reino Unido; Pos.Reino Unido; San Marino y Suecia.

2.2.2.9 Exportación de pieles curtidas "Las demás". NADE 43.02.00.01.99.

Para completar el análisis de las exportaciones de pieles curtidas sigue a continuación un detalle de las "demás" pieles curtidas. En este rubro si bien se observa una gran variabilidad, que sólo permite inferir una leve tendencia al incremento de las exportaciones, la mitad de los países que operaron en el quinquenio, tiene una presencia (aunque variable) permanente en las importaciones de pieles argentinas.

La mayor regularidad y participación es observada en Alemania RF seguido de EE.UU. e Italia. Por su parte Uruguay tiene un desempeño regular y creciente en su participación que lo lleva al segundo lugar en el ranking de 1988.

Cuadro N°2.21

EXPORTACION DE "LAS DEMAS" PIELES CURTIDAS. NADE 43.02.00.01.99

(Totales anuales en miles de dólares y participación por países en %)

<u>Países</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>1989 (1)</u>
EE.UU.	52.9	1.2	0.2	4.8	24.1	-
Uruguay	0.8	20.3	7.8	14.9	27.3	-
Japón	0.3	14.9	13.4	1.0	-	5.0
Alemania RF	18.6	28.2	44.1	32.3	27.9	91.8
España	4.1	-	7.5	30.4	7.7	-
Italia	6.8	5.1	12.2	9.3	4.1	1.1
Otros (2)	16.5	30.4	14.8	7.3	8.9	2.1
Valor en miles de US\$	<u>71.6</u>	<u>62.6</u>	<u>259.3</u>	<u>16.9</u>	<u>119.2</u>	<u>36.9</u>

(2) Incluye: Brasil; Canadá; Dinamarca; Francia; Polonia y Suiza.

2.2.2.10 Exportación de pieles ensambladas. Cuerpos. NADE 43.02.00.02.01.

Como se indica en el análisis global, las pieles ensambladas ocupan el segundo lugar en importancia entre las exportaciones totales de pieles. El subconjunto de "cuerpo" dentro de las pieles ensambladas es el de menor importancia con valores pequeños, alcanzando su máxima expresión en 1988 con algo más de 277 mil dólares.

Se observa un desplazamiento de los envíos a Japón hacia Italia que es en la actualidad el mayor comprador. Japón que en 1984 tenía el 69.4% de las compras fue continuamente declinando hasta tener sólo el 9% de las compras en 1988. En contraste Italia que no tenía importaciones en 1984 y sólo comenzó sus compras en 1985 con una reducida participación del 2.8% fue creciendo en forma sostenida hasta el fin del quinquenio alcanzando a participar con más de la mitad del total de importaciones (52.1%) y continuando con el liderazgo hasta el mes de abril de 1989.

Los demás países tienen comportamientos más irregulares en este rubro.

Quadro N°2.22

EXPORTACIONES DE PIELES ENSAMBLADAS: CUERPOS. NADE 43.02.00.02.01.

(Totales anuales en miles de dólares y participación por países en %)

<u>Países</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>1989 (1)</u>
Japón	69.4	96.2	14.7	12.4	9.0	-
Alemania RF	8.6	-	40.7	3.3	1.7	4.6
España	21.0	-	-	38.1	8.0	-
Francia	0.2	-	3.3	4.3	3.6	12.4
Italia	-	2.8	26.4	25.2	52.1	32.8
San Marino	-	-	-	-	24.2	50.2
Otros (2)	0.8	1.0	14.9	16.7	1.4	-
Valor en miles de US\$	<u>107.8</u>	<u>18.8</u>	<u>183.1</u>	<u>99.0</u>	<u>277.1</u>	<u>31.1</u>

(2) Incluye: Canadá; Chile; EE.UU.; Dinamarca y Suiza.

2.2.2.11 Exportaciones de pieles ensambladas. Forros. NADE 43.02.00.02.02.

Las exportaciones de forros de piel ensamblados ocupan el primer lugar en las exportaciones de pieles ensambladas con más del 80% del total de pieles ensambladas en los últimos dos años. La menor proporción se observó en 1985 cuando representaron más del 63% del total.

Las exportaciones argentinas de estos productos tuvieron un desempeño continuado en franca expansión. El crecimiento entre extremos en el período 1984-88 fue del 24.2% anual acumulativo, que en términos de crecimiento lineal fue de poco menos de 400 mil dólares anuales.

El país importador de mayor importancia es Alemania RF, quien durante los primeros cuatro años del último quinquenio importó más de la mitad del total para decrecer en 1988 al 38% manteniendo aún su primera posición en el ranking.

Actúan como países importadores de Argentina 20 países, de los cuales 8 son los más representativos.

Italia que sólo mantenía una 6ª posición en el ranking de 1984 experimentó un gran crecimiento, principalmente en los dos últimos años para colocarse en el 2º lugar en 1988 y en el 1º en los 4 primeros meses de 1989.

EE.UU. que tenía el 2º lugar en 1984 mantuvo su posición hasta 1987, perdiendo para Italia en 1988 y quedando en tercer lugar.

Le siguen en orden de importancia Suiza y Francia.

Cuadro N°2.23

EXPORTACION DE PIELES ENSAMBLADAS: FORROS. NADE 43.02.00.02.02.

(Totales en miles de dólares y participación de países en %)

<u>Países</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>1989 (1)</u>
Canadá	1.9	2.0	4.0	4.0	1.8	0.4
EE.UU.	12.0	13.2	18.6	16.7	17.2	12.2
Japón	6.5	3.4	1.8	2.6	1.7	4.4
Alemania RF	57.7	62.5	53.7	51.2	38.8	19.2
Francia	8.4	4.9	4.4	2.0	3.0	3.8
Italia	3.0	3.0	7.5	15.8	29.0	35.2
Reino Unido	-	-	1.4	3.7	2.6	5.2
Suiza	6.0	10.7	8.4	2.5	3.8	9.3
Otros (2)	4.5	0.3	0.2	1.5	2.9	10.3
Valor en miles de US\$	<u>1264.7</u>	<u>1455.8</u>	<u>1925.8</u>	<u>2787.3</u>	<u>3011.2</u>	<u>1205.8</u>

FUENTE: Elaboración propia en base a datos de la SICE.

(1) Hasta abril de 1989.

(2) Incluye: Marruecos; Chile; Corea; Alemania RF; Austria; Checoslovaquia; Dinamarca; España; Finlandia; Pos.Británicas; San Marino y Suecia.

2.2.2.12 Exportaciones de pieles ensambladas. Aptas para alfombras, etc.

NADE 43.02.00.02.03.

Las exportaciones de este grupo de productos suman en total valores cercanos a los 100 mil dólares anuales. Fueron 14 países los compradores de Argentina en el último quinquenio, entre los que se destacan 5 como los compradores más constantes e importantes. Entre ellos Francia y Alemania con más del 75% de las compras en los últimos dos años. Ambos países han aumentado constantemente sus importaciones y más que duplicando sus importaciones de 1984.

Francia es el principal comprador pasando de una participación del 20% en 1984 a 42.3% en 1988. Alemania RF en forma similar le sigue pasando de 11.8% a 26.2% en el mismo período.

Los EE.UU. y Japón en contraste disminuyeron constantemente sus importaciones en términos absolutos sus participaciones relativas del 22.5% al 8.6% y del 38.7% al 2.9% respectivamente.

Cuadro N°2.24

EXPORTACIONES DE PIELES ENSAMBLADAS APTAS PARA ALFOMBRAS.

NADE 43.02.00.02.03.

(Totales en miles de dólares y participación por países en %)

<u>Países</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>1989 (1)</u>
EE.UU.	22.5	26.4	3.9	8.8	8.6	1.5
Japón	2.1	-	5.4	6.1	-	11.9
Alemania RF	11.8	4.1	15.8	20.2	26.2	-
Francia	20.0	37.8	39.2	54.9	42.3	66.4
Suiza	38.7	27.4	30.0	2.7	2.9	-
Otros (2)	4.9	4.3	5.7	7.3	20.0	20.2
Valor en miles de US\$	<u>110.7</u>	<u>134.3</u>	<u>119.9</u>	<u>123.8</u>	<u>94.6</u>	<u>22.9</u>

FUENTE: Elaboración propia con datos de la SICE.

(1) Hasta abril de 1989.

(2) Incluye: Canadá; Chile; Corea; Pos. Arabes; España; Italia; Reino Unido; San Marino y Australia.

2.2.2.13 Exportaciones de alfombras de piel NADE 43.02.00.02.04.

Las exportaciones de piel han sufrido una constante declinación en los últimos cinco años, alcanzando su máximo valor en 1985 cuando superaron los 575 mil dólares. De ahí en más declinaron a razón del 36.9% anual

acumulativo para situarse en poco más de 144 mil dólares en 1988.

El único país comprador que fue incrementando continuamente (salvo 1988) sus compras fue Suiza que pasó de un total de compras a Argentina de 13.0 mil dólares en 1984 a 123.5 mil en 1988 con un máximo de 249.5 mil en 1987.

Los EE.UU. tuvieron un comportamiento inverso pasando de los 109.2 mil dólares en 1984 (con un máximo en 1985 de 291.7 mil) a sólo 16.7 mil dólares en 1988.

Fueron 8 los países compradores, pero sólo los mencionados mantuvieron continuidad en el quinquenio.

Cuadro N° 2.25

EXPORTACIONES DE ALFOMBRAS DE PIEL. NADE 43.02.00.02.04.

(Total en miles de dólares y participación por países en %)

<u>Países</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>1989 (1)</u>
EE.UU.	62.1	50.7	33.6	10.7	11.6	-
Alemania RF	28.5	1.8	6.3	-	2.9	-
Suiza	7.4	45.9	50.6	89.3	85.5	94.3
Otros (2)	2.0	1.6	9.5	-	-	5.7
Valor en miles de US\$	<u>176.0</u>	<u>575.5</u>	<u>386.6</u>	<u>279.5</u>	<u>144.5</u>	<u>36.3</u>

FUENTE: Elaboración propia con datos de la SICE

(1) Hasta abril de 1989.

(2) Incluye: Canadá; Uruguay; Corea; Taiwan e Italia.

2.2.2.14 Exportaciones de las "Demás pieles ensambladas" NADE 43.02.00.02.09

Las exportaciones de este rubro han tenido un desempeño errático con tendencia decreciente en el valor total.

El único país que ha mantenido su presencia en las compras del último quinquenio ha sido EE.UU.

Cuadro N°2.26

EXPORTACIONES DE LAS "DEMÁS PIELES ENSAMBLADAS" NADE 43.02.00.02.99.

(Totales en miles de dólares y participación por países en %)

<u>Países</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>1989 (1)</u>
EE.UU.	52.4	52.3	27.5	100.0	79.7	11.2
Uruguay	30.0	43.6	23.1	-	-	-
Alemania RF	-	0.3	-	-	2.6	83.1
Suiza	-	-	37.2	-	17.6	-
Otros (2)	17.6	3.8	12.2	-	0.1	5.7
Valor en miles de US\$	<u>280.1</u>	<u>111.4</u>	<u>108.5</u>	<u>28.5</u>	<u>173.7</u>	<u>14.4</u>

FUENTE: Elaboración propia en base a datos de la SICE.

(1) Hasta abril de 1989.

(2) Incluye: Canadá; Taiwan; Japón y España.

2.3. Producción y comercio mundial de pieles finas.

2.3.1. Producción mundial de pieles finas.

El valor de la producción mundial de pieles finas, en estado crudo, alcanza a los dos mil millones de dólares. Casi el 80% de ese valor corresponde a pieles de criaderos.

Las especies de mayor importancia en cuanto al valor generado son: visón, zorros (plateado y azul), conejos, gatos silvestres, coipo (nutria), karakul y cordero.

Cuadro N°2.27.

PARTICIPACION DE LAS ESPECIES EN EL VALOR DEL TOTAL MUNDIAL(EN BRUTO)

	<u>%</u>
Visón	51,9
Zorros plateados yaazules	18,5
Conejo	7,4
Zorros silvestres	3,0
Gatos silvestres, lince, ocelotes	2,6
Corderos karakul	2,3
Coipo (nutria sudamericana)	2,2
Cordero común	2,2
Osito labrador	1,9
Rata amezclera	1,5
Otras especies	<u>6,3</u>
Total	100,0

FUENTE: En base a datos de "Producción de animales pelíferos" R.G.Mata.

El valor total de la producción en bruto alcanza los 2698 millones de dólares, de los cuales 620 millones corresponden a los provenientes de la fauna silvestre.

La producción mundial de visones de criadero proviene principalmente de una treintena de países, siendo al mayor productor Dinamarca con algo menos de 10 millones de pieles anuales. Le siguen URSS., EEUU., Finlandia, Suecia y China con cantidades entre los 2 y 5 millones de unidades. El resto tiene producciones inferiores.

Cuadro Nº2.28

PRODUCCION DE PIELES DE VISON EN CRIADERO

Y COMERCIALIZADAS POR PAISES. PERIODO 1985-87

(en millones de pieles y participación mundial en %)

Países	1985		1986		1987	
	Pieles	%	Pieles	%	Pieles	%
Dinamarca	8,1	24,8	9,1	27,4	9,8	28,7
URSS. (Exportación)	4,1	12,6	4,4	13,3	4,5	13,2
EEUU.	5,0	15,3	4,7	14,2	4,4	12,9
Finlandia	4,6	14,1	4,0	12,0	3,8	11,1
Suecia	2,0	6,1	2,1	6,3	2,2	6,5
China	2,2	6,7	2,2	6,6	2,2	6,5
Holanda	1,4	4,2	1,4	4,2	1,7	5,0
Canadá	1,5	4,6	1,5	4,5	1,5	4,4
Argentina	0,1	0,3	0,1	0,3	0,1	0,3
Otros Países	3,6	11,3	3,7	11,2	3,9	11,4
Total	32,6	100,0	33,2	100,0	34,1	100,0

FUENTE: "Producción de animales pilíferos". R.G. Mata.

La producción de zorros de criadero tiene su mayor expresión en los azules y plateados siguiéndoles el Shadow y Blancos y otras variedades de menor importancia.

Cuadro Nº2.29.

PRODUCCION MUNDIAL DE ZORROS EN CRIADEROS
(en miles de unidades y participación por especies)

Especie	1985		1986		1987	
	Unidades	%	Unidades	%	Unidades	%
Azules	2.935	62,2	2.989	55,6	2.306	43,0
Plateados	515	10,9	673	12,5	1.019	19,0
Blue frost	350	7,4	468	8,7	906	16,9
Shadow y Blancos	668	14,2	840	15,6	496	9,3
Varios	249	5,3	405	7,6	633	11,8
Total	4.717	100,0	5.365	100,0	5.360	100,0

FUENTE: SAGA.

Como se puede apreciar en el Cuadro Nº3.1.3. la producción de zorros azules va declinando su participación en favor de los plateados y Blue frost.

Las últimas informaciones (1988 y 1989), de los peleteros, indican una sensible reducción de la demanda de todos tipos de pieles de zorros en beneficio de pieles con pelos más achatados

y finos, como consecuencia de imposiciones de la moda en el vestir. Aparentemente las prendas confeccionadas con pieles de zorro abultan la silueta femenina, lo que está en dirección opuesta a la tendencia actual de formas más delgadas y livianas, que se diseñan en los centros internacionales de la moda.

Los mayores productores de pieles de zorro en criadero son Finlandia, Noruega, Dinamarca, Rusia y Polonia.

Cuadro N°2.30.

PARTICIPACION DE PAISES EN EL TOTAL MUNDIAL
DE PRODUCCION DE ZORROS AZULES EN CRIADERO. Año 1937.
(en % y total mundial en 10^3 unidades)

<u>Total</u>	<u>%</u> <u>100,0</u>
Finlandia	60,7
Polonia	15,9
Noruega	6,9
Rusia (Exportación)	3,5
Dinamarca	3,5
Otros Países	8,5
Total (10^3 unidades)	2.306,0

FUENTE: SAGA.

Cuadro No2.31.

PARTICIPACION DE PAISES EN EL TOTAL MUNDIAL
DE PRODUCCION DE ZORROS PLATEADOS EN CRIADERO. Año 1987
(en % y total mundial en 10^3 unidades)

<u>Total</u>	<u>%</u> <u>100,0</u>
Finlandia	44,1
Noruega	22,1
Rusia (Exportación)	7,4
Colonia	5,9
Dinamarca	5,9
Otros Países	14,6
Total (10^3 unidades)	1.010,5

FUENTE: SAGA.

Cuadro No2.32.

PARTICIPACION DE PAISES EN EL TOTAL MUNDIAL
DE PRODUCCION DE ZORROS BLUEFROST DE CRIADERO. Año 1987
(en % y total mundial en 10^3 unidades).

Zorros Bluefrost

<u>Total</u>	<u>%</u> <u>100,0</u>
Finlandia	71,7
Noruega	17,7
Rusia (Exportación)	2,8
Islandia	1,7
Holanda	1,1
Otros Países	5,0
Total (10^3 unidades)	906,0

Cuadro N°2.33.

PARTICIPACION DE PAISES EN EL TOTAL MUNDIAL
DE PRODUCCION DE ZORROS SHADOWS Y BLANCOS EN CRIADERO.1987
(en % y total mundial en 10^3 unidades)

Zorros Shadow y Blancos

<u>Total</u>	<u>% 100,0</u>
Finlandia	62,5
Noruega	13,1
Polonia	10,1
Dinamarca	5,0
Islandia	2,4
Otros Países	6,9
Total (10^3 unidades)	496,0

FUENTE: SAGA.

Como se indicó en el punto 2., la cantidad de especies comercializadas disminuyó en los últimos años. En los últimos 15 ó 20 años la tendencia continuó, habiendo perdido toda significación el comercio de pieles de felinos manchados (jaguar, leopardo, ocelote, etc.). En los últimos años, la cantidad de especies diferentes comercializadas está por debajo de las 30.

Solo 9 especies de animales pelíferos son criados en cautiverio en actividades normalmente establecidas. Estas son: visón, zorro plateado y azul, conejo, cordero, karakul, nutria, chinchilla, turón y zorro procionóide.

Existen cuatro especies cuya factibilidad de cría en cautiverio está aún en ensayo y que presenta problemas tecnológicos y/o económicos. Estos son: marta cibelina, rata amizclera, otras martas y castor.

También se estima que son plausibles de investigación la cría en cautiverio de cinco especies cuyo desarrollo presenta problemas tecnológicos y económicos. Estos son: lobitos de río (lutres), gatos onza y ocelote, gatos silvestres, jaguares y leopardos y liebres.

Además, existen especies susceptibles de cría en cautiverio, pero que no son factibles desde el punto de vista económico tales como: armiño, zorrino, zorro gris y colorado, comadreja, osito labrador y vizcacha.

2.3.2. Comercio internacional de pieles finas

El comercio mundial de pieles finas comenzó a estruc-

turarse en centros comerciales después de la caída del Imperio Romano de Occidente (1). Estos centros fueron mercados de concentración de las pieles provenientes de la caza en Asia y Africa.

El centro más importante fue Constantinopla durante casi un milenio.

Los otros centros estaban distribuidos en el norte de Europa (Hamburgo, Bremen y Lübeck) y en el Mediterráneo (Venecia, Génova y Marsella). En el siglo XVII surge el mercado de Londres como centro de comercialización de pieles de toda procedencia. En el siguiente siglo Leningrado se transforma en gran centro de subastas de pieles siberianas.

En América del Norte el mercado de New York llegó a destacarse principalmente a partir de la primera guerra mundial. Posteriormente y como consecuencia del desarrollo de la producción de pieles por cría de animales en cautiverio, surgieron los que actualmente son los centros más importantes del mundo. Estos son los de Dinamarca, ubicado en Glostrup, localidad cercana a Copenhague (2), y Finlandia ubicado en Vanda (Helsinki).

(1). "Producción de animales pilíferos". R.G. Mata.

(2). Mercado de pieles de la Asociación de Criadores de Animales Pilíferos de Dinamarca.

Operan además otros centros menores más especializados para algunos tipos de pieles como los de San Luis (Missouri-EEUU.), Montreal (Canadá) y Oslo (Noruega).

También se destacan como mercados de consumo los de Milán, Frankfurt y París.

Países en proceso de rápida industrialización en el Lejano Oriente, (Corea del Sur, Hong Kong y Taiwan) son fuertes demandantes de pieles basados en sus eficientes industrias de confección, mercados éstos donde compiten ventajosamente.

2.4. Análisis de mercados externos.

El estudio de los mercados externos en el caso de las pieles finas resulta dificultoso dada la gran variedad de especies comercializadas, sus calidades y orígenes, la gran variabilidad resultante de los precios y la escasa información disponible. No obstante, el análisis realizado acerca de las exportaciones argentinas, en el capítulo 2.2. da una perspectiva bastante descriptiva del flujo de pieles a los distintos mercados.

El objeto de este punto, es el de analizar la información proveniente de las Consejerías Económicas en el exterior sobre algunos mercados de interés.

Tal como se ha señalado en 2.3.2., los países del Lejano Oriente constituyen mercados en expansión debido a sus políticas de exportación de bienes industrializados mediante el uso de tecnologías de punta para la producción masiva y mano de obra barata.

Corea del Sur es un ejemplo de ello por lo que se la incluye analizando el comportamiento del mercado de piel de visón en bruto, de gran demanda por este país y siendo además la piel de mayor importancia en el mundo (1).

Se analiza también el mercado coreano de zorros en bruto.

En el caso de las nutrias, primer componente de las exportaciones argentinas, se analizan los mercados europeos: Alemania Federal para pieles en bruto (a pesar de que Argentina no es exportadora de esta especie en bruto), Reino Unido para pieles curtidas de nutria, Italia e Israel.

(1). Ver 2.3.1. del presente informe.

Se analiza también el mercado de Alemania RF. de otras pieles en bruto por su tamaño y eventualmente alcanzable por Argentina con pieles de chinchilla.

2.4.1. Mercado del visón en bruto en Corea del Sur

Corea del Sur utiliza la clasificación aduanera NCCA. Las pieles de visón en bruto responden a la nomenclatura arancelaria 43.01.01.00. Estas pieles son de libre importación, aplicándose derechos aduaneros del 10% sobre los valores CIF, más otras tasas y gravámenes que alcanzan al 14% sobre la misma base de imposición. Existe tratamiento arancelario para terceros países.

Durante el quinquenio 1983-87, Corea del Sur importó más de 220 millones de dólares en pieles de visón en bruto. El valor de las importaciones fue creciente en dicho período a una tasa anual acumulativa del 33% (entre extremos) en tanto que el volumen físico lo hizo a una tasa menor (23,4%) lo que significa un crecimiento de los precios del orden del 8.6% anual. La excepción se produjo en 1986, ocasión en que se observó una caída generalizada de los precios para recuperarse al año siguiente, alcanzando los valores más elevados de la serie.

Cuadro N°2.34.

IMPORTACION DE PIELES DE VISON EN BRUTO

Corea del Sur

<u>Año</u>	<u>10⁶ U\$S Valor</u>	<u>10⁶ U\$S HJ</u>	<u>Precio U\$S/HJ</u>
1983	20,74	0,63	32,9
1984	34,61	0,99	37,0
1985	44,71	1,21	37,0
1986	55,58	1,75	31,9
1987	64,88	1,46	45,2
Total	220,2	6,04	36,5
Crecimiento Anual (1)	33,0	23,4	2,6

FUENTE: En base a información de la SICE.

El mercado coreano está abastecido entre el 85 y 95%, dependiendo de los años, por 5 países. Cuatro de ellos, del Norte de Europa más los EEUU. En orden de importancia, los cinco principales países que exportan pieles de visones en bruto a Corea son: Dinamarca, Finlandia, EEUU, Reino Unido y Suecia.

La participación de Dinamarca en el mercado coreano representa entre un 30 y un 50%. Para mantener el liderazgo a través del quinquenio, en un mercado creciente, Dinamarca tuvo que crecer a poco menos que el 36% anual.

Cuadro 199.35.

IMPORTACIONES DE CORREA DEL SUR DE PIEL DE VISON EN BRUTO
SEGUN PAIS EXPORTADOR, EN VALORES Y VOLUMENES FÍSICOS,
PRECIOS CIF OBTENIDOS Y PARTICIPACION EN EL MERCADO
PARA LOS 5 PRINCIPALES ABASTECEDORES DEL MERCADO.

Países	1983	1984	1985	1986	1987
Dinamarca	7.402,5	17.458,1	16.967,9	16.460,5	25.043,7
Finlandia	7.633,3	7.609,3	10.259,8	12.276,3	15.076,9
EEUU.	1.430,1	3.351,2	6.306,6	10.616,1	6.766,7
R.Unido	1.182,3	3.033,7	3.642,5	6.226,0	6.108,7
Suecia	1.113,7	1.404,5	2.676,5	1.840,6	3.483,0
<u>Hojas 10³</u>					
Dinamarca	243,9	477,8	455,1	554,0	472,0
Finlandia	240,9	242,8	275,0	397,2	330,3
EEUU.	47,7	91,8	171,6	370,0	133,7
R.Unido	37,4	90,7	103,3	190,5	147,0
Suecia	33,1	39,7	72,3	58,0	69,5
<u>Precios CIF U\$S/hoja</u>					
Dinamarca	34,6	36,5	37,3	29,7	53,1
Finlandia	31,7	31,3	37,3	30,9	45,6
EEUU.	30,0	36,5	36,8	28,7	50,6
R.Unido	31,6	33,4	35,3	32,7	41,6
Suecia	33,6	35,4	36,5	31,7	55,3
<u>Participación en el mercado (% s/valores)</u>					
Dinamarca	35,7	50,4	38,0	29,5	38,6
Finlandia	36,8	22,0	22,9	22,1	23,2
EEUU.	6,9	9,7	14,1	19,1	10,4
R.Unido	5,7	8,8	8,1	11,2	9,4
Suecia	5,4	4,1	6,0	3,3	5,4
Otros Países	9,5	5,0	10,9	14,7	13,0
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FUENTE: En base a datos de la SICE.

El segundo lugar lo ocupa Finlandia con porcentajes de participación de entre el 22 y el 23% anual, con excepción del primer año de la serie cuando alcanzó el 36,8% del total del mercado. Finlandia tuvo un desempeño de constante crecimiento en sus valores, a un ritmo del 12,5% anual.

EEUU. con participaciones menores en los dos primeros años (6,9%) crece hasta superar el 19% en 1986, con una tasa de crecimiento del 47,5% anual.

El mayor dinamismo se observa en las exportaciones del Reino Unido cuyos envíos generaron valores monetarios crecientes a un ritmo de más del 50% anual, pasando de 1,2 millones de dólares a 6,2 millones.

Su participación en el mercado coreano también fue creciente desde el 5,7% en 1983 hasta alcanzar el máximo en 1986 (11,2%) y una leve caída el año posterior (9,4%).

Suecia con un comportamiento más irregular en relación al crecimiento total de la demanda coreana, creció en forma continuada tanto en valores (35,3%) como en volúmenes físicos (20,4%) y obteniendo los mayores precios en 1987.

La Argentina no tuvo presencia en este mercado. La presencia argentina en el Lejano Oriente aparece en Japón durante 1984 con envíos que solo representaron el 4,1% del total de las exportaciones de este tipo de pieles. Con posterioridad no hubo envíos a esa región del mundo (1).

Si bien en este tipo de productos, variaciones en los fletes no son importantes por el alto valor del producto, debe tenerse en cuenta que las pieles finas son generalmente transportadas por vía aérea. La Argentina está en una situación de manifiesta desventaja frente a otros países, con re-

(1). Ver Anexo Informe Parcial F. Otaduy, pág.93.

ción a los flates aéreos. Los costos de los flates aéreos al Lejano Oriente son entre 4,3 y 4,5 veces más caros que acceder a Europa y Estados Unidos respectivamente. En este caso los mismos pueden alcanzar a representar el 20% del valor de las pieles en Argentina.

El precio en Argentina para pieles de visón es de U\$S 30,0 (1). Tomando como base gastos de comercialización y despacho del orden del 10%, más los derechos de exportación (10%+1,5%+3%) del 14,5% se obtendría un valor FOB de 37,785 dólares por piel. Con el agregado de flete aéreo y seguro se alcanza a un precio CIF Lejano Oriente de 44,18 dólares por piel.

Como se puede apreciar de los cuadros que anteceden, dicho precio CIF solo fue alcanzado y superado por algunos países durante 1988, pero es inferior a todos los precios obtenidos por todos los países en los años anteriores.

Además estos fletes serían superiores en el caso de ventas inferiores a los 500 Kg. de peso(2).

En resumen, se trata de un mercado difícilmente accesible para al Argentina, a menos que se eliminen derechos de exporta-

(1). Inf. Federación de Comercialización de la fauna.

(2). La exportación a Japón durante 1984 fue tan solo de 70 Kg.

ción y se encuentre una alternativa de flatos más baratos.

2.4.2. Mercado del zorro en bruto en Corea del Sur

La NCCA utilizada localmente es 43.01.06.00 para este producto. Tiene el mismo tratamiento arancelario que el visón en bruto comentado en el punto anterior, pero existen para la Argentina restricciones adicionales no arancelarias. La importación desde Argentina está prohibida para animales biungulados, por sanidad animal (crudos).

Las importaciones de pieles de zorro, en bruto, alcanzaron a más de 42 millones de dólares en 1987. La evolución de las mismas fue creciente en el quinquenio, alcanzando su máxima expresión en 1986 y un pequeño retroceso en el último año de la serie. El crecimiento anual para el quinquenio del 1,8% en las cantidades y del 9,7% en los precios, produjo un incremento del 11,6% en los totales del valor de las importaciones.

Cuadro 2.36.

IMPORTACIONES DE PIELES DE ZORRO
POR COREA DEL SUR

<u>Año</u>	<u>10⁶ U\$S</u>	<u>ton.</u>	<u>U\$S/Kg.</u>
1983	27,3	305,2	89,3
1984	36,3	316,3	114,7
1985	35,5	327,6	108,0
1986	46,7	412,8	113,2
1987	42,0	327,9	129,3

FUENTE: SICE. Ref. 299.

Entre los países que más exportaron a Corea, solo Finlandia, Noruega y EEUU. se mantuvieron entre los cinco primeros puestos.

Finlandia, el mayor exportador durante los cinco años tuvo un crecimiento superior al del mercado total; avanzando a un ritmo del 25,7% consiguió aumentar su penetración en el mercado desde un 46% hasta alcanzar el máximo en 1987 con el 74,2% del total de las importaciones coreanas.

Junio 1988.

EXPORTACIONES DE FINLANDIA, NORUEGA Y ESTADOS UNIDOS AL
 MERCADO COREANO DE PIELS DE ZORRO EN BRUTO.

Año	Finlandia		Noruega		EEUU.		Otros países	
	10 ⁶ US\$	(1)%	10 ⁶ US\$	(1)%	10 ⁶ US\$	(1)%	10 ⁶ US\$	(1)%
1983	12,5	46,0	7,2	26,4	1,5	5,4	6,1	22,2
1984	21,6	59,5	8,7	24,0	1,3	3,6	4,7	12,9
1985	22,5	63,4	6,7	18,9	1,6	4,5	5,7	13,3
1986	34,1	73,0	4,6	9,8	2,6	5,6	5,4	11,6
1987	31,2	74,2	2,1	5,0	1,6	3,9	7,1	16,9
Crec. anual%	25,7	12,7	(26,5)	(34,0)	1,6	(7,8)	3,9	(6,6)

FUENTE: En base a datos de la SICE.

(1). participaciones en el valor total de las importaciones anuales.

Noruega es el segundo país exportador de pieles de zorro en bruto a Corea del Sur. Mantuvo durante los cuatro años analizados la segunda posición, que pierde en 1987 en favor de Canadá que, comenzando a crecer desde el quinto puesto en 1985, escaló en dos al segundo lugar. El crecimiento de Canadá fue singular en los últimos tres años (al 100% anual) alcanzando a participar con el 8,6% del mercado en 1987.

El Reino Unido que se mantuvo en la segunda colocación

en los años 1983 y 1984 bajó a más del quinto puesto en los años siguientes.

Los EEUU. se mantuvieron forma constante en la quinta posición con excepción de 1984 en que se colocaron quinto en el ranking.

Aún si no existiesen medidas para arancelarias para la exportación de pieles de zorro en bruto (Argentina no exporta. Ver Informe parcial, F. Otaduy), los derechos de exportación (52,5%) más las consideraciones sobre fletes, mencionadas en el caso de visones de criadero en bruto, inviabilizan las operaciones en estos mercados del Lejano Oriente.

2.4.3. Pieles de nutria en bruto. Alemania Federal.

Las importaciones de pieles de nutria en bruto en la República Federal Alemana, están sujetas a la presentación de certificados de origen y gozan de tratamiento arancelario preferencial o especial para terceros países.

La clasificación aduanera del país es la NCCA, siendo la posición arancelaria para las pieles en bruto 43.01.80.10.

Duante el quinquenio 1983 a 1987 el país importó por

valor de más de 20 millones de dólares. Durante ese período las importaciones fueron constantes en algo más de 5 millones anuales. Durante 1987 el valor de las importaciones alcanzó los 7,5 millones de dólares.

Las cantidades físicas también tuvieron un desempeño similar con los 4 primeros años alrededor de las 672.000 pieles para pasar a 832.000 en 1987.

Cuadro 2.38.

EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES DE PIELS DE MURRIA
EN BRUTO POR ALEMANIA R.F.

<u>Años</u>	<u>10⁶U\$S</u>	<u>10³UN</u>	<u>U\$S/UN</u>
1983	5,0	613,8	8,1
1984	5,7	760,0	9,9
1985	5,0	684,1	7,3
1986	5,9	631,2	9,3
1987	7,5	832,0	9,0
Crec.			
Anual	10,7	8,3	2,7

FUENTE: En base a dstos de la SICE.

Cuadro N° 2.39.

PARTICIPACION DE LOS PRINCIPALES PAISES ABASTECEDORES
DEL MERCADO DE ALEMANIA FEDERAL

Matris en bruto

	PARTICIPACION EN EL VALOR		
	(en %)		
	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>
Polonia	20,2	46,1	40,7
EE.UU.	58,4	31,4	36,0
Canadá	10,2	11,8	10,1
Otros países	11,2	10,7	13,2

	PARTICIPACION EN LAS CANTIDADES		
	(en %)		
	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>
Polonia	12,8	34,2	25,2
EE.UU.	71,3	51,2	58,7
Canadá	3,3	3,9	4,6
Otros países	12,6	10,7	11,5

FUENTE: En base a datos de la SICE.

Polonia, EEUU. y Canadá son los principales abastecedores del mercado alemán en este tipo de pieles con una participación total de más del 88% del valor de las importaciones en los últimos tres años.

Los EEUU. que lideraban el mercado en 1985 pasaron el

primer lugar a Polonia. Canadá mantiene invariablemente el tercer puesto en el ranking con una participación sin grandes variaciones de alrededor del 10,7% del total.

Cuadro N°2.40

IMPORTACIONES DE PIELES DE NUTRIA EN BRUTO
POR ALEMANIA R.F. SEGUN PAISES PROVEEDORES

	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>Aumento(1)</u>
		(10 ³ U\$S)		(%)
Polonia	1.021,0	2.712,0	3.066,0	73,3
EEUU.	2.943,0	1.651,0	2.711,0	(0,4)
Canadá	513,0	697,0	757,0	21,5
Otros países	565,0	620,0	991,0	32,4
		(10 ³ unidades)		
Polonia	87,7	216,1	209,8	54,7
EEUU.	487,7	323,1	488,2	0,1
Canadá	22,7	24,8	38,6	30,4
Otros países	86,0	67,2	95,4	5,3
		(U\$S/unidad)		
Polonia	11,6	12,5	14,6	12,2
EEUU.	6,0	5,7	5,6	(3,3)
Canadá	22,6	28,1	19,6	(6,9)
Otros países	6,6	9,4	10,4	25,5

(1). Anual acumulativo entre extremos.

FUENTE: En base a datos de la SICE.

Como se pueda observar en el cuadro N° 2.40, exista una gran dispersión de precios donde principalmente se observan diferencias significativas. Los precios de Canadá resultan ser un 84,2% superiores a la media general, en tanto que los de EEUU. son inferiores en un 55%. De manera que en media, los precios de las pieles canadienses son más de 4 veces los de los norteamericanos. Los correspondientes a Polonia están variando alrededor de la media general.

En este tipo de productos es difícil hacer cualquier inferencia en materia de precios, a menos que se trate de casos específicos, ya que las diferencias de calidad se manifiestan en muchas variables a veces subjetivas y cambiantes en el tiempo (origen, color, tamaño, edad y época del cuereado de los animales, etc.). La Conserjería Económica Argentina en Alemania RF. alerta en este sentido, indicando no obstante, que las pieles en bruto de Argentina podrían cotizarse entre U\$S 2 a 3 por unidad FOB Buenos Aires, en tanto que las curtidas estarían entre los 5 y 6 dólares FOB Buenos Aires (1).

2.4.4. Pieles de nutria curtida. Reino Unido.

Las pieles curtidas de nutria en el Reino Unido son de libre importación. La posición arancelaria

(1). Con los nuevos DE. aplicables a pieles en bruto, la cotización FOB debería ser muy superior.

local es 43.02.19.50.00 y se exige certificado de origen.

El tratamiento arancelario consiste en derechos aduaneros del 3,5% sobre el valor CIF de los productos y el 15% de impuesto al valor agregado calculado sobre el valor de las importaciones. Existe además tratamiento preferencial o especial para terceros países, además de la Comunidad Económica Europea.

El Reino Unido importó 145,2 miles de pieles de nutria curtida por valor de 3,1 millones de dólares en los años 1983 a 1987.

Cuadro N°2.41.

IMPORTACIONES DE PIELES DE NUTRIA CURTIDAS POR
EL REINO UNIDO

Año	10 ³ U\$S	10 ³ PZ	U\$S/PZ
1983	476,5	14,8	32,2
1984	786,3	32,1	24,5
1985	285,3	13,3	21,5
1986	632,6	36,3	17,4
1987	923,4	48,7	19,0
Crecimiento Anual	18,0	34,7	(12,4)

FUENTE: En base a datos de la SICV.

Las importaciones tuvieron grandes variaciones en su valor, alcanzando su máxima expresión en 1987 con más de 923 mil dólares. En cambio los volúmenes físicos tuvieron un comportamiento más regular con excepción del año 1985, en que fueron muy inferiores a los otros años. Los volúmenes físicos crecieron a más del 37% anual en el período, en tanto que los valores lo hicieron al 18% anual como consecuencia de una continua declinación de los precios (12,4% anual).

Argentina fue un proveedor habitual de este mercado ocupando dos veces la segunda posición y una vez la tercera entre los mayores proveedores.

Alemania Federal también es un proveedor habitual habiendo escalado posiciones en los últimos tres años hasta situarse en 1987 como el principal, superando a Argentina por solo 82,3 miles de dólares.

De los otros proveedores habituales, Uruguay que detenía el liderazgo en 1985, cayó al cuarto lugar al año siguiente y no figura entre los cinco más importantes en 1987.

EEUU. aparece liderando en 1986 pero no figura en los otros años.

En los cuadros que siguen se puede apreciar que Argentina tuvo una caída en la participación del año 1986 para

alcanzar su mayor parte en 1987 cuando logró el 33,5% del total del mercado.

Alemania Federal tuvo un crecimiento sostenido en el último año (63%), respecto del anterior, alcanzando a tener el 42,4% del mercado del Reino Unido.

VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PAISES ABASTECEDORES AL MERCADO DEL EXTERNO UNIDO

1985		1986		1987	
(10 ³ US\$)(10 ³ PZ)		(10 ³ US\$)(10 ³ PZ)		(10 ³ US\$)(10 ³ PZ)	
Total	285,3 13,3	632,6 36,3		923,4 48,7	
País					
Uruguay	123,3 7,1	EE.UU.	203,1 13,0	Alemania RF.	391,6 26,4
Argentina	77,9 2,3	Alemania RF.	164,7 9,5	Argentina	309,3 16,3
Alemania RF.	37,9 3,5	Argentina	120,6 5,6	Italia	82,7 0,9
Paraguay	19,3 0,1	Uruguay	63,9 5,5	España	23,7 2,1
Italia	2,6 0,1	Finlandia	16,3 0,6	Dinamarca	2,6 0,0
Otros Países	24,3 0,2		51,0 2,1		113,3 3,0
Participación (%)					
Uruguay	43,2 53,3	EE.UU.	32,9 35,8	Alemania RF.	42,4 54,2
Argentina	27,3 17,3	Alemania RF.	26,0 26,1	Argentina	33,5 33,5
Alemania RF.	13,3 26,3	Argentina	20,3 15,4	Italia	8,9 1,6
Paraguay	6,8 0,6	Uruguay	10,1 15,2	España	2,5 4,3
Italia	0,9 0,8	Finlandia	2,6 1,7	Dinamarca	0,3 -
Otros Países	8,5 1,5		6,1 5,6		12,3 6,2

FUENTE: En base a información de la SICE.

Los valores unitarios calculados en dólares por pieza muestran una gran variabilidad que en algunos casos no se incluyeron por considerarse que eran totalmente inconsistentes. Sin embargo, cabe señalar la consistencia de los precios de Argentina que fueron en todos los casos los mayores obtenidos en este mercado, con excepción del recibido por Finlandia en 1986.

Cuadro N°2.43.

VALORES UNITARIOS DE LAS PIELS CURTIDAS DE NUTRIAS
OBTENIDOS POR LOS PRINCIPALES PAISES ABASTECEDORES

<u>1985</u>		<u>1986</u>		<u>1987</u>	
	<u>US\$/PZ</u>		<u>US\$/PZ</u>		<u>US\$/PZ</u>
Uruguay	17,4	EE.UU.	16,0	Alemania RF.	14,8
Argentina	33,9	Alemania RF.	17,3	Argentina	19,0
Alemania RF.	10,8	Argentina	23,0	Italia	SC
Paraguay	SC	Uruguay	11,6	España	11,3
Italia	26,0	Finlandia	27,2	Dinamarca	SC
Otros Países	SC		24,3		37,3
Total	40,2		17,4		19,0

FUENTE: En base a información de la SICE.

El mercado del Reino Unido constituye aparentemente un comprador habitual de las pieles curtidas de nutria de la Argentina. Se observa en el corto período de tiempo analizado, un incremento sostenido de los envíos que alcanza a poco menos que el 100% anual, y todo ello con los precios más altos de dicho mercado.

2.4.5. Pieles de nutria curtida. Italia.

Italia importó 417 toneladas de pieles curtidas de nutria por un valor de 17,3 millones de dólares en el quinquenio 1982-86.

Las importaciones estuvieron en continuo descenso en el quinquenio, a un ritmo del -16,3% anual en los montos operados y -35,8% anual en los volúmenes físicos.

Cuadro N°2.44.

IMPORTACIONES ITALIANAS DE PIELES CURTIDAS DE NUTRIA

<u>Año</u>	<u>10⁶ U\$S</u>	<u>10³ Kg.</u>	<u>U\$S/Kg.</u>
1982	5,5	171	32,2
1983	3,4	129	26,4
1984	3,1	45	68,8
1985	3,1	43	72,0
1986	2,7	29	93,0
Crec. %	(16,3)	(35,8)	30,4

FUENTE: SICE. Ref. 1227.

Esto, como consecuencia de un alza continuo de los precios del 30,4% anual.

En Italia, al igual que los otros países de laCCE la importación de pieles curtidas de nutria es libre, pagando derechos aduaneros del 3,5% sobre el valor CIF de las importaciones. Existe tratamiento arancelario preferencial o especial para terceros países. Contribuye con 18% IVA y 1,0% Contribución Regional Experimental de Pieles.

El principal proveedor en los últimos tres años fue Argentina, que abasteció más del 45% del total de las compras italianas.

Cuadro N°2.45.

VOLUMENES DE LAS EXPORTACIONES DE LOS CINCO PAISES PROVEEDORES
MAS IMPORTANTES DE PIELS DE MUTRIA CURTIDA A ITALIA

	<u>1984</u>		<u>1985</u>		<u>1986</u>	
	<u>US\$x10³</u>	<u>10³ Kg</u>	<u>US\$x10³</u>	<u>10³ Kg</u>	<u>US\$x10³</u>	<u>10³ Kg</u>
Argentina	1.374,6	18	1.379,7	13	1.284,4	11
Alemania RF.	639,6	7	586,7	6	562,6	5
Suiza	249,0	2	-	-	149,1	1
Francia	139,9	2	150,2	2	-	-
Reino Unido	139,8	2	101,8	1	-	-
Yugoslavia	-	-	428,8	12	-	-
EE.UU.	-	-	-	-	30,0	-
Otros	-	-	-	-	-	-
Países	582,2	14	476,1	9	678,7	12
Total	<u>3.125,1</u>	<u>45</u>	<u>3.121,3</u>	<u>43</u>	<u>2.705,1</u>	<u>29</u>

Participación
(en %)

Argentina	44,0	40,0	44,2	30,2	47,5	37,9
Alemania RF.	20,5	15,6	18,8	14,0	20,8	17,2
Suiza	8,0	4,5	-	-	5,5	3,4
Francia	4,5	4,4	4,8	4,7	-	S/D
Reino Unido	4,5	4,4	3,3	2,3	-	S/D
Yugoslavia	-	-	13,7	27,9	-	-
EEUU.	-	-	-	-	1,1	S/D
Otros	-	-	-	-	-	-
Países	18,6	3,1	15,2	20,9	25,1	41,3

FUENTE: En base a datos de la SICE.

Argentina fue el único país que mantuvo con ligeras variaciones los montos de las ventas anuales en valores cercanos a 1,3 millones de dólares.

Alemania Federal mantuvo sus participaciones pero con una tendencia decreciente a lo largo de los tres años al 6,2% anual.

Los valores unitarios también fueron favorables a Argentina salvo en casos de algunos países donde el precio resultante no es representativo por el escaso volumen comercializado.

Cuadro N°2.46.

VALORES UNITARIOS DE LAS IMPORTACIONES ITALIANAS DE PIELS
CURTIDAS DE NUTRIA

Argentina	76,4	106,1	116,8
Alemania RF.	91,4	97,8	112,5
Suiza	124,5		149,1
Francia	70,0	75,1	-
Reino Unido	69,9	101,8	-
Yugoslavia	-	-	-
EEUU.	-	-	-
Otros Países	41,6	52,9	56,6

FUENTE: En base a información de la SICE.

La información sobre el precio de importación en piezas suministrada por la Consejería Económica Argentina en ese país, indica precios CIF de 5 a 7 para el doble pelo y 10,50 U\$S por nutria depilada.

2.4.6. Pieles de nutria curtida. Israel.

Israel es un mercado de entre 3 y 4 millones de dólares anuales para las pieles curtidas de nutria. Utiliza la nomenclatura arancelaria NCCA. Su régimen de importación es libre y no existen aranceles de importación.

Las compras de pieles curtidas de nutrias por parte de Israel, fueron declinando en el quinquenio 1982-1986 al 9,1% anual.

No se tiene información sobre precios y volúmenes físicos importados.

Cuadro N°2.47.

IMPORTACIONES DE PIELES CURTIDAS DE NUTRIAS EN ISRAEL

<u>Año</u>	<u>10³U\$S</u>
1982	4.448,0
1983	3.315,0
1984	2.446,0
1985	3.480,0
1986	3.040,0

El mercado es ampliamente dominado por el Reino Unido que lo abastece entre un 40 y un 60% del total.

Cuadro N°2.48.

PARTICIPACION DE LOS PAISES ABASTECEDORES DEL MERCADO ISRAELI
DE PIELES DE NUTRIAS CURTIDAS (en %).

TOTAL	100,0		100,0		100,0
Reino Unido	48,4	Reino Unido	39,6	Reino Unido	43,9
Alemania RF.	17,9	Italia	12,0	Suiza	13,4
Italia	10,0	Suiza	9,7	Dinamarca	11,1
		Bel.Lux.	5,9	Alemania RF.	9,7
				Francia	6,1
Otros países	23,7		32,8		15,8

FUENTE: En base a información de la SICE.

El resto de los países con alguna importancia en este mercado, está compuesto por países europeos.

La Argentina ha tenido pequeñas incursiones en los años 1985 y 1987 con participaciones insignificantes.

2.4.7. Pieles de otros animales en bruto. Alemania RF.

Si bien bajo este rubro existen diferentes especies, Alemania Federal es un mercado de entre 57 y 72 millones de

dólares anuales para estas pieles entre las cuales está incluida la chinchilla.

Cuadro N°2.49.

IMPORTACION DE PIELES DE OTROS ANIMALES EN BRUTO

ALEMANIA RF. NCCA 43018090000000

Año	Valor (10 ³ U\$S)	Piezas (10 ³ UT)	U\$S/PZ
1983	56.564,0	3.049,0	18,5
1984	57.686,0	3.081,0	18,7
1985	59.555,0	2.990,0	19,9
1986	62.986,0	3.137,0	20,1
1987	72.148,0	2.852,0	25,3
Crecimiento Anual	6,2%	(1,7%)	(8,0%)

FUENTE: En base a información de la SICE.

Este mercado está abastecido entre un 70 y 82% de su valor por cuatro partes: EEUU., Finlandia, Canadá y Australia.

Los EEUU. y Finlandia mantienen sus participaciones en el valor de las importaciones en el orden del 37,5 y 23,0% on tanto que Canadá y Australia aumentan las suyas.

Las participaciones en el número de piezas son mayores en EEUU., Canadá y Australia lo que indica que obtienen precios inferiores a Finlandia por sus productos.

Cuadro N° 2.50.

PARTICIPACION DE PAISES EN LAS IMPORTACIONES DE ALEMANIA
DE OTRAS PIEZAS EN BRUTO
(en % y totales anuales en miles)

a) Valores

Países	1985	1986	1987
<u>Total en 10³ US\$</u>	<u>59.555,0</u>	<u>62.986,0</u>	<u>72.148,0</u>
Estados Unidos	38,2	37,3	37,6
Finlandia	21,9	26,6	21,9
Canadá	5,6	9,5	12,1
Australia	3,9	5,9	6,4
Otros Países	30,4	20,7	22,0

b) Piezas

Países	1985	1986	1987
<u>Total en 10³ piezas</u>	<u>2.990,0</u>	<u>3.137,0</u>	<u>2.852,0</u>
Estados Unidos	44,7	41,4	45,3
Finlandia	10,6	12,6	9,2
Canadá	7,5	13,4	13,3
Australia	6,9	6,6	8,1
Otros Países	30,3	26,0	24,1

FUENTE: En base a información de la SIC.

La Argentina exportó a este mercado 6.100 pieles por valor de 76.000 dólares. Con respecto a la consulta sobre pieles de chinchilla la Consejería Económica de ese país indica que "los precios para pieles presentan grandes variaciones en el mercado de la República Federal Alemana, según las calidades (pieles duras o blandas, largo, del pelo, colores, etc.), medidas (bodies con o sin garra, sacos, linings, etc.), elaboración, cantidades requeridas, etc".

"Pielés de chinchilla, largo aproximado 30 cms., ancho 18 cms., curtidas, se cotizan aproximadamente en U\$S 12 a 30/ CIF Hamburgo. Pielés de chinchilla en bruto, se cotizan según calidades entre U\$S 10,0 y 70,0 CIF Hamburgo" (Ref.2081).

2.5. Perspectivas de exportación para Santa Cruz.

La demanda internacional de pieles finas y sus manufacturas está conformada en cuatro niveles:

- pieles en bruto;
- pieles curtidas;
- pieles ensambladas y
- confección de pieles

La Argentina opera en todas las modalidades.

Para el caso actual de la provincia de Santa Cruz que solo produce pieles silvestres provenientes de la caza, resulta

prácticamente imposible desplazar al centro de comercialización externa que es Buenos Aires.

Las pieles finas tienen un alto valor unitario por lo que la incidencia de fletes hacia los centros de comercialización y procesamiento no es de gran peso. En Buenos Aires están localizadas las personas con conocimiento técnico sobre las características de las pieles, las exportaciones en relación con la oferta nacional; la importación temporaria y para consumo interno; los establecimientos de ensamblaje y confección; la mayor parte de la demanda interna y los mejores servicios de comunicación y transporte hacia el exterior.

Otro de los aspectos que refuerza la posición de Buenos Aires como centro de actividades relacionadas con las pieles finas son las normas que prohíben(1) o desalientan la caza y/o exportación de animales silvestres y el nivel elevado de derechos de exportación que se aplican para la exportación de éstos. Esto lleva a depender en algunos casos, de la industria de transformación.

Como se informa en el punto 2.2.1., la exportación de pieles en bruto ha declinado sensiblemente en favor de las que tienen mayor valor agregado.

(1). Resoluciones de la SAG y P N° 24/86 (Boa y Mándú, 52 y 63/86 Perm. Export. y Comercialización de Gato, Puma, Mándú; 793/88 Zorrino, Zorro, Yacaré, Pecarí; 425/80 Prohibición Gatos; Prov. de Santa Cruz; Prohibido Guanaco, Zorrino y Nutria.

Esta tendencia podría revertirse o por lo menos atenuarse en lo que hace a las pieles de animales criados en cautiverio principalmente visón como consecuencia de la disminución de los derechos de exportación previstos en forma decreciente hasta alcanzar el 10% (más 1,5% INTA y 3% estadística) a partir de julio de 1990.

Actualmente las únicas pieles exportadas en bruto son las de visón de criadero y liebres.

La modificación de los derechos de exportación a julio de 1990 hace que las pieles de visón y nutria (ambas de criadero) queden con el mismo tratamiento arancelario por lo que se supone podría existir una expansión en los envíos de pieles en bruto de estas dos especies. Esto es factible de suceder, siempre que exista un crecimiento de la producción de estos animales ya que los mercados ganados para productos de mayor valor agregado, difícilmente serán descuidados.

Cuadro Nº 2.51.

ARANCELLES DE EXPORTACION VIGENTES A JULIO DE 1990
DE PIELS DE CRIADERO.

<u>NADE</u>	<u>Especie</u>	<u>DE</u>	<u>INTA</u>	<u>Estad.</u>	<u>DT</u>
<u>En bruto</u>					
43.01.01.01.00	Visón	10,0	1,5	3,0	No
43.01.02.09.00	Nutria	10,0	1,5	3,0	No
43.01.02.12.01	Zorro	10,0	1,5	3,0	No
43.01.02.05.00	Guanaco	10,0	1,5	3,0	No
<u>CURTIDAS Y ENSAMBLADAS</u>					
Todas las pieles		10,0	1,5	3,0	No
<u>MANUFACTURAS DE PIELS Y CONFECCIONES</u>					
Todas las pieles (1)		0,0	0,0	3%	12,5

(1) Hay empresas que además de las DT, gozan de PEXEX.

Quadro Nº2.52.

ARANCELES DE EXPORTACION VIGENTES A JULIO DE 1990
DE PIELES DE ANIMALES SILVESTRES

<u>NADE</u>	<u>Especie</u>	<u>DE(1)</u>	<u>INTA</u>	<u>Estad.</u>	<u>OT</u>
<u>En bruto</u>					
43.01.01.90.00	Visón	30,0	1,5	3,0	No
43.01.02.01.99	Nutria	48,0	1,5	3,0	No
43.01.02.12.99	Zorro	48,0	1,5	3,0	No
43.01.02.05.00	Guanaco	48,0	1,5	3,0	No
43.01.02.11.00	Zorrino	48,0	1,5	3,0	No

(1) Incluye derechos de exportación anteriores más adicional.

Los países más importantes en el comercio externo, principalmente en el norte de Europa, han comercializado y aún lo hacen, gran proporción de sus pieles de criadero en bruto, y de esa forma han conseguido un crecimiento sostenido de la actividad.

La Argentina en 1945 contaba con plantales de visón similares a Rusia y Finlandia. En 1960 llegó a tener una capacidad instalada de 200.000 pieles/año. La producción actual

es de 130.000 pieles. En contraste, Rusia produce más de 100 millones de pieles por año, exportando 4,5 millones en bruto. Dinamarca 12 millones para la exportación; Finlandia, Suecia, Noruega e Islandia producen 6,5 millones de pieles que exportan sin curtir en un 95%. De modo que sin tomar estos hechos como prueba de una relación causa-efecto, pareciera ser que al menos en el caso del visón, las restricciones al comercio exterior de pieles en bruto, producen un estancamiento de la actividad.

Con estos elementos se pueden inferir un conjunto de conjunciones aplicables a la Provincia de Santa Cruz:

1. Las limitaciones (prohibiciones, cupos, etc.) a la producción de pieles de origen silvestre, que es el caso de Santa Cruz, no serán relajadas (1) por los compromisos internacionales existentes. Esto lleva a pensar que la producción de pieles solo podrá desarrollarse en forma sostenida, en criaderos de producción intensiva.
2. La organización de la comercialización de pieles en bruto de la Provincia, podrá tener algún efecto sobre los precios con ventajas para los cazadores locales pero con escasos e-

(1). Salvo excepciones. Actualmente está en estado de liberalización de limitaciones para la caza del zorrino en la Provincia de Santa Cruz. FUENTE: Dirección Nacional de Fauna Silvestre. Luis Cajal.

fectos en el volumen ofertado por las limitaciones crecientes a la caza.

3. La comercialización externa de los productos Santacruceños, continuará dominada por los operadores del sistema en Buenos Aires.
4. Las condiciones para la instalación de curtiembres y fábricas de ensamblado y confecciones, parecieran no ser ventajosas en las actuales circunstancias.
5. La instalación de criaderos de visón y zorros en la provincia tienen muchas posibilidades de desarrollarse en forma sostenida, siempre que existan los incentivos y las motivaciones necesarias para concretar las radicaciones.
6. Existen algunas dudas sobre la bondad de los proyectos actualmente en discusión. Los mismos están basados en la utilización de los residuos pesqueros cuya disponibilidad no es continua a lo largo del año (las flotas tienen períodos de zafra continuados para distintas especies). La cría de visones y zorros pasaría a depender de otras fuentes de proteína animal (ovinos) con el consiguiente aumento de los costos. Si bien esto no inviabiliza los proyectos, será necesario estudiar la alternativa más conveniente. Debe destacarse que a nivel de proyectos, los piscícolas están pensando en la misma fuente de alimentación.

7. La cría de animales pilíferos en semi-cautiverio, no parece ser económicamente conveniente por el elevado costo de los cercos para evitar fugas o penetración de depredadores.

3. LIEBRES

3.1 Oferta y comercialización internas

La caza de la liebre en la provincia al igual que en el resto del país tiene como destino el consumo humano de su carne y el aprovechamiento de las pieles para confecciones de vestimenta y otros usos.⁽¹⁾ La demanda de carne es externa, no habiendo en el país un significativo consumo.

Por otra parte los países compradores han ido modificando sus compras hacia productos con mayor elaboración. Es así que las exportaciones de liebres enteras que era usual en la década del 60 pasó a ser reemplazada por la comercialización de pieles, pelos y carnes elaboradas, algunas de ellas prácticamente preparadas para la distribución minorista.

La provincia de Santa Cruz al no tener en su ámbito ninguna planta de transformación, ha conformado un sistema de caza, acopio y comercialización muy peculiar y dependiente de los centros de procesamiento ubicadas preferentemente en la provincia de Buenos Aires.

Si bien no existen datos fidedignos sobre la producción anual, la estimación de la Dirección de Comercio Exterior la sitúa en unas 200 mil, en tanto que el Consejo Agrario provincial indica un mínimo de 250 mil liebres anuales, con lo que se tendría un volumen apreciable como para tentar acciones que tiendan a mejorar la situación de este subsector de la economía santacruceña.

La temporada de la caza de liebre se inicia el 1° de mayo de cada año

(1) El mayor uso es la producción de fieltros con pelos de liebres. El pelo más corto se utiliza mezclado con otras fibras en hilatura. El pro-

y se extiende hasta fin de agosto. La caza en la provincia es irregular en lo que hace a los cazadores participantes.

Existen años en los que operan gran cantidad de cazadores profesionales articulados con acopiadores o frigoríficos exportadores, y en otras ocasiones la producción de la caza practicada por cazadores amateurs cobra mayor importancia.

De cualquier forma el mayor nivel de acopio en la provincia lo efectúa el Frigorífico La Azuleña localizado en Azul (Provincia de Buenos Aires) que transporta el producto de la caza para ser procesado en la citada planta.

Durante la última temporada hubo una intensa actividad de cazadores profesionales del citado frigorífico que originaron algunas controversias sobre si el grado de extracción comprometía la fauna local. En este sentido la opinión de los funcionarios de la Dirección Provincial de la Fauna dependiente del Consejo Agrario aseguran que no hay daño a la población de liebres en los niveles actuales de extracción pudiendo continuarse con el nivel de actividad sin afectar el equilibrio biológico.

En la provincia de Santa Cruz existen dos proyectos de implantación de frigoríficos que operarían en el mercado interno.

Por una parte la firma Cuericar S.A. que aparentemente está instalando un frigorífico para ovinos en la localidad de Gobernador Gregores, tendría intenciones de utilizar la planta, con las modificaciones necesarias, para el procesamiento de liebres ya que en los meses de invierno estaría inactivo.

ceso de curtido no asegura la adherencia de los pelos al cuero.

El proyecto más avanzado sería el de los mismos dueños del Frigorífico La Azuleña (Provincia de Buenos Aires) quien instalaría un frigorífico exclusivo para liebres en la localidad de San Julian bajo el nombre de La Juliana S.A.

Aparentemente el frigorífico La Juliana comenzaría ya a operar en la campaña de 1990.

De concretarse esta operación ya entrarían en el circuito personas con experiencia en el procesamiento y comercialización externa de la producción. Simultáneamente se regularizarían las campañas de caza y las formas de acopio.

3.1.1 Perspectivas de oferta y comercialización interna

La implantación de un proyecto de planta de industrialización de liebres en el puerto de San Julián por parte de una empresa ya consolidada, con conocimientos y relaciones comerciales con los mercados externos tendrá repercusiones favorables en el medio. Los efectos esperados de esta acción pueden sintetizarse en:

- a) Se iniciará un proceso de exportación desde la provincia, en contraste con la sola provisión de materia prima para su proceso y comercialización fuera de la misma.
- b) Mayor facilidad para el control de la actividad por parte del gobierno provincial por concentración de la oferta, procesamiento y comercialización.

- c) Beneficios empresarios derivados de la disminución de los costos de producción por menores fletes, y menores costos de exportación por acceso directo al puerto de San Julián y acceso a los beneficios promocionales para la exportación por puertos patagónicos.
- d) Mejor ordenamiento de las actividades de caza y mayor transparencia en la formación de los precios de la materia prima.
- e) Mejor manejo de la extracción, con menor peligro de sobreextracción por la necesidad de la empresa de mantenerse en actividad.
- f) Aumento de la cantidad de puestos de trabajo.
- g) Mayor actividad del puerto de San Julián.

EXPORTACION DE LIEBRES Y CARNE DE LIBRES

3.2 Análisis Global

Las exportaciones de libres y carnes de liebres (1) constituyen un rubro de relativa importancia. Durante el último quinquenio fueron exportadas en promedio más de 15 millones de dólares anuales con un máximo alcanzado en 1986 de 17.8 millones, en tanto que las actuales se sitúan en los 17.1 millones.

Dejando de lado por inexpresivas las exportaciones de liebres deshuesadas sin trocear, existen cuatro formas diferentes de productos entre las que cabe destacar las carnes sin deshuesar y en trozos que contribuye con el 85% del total exportado. Le siguen las modalidades de liebres sin piel (aun con sus patas sin pelar) y la carne deshuesada en trozos con el 7.6% y 4.8% respectivamente.

Por último, un 2.5% de las exportaciones son liebres con piel.

Cuadro N°3.1

PARTICIPACION DE LOS DIFERENTES TIPOS DE EXPORTACION DE LIBRES

(Promedio 1984-88 en miles de dólares y participación en %)

<u>Producto</u>	<u>Valor promedio</u>	<u>Participación</u>
Liebres con piel	381.6	2.5
Liebres sin piel	1.149.9	7.6
Carne sin deshuesar en trozos	12.934.2	85.1
Carne deshuesada sin trocear	55.8	0.0
Carne deshuesada en trozos	727.5	4.8
Promedio total del quinquenio	<u>15.204.8</u>	<u>100.0</u>

FUENTE: Elaboración propia en base a información de la SICE.

- (1) Las pieles de liebres se analizan en el capítulo de Piel Finas, a excepción de las pieles que se exportan juntamente con su carne (liebres con piel).

Cuadro N°3.2

EXPORTACIONES ANUALES DE LIEBRES, CARNE DE LIEBRES EN EL QUINQUENIO 1984-88
(en dólares valor FOB)

<u>Año</u>	<u>Total</u>	<u>Liebres con piel</u>	<u>Enteras sin piel</u>	<u>Sin deshuesar en trozos</u>	<u>Deshuesada sin trocear</u>	<u>Deshuesada en trozos</u>
1984	12.137.417	266.208	1.541.089	9.970.375		359.745
1985	15.510.694	421.668	1.115.462	13.623.847		349.717
1986	17.760.469	447.610	1.361.195	15.100.845		850.819
1987	13.524.691	270.510	912.225	11.459.168		882.788
1988	17.090.547	501.893	819.735	14.516.949	57.773	1.194.197
1989(1)	386.463	-	-	344.509	-	41.954

FUENTE: SICE

(1) Hasta abril de 1989

Cuadro N°3.3

PARTICIPACION DE LOS TIPOS EXPORTADOS EN EL TOTAL

(Valor total en miles de US\$ y participación en %)

<u>Año</u>	<u>Total</u>	<u>Liebres con piel</u>	<u>Enteras sin piel</u>	<u>Sin deshuesar en trozos</u>	<u>Deshuesada sin trocear</u>	<u>Deshuesada en trozos</u>
1984	12.137.4	2.2	12.7	82.1	-	3.0
1985	15.510.7	2.7	7.2	87.8	-	2.3
1986	17.760.5	2.5	7.7	85.0	-	4.8
1987	13.524.7	2.0	6.8	84.7	-	6.5
1988	17.090.5	2.9	4.8	85.0	0.3	7.0
1989(1)	386.5	-	-	89.1	-	10.9

FUENTE: Elaboración propia en base a información de la SICE.

(1) Hasta abril de 1989.

Para tener una idea más acabada en cuanto a los países compradores se analizó el volumen total de las exportaciones de 1988 sin discriminar por tipo de producto para obtener el ranking general de países.

Durante 1988 hubo 10 países compradores de la Argentina, 3 de los cuales están en el rango de más de 1 millón de dólares a más de 8 millones.

La mayoría de los países (4) están en el intervalo de 0 a 100 mil dólares, en tanto que uno se ubica entre los 200 y 300 miles y dos en el de 600 a 700 miles de dólares.

Cuadro N°3.4

CANTIDAD DE PAISES SEGUN INTERVALO DEL VALOR DE LAS
IMPORTACIONES DESDE ARGENTINA EN 1988

<u>Intervalo en miles de US\$</u>	<u>Cantidad de países</u>
de 0 - 100	4
de 100 - 200	-
de 200 - 300	1
de 300 - 400	-
de 400 - 500	-
de 500 - 600	-
de 600 - 700	2
de 1.000 a 2.000	1
de 5.000 a 6.000	1
más de 8.000	1
Total	<u>10</u>

FUENTE: Elaboración propia con datos de la SICE.

3.2.1 Países importadores de Argentina

En el ranking de países compradores de 1988 se puede apreciar que Alemania RF y Francia absorben más del 83% de las exportaciones totales de liebre y carne de liebre de Argentina. Sólo Alemania compra más de la mitad de las ventas argentinas.

Quadro N°3.5

RANKING DE LOS PAISES COMPRADORES DE LIEBRES Y

CARNES DE LIBRES DE ARGENTINA

VALOR DE LAS COMPRAS Y PARTICIPACION EN 1988

	<u>País</u>	<u>Valor</u> <u>10³ US\$</u>	<u>Participación</u> <u>%</u>
1°	Alemania RF	8.702.7	50.9
2°	Francia	5.511.6	32.2
3°	Italia	1.159.3	6.8
4°	Bélgica-Luxemburgo	698.3	4.1
5°	Países Bajos	607.3	3.6
	Otros países (1)	411.6	2.4
	Total	<u>17.090.5</u>	<u>100.0</u>

FUENTE: Elaboración propia en base a datos de la SICE.

(1) Incluye: Austria; España; Grecia; Noruega y Suiza.

En lo que hace a los rankings desagregados para cada tipo de productos Alemania RF lidera el de carnes de liebres sin deshuesar en trozos que como se dijo anteriormente representa el 85% del total de las exportaciones con lo que se asegura la primacía en general. Francia lidera las importaciones de liebres con piel y carne deshuesada en trozos.

En lo que hace a carnes deshuesada sin trocear, Alemania fue el único comprador (1988) y con valores inexpresivos.

RANKING DE PAISES IMPORTADORES PARA DISTINTOS TIPOS DE PRODUCTOS DE LA LIEBRE
SEGUN VALOR DE LAS COMPRAS EN 1988

Liebres con piel				Liebres sin piel (aun con sus patas sin pelar)			
País	Valor en US\$	Particip. %		País	Valor en US\$	Particip. %	
1° Francia	211.532	42.2		1° Italia	553.340	67.5	
2° Italia	157.449	31.4		2° Francia	237.891	29.0	
3° Belgica-Luxemburgo	108.110	21.5		3° Grecia	19.986	2.5	
Otros (1)	24.802	4.9		Otros (1)	8.518	1.0	
Total	501.893	100.0		Total	819.735	100.0	

(1) Incluye: Países Bajos y Suiza.

(1) Incluye: Bélgica-Luxemburgo y Suiza.

Carne de liebre sin deshuesar en trozos				Carne de liebre deshuesada en trozos			
País	Valor en US\$	Particip. %		País	Valor en US\$	Particip. %	
1° Alemania RF	8.355.238	57.6		1° Francia	612.794	51.3	
2° Francia	4.449.406	30.6		2° Alemania RF	289.672	24.3	
3° Países Bajos	560.943	3.9		3° Bélgica-Luxemburgo	107.569	9.0	
4° Bélgica-Luxemburgo	479.975	3.3		4° Italia	104.461	8.7	
Otros (1)	671.387	4.6		Otros (1)	79.701	6.7	
Total	14.516.949	100.0		Total	1.194.197	100.0	

(1) Incluye: Italia; Suiza; Grecia; Austria y Noruega.

(1) Incluye: España; Países Bajos; Suiza y Austria.

FUENTE: Elaboración propia en base a información de la SICE.

3.2.2 Evolución de las exportaciones argentinas según posición NADE y países importadores en el período 1984-1989.

En este capítulo se analizan las exportaciones argentinas por posición arancelaria en el período 1984-1989. En algunos casos las posiciones sufrieron modificaciones que implican un mayor nivel de desagregación. Esto se da en el caso de subdivisiones que se produjeron a mediados de 1987 en relación al tamaño de los envases (Se otorgaron ventajas tributarias a envases de menor tamaño -supuestamente con mayor valor agregado-). En estos casos el análisis se hace manteniendo la posición arancelaria anterior y se hacen los comentarios pertinentes. Este criterio se basa en el hecho de que la oferta de los productos argentinos no tiene una respuesta inmediata a los citados incentivos fiscales pues debe provocar una modificación en el exterior de los sistemas de comercialización y distribución que se va logrando en forma gradual.

3.2.2.1 Exportaciones de liebres con piel. NADE 02.04.00.01.01.

Las exportaciones argentinas de liebres con piel no muestran, en términos de volumen una tendencia definida. La media del quinquenio es algo inferior a las 500 toneladas. No obstante en términos de valor FOB hay una marcada tendencia creciente (a excepción de 1987 en que se registra el menor volumen del quinquenio) como consecuencia del aumento de los precios. Los valores unitarios calculados como precios implícitos en las exportaciones, crecieron en dólares al 11.4% anual acumulativo alcanzando el máximo en 1988 con 874.7 dólares por tonelada.

Cuadro N°3.7

EXPORTACIONES ARGENTINAS DE LIEBRES CON PIEL

<u>Año</u>	<u>(t)</u>	<u>(10³ US\$)</u>	<u>Valor Unitario US\$/ton.</u>
1984	397.8	266.2	568.6
1985	660.6	421.7	638.4
1986	534.9	447.6	836.8
1987	325.0	270.5	832.0
1988	573.8	501.9	874.7
1989 (1)	-	-	-
Media 84-89	<u>498.4</u>	<u>373.6</u>	<u>749.6</u>

FUENTE: Elaboración propia con datos de la SICE

(1) Hasta abril de 1989

Italia fue el país que importó por mayor valor en el quinquenio, seguido de Francia y Bélgica-Luxemburgo. Suiza por su parte tiene importaciones de poca magnitud pero crecientes a partir de 1986.

Cuadro N°3.8

EXPORTACIONES ARGENTINAS DE LIBRES CON PIEL

(Valores totales en miles de US\$ y participación de países en %)

<u>Países</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>1989 (1)</u>
Bélgica-Luxemburgo	8.1	15.0	4.2	9.1	21.5	-
Francia	30.0	38.1	43.7	20.9	42.1	-
Italia	61.9	46.1	50.7	68.6	31.4	-
Otros	-	0.8	1.4	1.4	5.0	-
Valor en miles de US\$	<u>266.2</u>	<u>421.7</u>	<u>447.6</u>	<u>270.5</u>	<u>501.9</u>	<u>-</u>

FUENTE: Elaboración propia con datos de la SICE.

(1) Hasta abril de 1989

(2) Incluye: Austria; España; Países Bajos y Suiza.

3.2.2.2 Exportaciones de liebres sin piel incluso con sus patas sin pelar.

Las exportaciones de liebres sin piel tienen una marcada tendencia a decrecer en beneficio de productos de mayor valor agregado (en trozos) tanto en volúmenes físicos como en valores. De las 1.471 toneladas exportadas en 1984 se retrae continuamente hasta las 569.4 en 1988 lo que significa -26.8% anual acumulativo en el quinquenio.

Cuadro N°3.9

EXPORTACIONES ARGENTINAS DE LIEBRES SIN PIEL

<u>Año</u>	<u>(t)</u>	<u>10³ US\$</u>	<u>Valor Unitario US\$ part.</u>
1984	1.471.0	1.541.1	1.047.7
1985	1.048.3	1.115.5	1.064.1
1986	1.010.1	1.361.2	1.347.6
1987	696.3	912.2	1.310.1
1988	569.4	819.7	1.439.6
1989 (1)	-	-	-
Prom. 84-88	<u>959.0</u>	<u>1.149.9</u>	<u>1.199.1</u>

FUENTE: Elaboración propia con datos de la SICE

(1) Hasta abril de 1989.

En valores, la disminución es menor (-17.1% a.a.) como consecuencia de un aumento anual de los precios del 8.3%.

Durante el quinquenio hubo 8 países compradores de liebres sin piel de Argentina. La mitad de ellos tuvo una presencia permanente. Italia y Francia fueron los más importantes compradores absorbiendo más del 80% de las compras.

Alemania RF aparece como el tercer país pero con una evolución negativa

que pasó del 37.4% del valor total en 1984 a no efectuar compras en 1988. Ello aparentemente obedece a una substitución de este producto por carne de liebre troceada, en el que aumenta sensiblemente sus compras.

Quadro N°3.10

EXPORTACIONES ARGENTINAS DE LIEBRES SIN PIEL

(Valores totales en miles de US\$ y participación en %)

<u>Países</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>1989(1)</u>
Alemania RF	37.4	27.2	0.2	4.6	-	-
Francia	31.0	32.9	38.5	22.0	29.0	-
Grecia	6.0	7.2	8.6	0.7	2.5	-
Italia	24.9	31.7	49.9	71.6	67.5	-
Otros (2)	0.7	1.0	2.8	1.1	1.0	-
Valor en miles de US\$	<u>1541.1</u>	<u>1115.5</u>	<u>1361.2</u>	<u>912.2</u>	<u>819.7</u>	<u>-</u>

FUENTE: Elaboración propia con datos de la SICE.

(1) Hasta abril de 1989.

(2) Incluye: Bélgica-Luxemburgo; Países Bajos y Suiza.

3.2.2.3 Exportaciones de liebres sin deshuesar en trozos.

NADE 02.04.00.02.01.

Las exportaciones de carne de liebre sin deshuesar y troceada tuvo durante el quinquenio una participación promedio del 85% del total de liebres y carnes de liebres.

El valor de las exportaciones está en el orden de los 13 millones de dólares anuales por algo más de las 8 mil toneladas.

Los precios implícitos en los valores exportados mostraron un rápido

ascenso hasta 1987, año en que alcanzaron un promedio de 1.988 dólares por tonelada. Durante 1988 son algo inferiores para caer bruscamente en los primeros meses de 1989 en más del 31% con respecto al año precedente.

Esta caída inusual de los precios durante los primeros meses del año 1989, es difícil de explicar mas teniendo en cuenta el cúmulo de modificaciones habidas en el tratamiento a las exportaciones argentinas por las autoridades nacionales.

Desde mediados de 1987 la posición arancelaria fue subdividida en exportaciones en envases de contenido neto de hasta 1 Kg (NADE 43.02.00.02.02) y las envasadas con contenido neto superior a 1 Kg (NADE 43.02.00.02.03).

Durante 1988 las exportaciones hechas en envases de menos de 1 Kg (representaron el 39.8% del total) tuvieron precios por tonelada inferiores en un 9% a las efectuadas en envases de mayor capacidad que se suponen, tienen menor valor agregado.

Durante los primeros meses de 1989 la situación resulta más confusa ya que los precios de la carne en envases menores es un 57% inferior que la de los envases mayores, mas teniendo en cuenta la inexplicable reducción con respecto al año anterior.

Quadro N°3.11

EXPORTACIONES ARGENTINAS DE CARNE DE LIEBRE SIN
DESHUESAR EN TROZOS

Año	t	10 ³ US\$	Valor Unitario US\$/ton.
1984	7.691.3	9.970.4	1.296.3
1985	10.504.2	13.623.8	1.297.0
1986	8.323.7	15.100.8	1.814.2
1987	5.764.1	11.459.2	1.988.0
1988	7.955.1	14.516.9	1.824.9
1989 (1)	275.4	344.5	1.250.9
Media 84-88	8.047.7	12.934.2	1.607.2

FUENTE: Elaboración propia con datos de la SICE.

(1) Hasta abril de 1989.

Quadro N°3.12

EXPORTACIONES ARGENTINAS DE CARNE DE LIEBRE SIN DESHUESAR TROCEADA

SEGUN LAS POSICIONES NADE 43.01.00.02.02 Y 43.02.00.02.03

DURANTE 1988 Y 1989 (1)

<u>Exportaciones</u>	<u>1988</u>	<u>1989 (1)</u>
<u>Total Exportado en t</u>	<u>7.955.1</u>	<u>275.4</u>
En envases ≤ 1 Kg	3.348.8	25.2
En envases > 1 Kg	4.606.3	250.2
<u>Total Exportado en 10³ US\$</u>	<u>14.516.9</u>	<u>344.5</u>
En envases ≤ 1 Kg	5.773.7	14.2
En envases > 1 Kg	8.743.2	330.3
<u>Precios implícitos Tot US\$/t</u>	<u>1.824.9</u>	<u>1.250.9</u>
En envases ≤ 1 Kg	1.724.1	563.5
En envases > 1 Kg	1.898.1	1.320.1

FUENTE: Elaboración propia con datos de la SICE.

(1) Hasta abril de 1989.

Ambas posiciones arancelarias tienen el mismo tratamiento tributario, por lo que se supone la existencia de subfacturaciones generadas presumiblemente en medio de la violenta crisis que afectó en especial al sector externo durante el presente año.

Se estima que las subfacturaciones fueron en ventas a Alemania para envases menores a 1 Kg de contenido neto y a Francia para envases con contenido superior a 1 Kg (1).

Alemania RF y Francia son los mayores compradores de la carne de liebre sin deshuesar y troceada seguidos por Bélgica-Luxemburgo y Suiza.

En general, durante el quinquenio entre los dos mayores compradores superaron el 90% de las ventas argentinas salvo en 1988 en que alcanzaron a absorber el 88.1%, como consecuencia de mayores compras efectuadas por los Países Bajos y Bélgica-Luxemburgo.

La tendencia continua durante los primeros meses de 1989 en que Alemania y Francia adquirieron el total de las exportaciones argentinas.

(1) Los precios de exportaciones a Alemania fueron 563.5 dólares por tonelada en envases menores versus 2805.0 US\$ por tonelada en envases mayores. En el caso de Francia el precio para envases mayores fue de 1246.6 US\$ por tonelada.

Cuadro N°3.13

EXPORTACIONES ARGENTINAS DE CARNE DE LIEBRE

SIN DESHUESAR EN TROZOS

(Totales en miles de US\$ y participación en %)

<u>Países</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>1989(1)</u>
Alemania RF	65.8	65.1	64.4	54.0	57.5	13.7
Bélgica-Luxemburgo	1.3	2.1	1.9	3.1	3.3	-
Francia	28.8	28.6	26.3	36.4	30.6	86.3
Italia	0.3	0.1	1.2	3.1	2.4	-
Países Bajos	0.4	0.8	1.3	0.5	3.9	-
Suiza	2.6	2.1	2.4	2.7	1.5	-
Otros (2)	0.8	1.2	2.5	0.2	0.8	-
Valores en miles de US\$	9970.4	13623.8	15100.8	11459.2	14516.9	344.5

FUENTE: Elaboración propia con datos de la SICE.

(1) Hasta abril de 1989.

(2) Incluye: Alemania RD; Austria; Grecia; Noruega y Suecia.

3.2.2.4 Exportaciones de carne deshuesada de liebres sin trocear

NADE 02.04.00.03.01.

Solo hubo exportación de este tipo de producto durante 1988 con destino a Alemania RF por valor de 57.8 mil dólares por 36 toneladas. Aparentemente se trata de un nuevo producto del que no hay antecedentes por lo que no se pueden hacer inferencias con respecto a sus posibilidades futuras.

El precio implícito en el valor de las exportaciones es de 1605.5 dólares FOB por tonelada, lo que implica un producto de inferior calidad que la carne troceada con hueso (Alemania en el mismo año) lo que estaría indicando que el producto obtenido sería subproducto de las de mayor venta (deshue-

sada o sin deshuesar troceada).

3.2.2.5 Exportaciones argentinas de carne deshuesada de liebre en trozos
NADE 02.04.00.04.01.

Las carnes de liebre deshuesadas en trozos son las segundas en importancia en el total de liebres y carnes de liebres exportadas por Argentina. Durante el último quinquenio representaron en promedio el 4.8% del total.

La evolución de las exportaciones de este tipo de productos ha sido favorable con un constante crecimiento del 23.6% anual acumulativo en su participación hasta alcanzar el 7% del total (en valores) en 1988. La tendencia se continúa durante los primeros meses de 1989 con el 10.9% de las exportaciones.

La serie de los últimos 5 años muestra un crecimiento en los últimos tres años en volúmenes físicos y en valores. Los precios unitarios tienen una tendencia sostenida de crecimiento hasta 1987 alcanzando los 1779.1 dólares por tonelada, bajando en 1988 a 1581.3 dólares. Durante los primeros meses de 1989 se observan los precios más elevados de la serie (1883.4 dólares por tonelada).

El mayor valor de las exportaciones en el quinquenio corresponde al año 1988 como consecuencia de ser el año de mayores envíos (755.2 toneladas).

Cuadro N°3.14

EXPORTACIONES DE CARNE DE LIEBRE DESHUESADA EN TROZOS

<u>Año</u>	<u>t</u>	<u>10³ US\$</u>	<u>Valor Unitario US\$/ton.</u>
1984	348.6	359.7	1031.8
1985	372.1	349.7	939.8
1986	585.5	850.8	1453.1
1987	496.2	882.8	1779.1
1988	755.2	1194.2	1581.3
1989 (1)	22.3	42.0	1883.4
Media 84-88	<u>511.5</u>	<u>727.4</u>	<u>1422.1</u>

FUENTE: Elaboración propia en base a datos de la SICE.

(1) Hasta abril de 1989

Al igual que en el caso de las exportaciones de carne de liebres con hueso, durante 1987 hubo un desglose de la posición arancelaria en dos grupos que responden a contenidos netos de los envases de hasta 1 Kg y superiores a 1 Kg (posiciones NADE 04.02.00.04.02 y 04.02.00.04.03 respectivamente).

Los datos muestran una escasa penetración de los envases menores durante 1988 (17.3 en volumen físico y 22% en valores) para afianzarse decididamente en los primeros meses de 1989 (62.2% en volúmenes y 76.9 en valores).

Resulta también consistente que los precios medios sean superiores en el caso de envases menores en ambos años.

Cuadro N°3.15

EXPORTACIONES DE CARNE DE LIEBRE CON HUESO
SEGUN TAMAÑO DE ENVASES

<u>Exportaciones</u>	<u>1988</u>	<u>1989 (1)</u>
<u>Total Exportado en t</u>	<u>755.2</u>	<u>22.3</u>
Envases \leq 1 Kg	130.9	13.9
Envases $>$ 1 Kg	624.3	8.4
<u>Total Exportado en 10³ US\$</u>	<u>1.194.2</u>	<u>42.0</u>
Envases \leq 1 Kg	251.3	32.3
Envases $>$ 1 Kg	942.9	9.7
<u>Precios implícitos US\$/ton</u>	<u>1.581.3</u>	<u>1.883.4</u>
Envases \leq 1 Kg	1.919.8	2.323.7
Envases $>$ 1 Kg	1.510.3	1.154.8

FUENTE: Elaboración propia con datos de la SICE.

(1) Hasta abril de 1989.

No obstante las diferencias en los precios unitarios en toneladas para los diferentes envases son muy amplias en los primeros meses de 1989 donde se alcanza al 50.3% en favor de los envases menores, lo que hace suponer como en el caso de las carnes con hueso, algún tipo de subfacturación.

También en este caso los países importadores involucrados son los mayores importadores Francia y Alemania RF.

Francia es el principal país importador con presencia continuada en los últimos 5 años y una participación decreciente ante la presencia de otros países como Alemania RF en los dos últimos años, Bélgica-Luxemburgo con participaciones menores pero crecientes en todo el período, al igual que Suiza y la entrada de Italia en 1988 con el 8.8% de las compras.

Quadro N°3.16

EXPORTACIONES DE CARNE DE LIEBRE DESHUESADA EN TROZOS

(Totales en miles de dólares y participación en %)

<u>Países</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>1989(1)</u>
Alemania RF	5.3	-	-	15.5	24.3	76.9
Bélgica-Luxemburgo	2.8	5.4	6.3	4.7	9.0	-
Francia	89.3	88.1	85.7	73.3	51.3	23.1
Italia	-	-	-	-	8.8	-
Países Bajos	0.7	-	2.0	3.2	2.2	-
Suiza	1.9	3.4	4.3	3.3	2.4	-
Otros (2)	-	3.1	1.7	-	2.0	-
Valores en miles de US\$	<u>359.7</u>	<u>349.7</u>	<u>850.8</u>	<u>882.8</u>	<u>1194.2</u>	<u>42.0</u>

FUENTE: Elaboración propia con datos de la SICE.

(1) Hasta abril de 1989.

(2) Incluye: Austria; España y Suecia.

3.3. Mercados Externos

Los países importadores de liebres y carne de liebres son los países de Europa Central, lugar desde donde procede la especie (*Lepus Europeanus*) difundida en la Argentina, Uruguay y Chile.

Argentina y en menor medida Uruguay y Chile, son los únicos países que abastecen al Mercado Europeo fuera de las temporadas de caza local, época en que existen restricciones a la importación.

Durante la temporada de caza en Europa (contraestación con Argentina) existe un activo comercio de liebres entre los propios países productores, siendo los mayores proveedores los Países Bajos, el Reino Unido, Francia, y en menor medida Italia y Alemania.

En contraste, en épocas de caza del Hemisferio Sur, el mayor país comprador es Alemania RF. seguido de Francia, Italia, Bélgica y Luxemburgo. En menores cantidades Grecia también es compradora de liebres argentinas.

Sin embargo, debe hacerse notar que el liderazgo Alemán en las compras de liebres y carnes de liebres no es mantenido en todos los tipos de producción.

Alemania es el mayor comprador de carne de liebre con hueso troceada. Este tipo de producto representa el 85,1% de las

ventas argentinas y Alemania participó con el 60,5% del total de las ventas (volúmenes físicos) del quinquenio 1984-1988.

El total de las compras europeas de este tipo de carne de liebres procedente de Argentina, ha sufrido variaciones, alcanzando un pico máximo de 10,5 mil toneladas en 1985. Existe una leve tendencia negativa en los volúmenes físicos del quinquenio pero un crecimiento en los valores(1).

Dentro de este grupo, el comportamiento del Mercado Alemán mostró una caída mayor en los volúmenes y una recuperación menor en los valores.

El comportamiento de los otros mercados importantes para la carne de liebres sin deshuesar troceada, fue de aumento de los volúmenes físicos como en valores. Los países que siguen en importancia a Alemania son Francia, Bélgica, Luxemburgo e Italia.

Si bien durante el último quinquenio los liebres sin piel fueron el segundo tipo de producto más importante por su volumen físico y valores, la paulatina disminución de las compras, per-

(1). Las ventas argentinas de este producto disminuyeron en media a razón de 421,3 miles de toneladas anuales (en ajuste lineal) lo que significa un 5% sobre el promedio del quinquenio. Los valores con el mismo procedimiento, muestran un crecimiento de 692,4 miles de dólares anuales. Esto es el 5% sobre el promedio del quinquenio.

mitió a las carnes de liebres deshuesada y troceada superarlas tanto en volumen como en valores hacia el fin del quinquenio.

Los mercados de la liebre deshuesada y troceada aumentaron de las 398,6 toneladas a las 755,2 y sus valores de 357,7 mil dólares a 1,2 millones de dólares.

En este mercado lidera Francia con compras por 407,6 y 612,8 mil dólares en 1988. Alemania ocupa el segundo lugar seguido de Bélgica, Luxemburgo y Suiza.

En el mercado de liebres enteras sin piel, la demanda va declinando continuamente tanto en valores como en volumen físicos. El mayor comprador es Italia que no tiene una tendencia definida en sus volúmenes adquiridos.

En cambio los otros países que al principio del quinquenio eran los mayores compradores (Francia y Alemania) fueron paulatinamente reduciendo sus compras.

Los mercados de liebres con piel muestran una tendencia oscilante siendo el más importante Francia, seguido de Italia y Bélgica-Luxemburgo.

Parte de la recuperación de los valores que muestran los envíos de carne troceada puede atribuirse al mayor costo que significa la utilización de envases plásticos termocontraíbles. La tendencia tanto en carnes troceadas, es hacia envases individuales

para la venta directa al consumidor.

En general, los volúmenes físicos de liebres y carnes de liebres absorbidos por el Mercado Europeo son procedentes de Argentina en un 80-85%(1); el resto es aportado por Uruguay, Chile, Polonia y Hungría.

Las ventas argentinas han tenido en los últimos años valores oscilantes entre 7,3 mil y 12,6 mil toneladas anuales. Históricamente se alcanzó a exportar hasta 18 mil toneladas (año 1972/73) para estabilizarse entre los 10 y 14 mil toneladas,

Este nuevo nivel de consumo de carnes de liebres obedece según la Cámara que agrupa a los procesadores, a la incorporación de substitutos que están ganando mercado en Europa. Estos "nuevos productos" son las carnes de conejo salvaje de China, carne de ciervo de Nueva Zelanda, canguros de Australia, etc.

A ello debe sumarse la disminución del tamaño del mercado en 1987 (pronosticada con acierto por la Cámara de Procesadores) por el efecto del desastre nuclear de Chernobyl y la actitud de los consumidores de carnes de animales silvestres, sin diferenciar su procedencia, frente al temor que inspiraba su consumo.

Debe resaltar que 1987 fue el año de menores exportaciones (7,3 mil toneladas) argentinas.

(1). Cámara Argentina de Productores y Procesadores de Productos de la Fauna Silvestre y sus Derivados. "La Industria Procesadora de la Fauna Silvestre". Abril 1987, pág.45.

Pareciera ser que este efecto pasó, ya que en 1988 se recuperaron los niveles a cerca de las 10 mil toneladas.

Los países de Europa Occidental tienen diferentes restricciones en cuanto al tratamiento sanitario que deben recibir las carnes durante su procesamiento.

El país que tiene mayores exigencias es Alemania RF. Las plantas procesadoras deben ser habilitadas por SENASA para acceder a los mercados conforme de las exigencias de estos (1). Del total de empresas hay 8 que poseen plantas frigoríficas habilitadas para exportar a Alemania RF; las restantes poseen habilitaciones para otros países europeos.

Las modalidades de operación de las firmas argentinas en los mercados externos, son en general ventas FOB y CFR.

Los fletes son conferenciados y los seguros son generalmente contratados desde el exterior.

Los productos que se exportan tienen diferentes cortes que van desde las liebres enteras con piel hasta envases individuales envasados al vacío para su venta en supermercados.

(1). Decret. 4238/68 y sus modificaciones contiene las especificaciones que deben contar las plantas procesadoras de liebres.

Los productos y precios FOB Buenos Aires en 1988 en toneladas (envases mayores), son:

	<u>US\$/ton.</u>
a) Liebre entera	750,0
b) Liebre evicerada	1250,0
c) Cuartos delanteros	800,0
d) Lomos y cuartos traseros	1700,0
e) Carne deshuesada	1150,0
f) Requechos	350,0

FUENTE: Compañía Industrial "La Azuleña S.A.". Sr. Alejandro Bottin.

Las modalidades de cuartos delanteros, lomos y cuartos traseros y carne deshuesada, debe agregarse la diferenciación, según envases.

Si bien no pudieron obtenerse cotizaciones para los precios en envases individuales(1) y empaques de cortes congelados de 10 a 20 Kg. se sabe que la incidencia de los envases menores es grande en el precio de las exportaciones.

La Consejería Económica en Bélgica Luxemburgo informa sobre cotizaciones CIF y mayoristas en ese mercado para los cortes citados en (d) durante 1986 en el caso de carnes de liebres proce-

(1). Empacado al vacío en material plástico termocontraíble (crayo-vro) con contenido neto de hasta un Kg.

dentes de Argentina.

Las cotizaciones no son directamente comparables por tratarse, en caso de carne congelada en envases mayores, de precios CIF y en el caso de envases individuales, precios mayoristas.

No obstante, sin tener en cuenta los márgenes mayoristas de comercialización la diferencia de cotización a favor de los productos en envases menores, es grande.

Retrotrayendo los precios mayoristas en Bruselas a CIF Amberes sin considerar los márgenes mayoristas, se llegaría a precios que oscilarían entre 3,5 y 4,0 dólares por Kg. para los productos en envases individuales(1).

La comparación con la limitación anotada sería:

- Precios mayoristas Bruselas (envases menores) entre	3,77 y 4,19 U\$S por Kg.
- Precios CIF (más margen mayorista) Amberes entre	3,60 y 4,01 U\$S por Kg.
- Precios CIF (sin margen mayorista) Amberes entre	2,47 y 2,58 U\$S por Kg.
- Diferencia a favor envases menores (incluye margen mayorista) entre	1,13 y 1,43 U\$S por Kg.
- % sobre envases mayores entre	45,7 y 55,4 %

- (1). Se consideraron costos desde CIF Amberes Liner Terms hasta BCU con trasbordo directo (por tratarse de envases individuales) en unidades de menos de 10 kg. (36,46 U\$S por tonelada), costo almacenaje una semana (3,74 U\$S por ton.), costos de aduana (79,94 por Dexte.), costos administrativos (U\$S 66,62 por envío), Flete refrigerado (U\$S 333,07 por camión) y Derechos de Importación 3%. Todo ello para un período de 20 días.



La diferencia real en términos comparables sería cercana a los 1000 dólares por tonelada, más teniendo en cuenta que en el caso de los productos en envases mayores tendrán un costo adicional de acondicionamiento en frigoríficos locales (estos son en general un 120% superiores a los envíos con transbordo directo).

Las importaciones de carne de liebre congelada por Bélgica-Luxemburgo, oscilan alrededor de las 2 mil toneladas anuales.

De los precios implícitos en los valores CIF en el quinquenio 1982-1986 se observa un leve crecimiento en las compras del 2,6% anual en volúmenes físicos y del 4,7% anual en los valores lo que implica un leve aumento de los precios.

El abastecimiento de este mercado es hecho en su mayoría desde países de Europa (Países Bajos, Reino Unido, Francia, Alemania RF. e Italia). Argentina participa de este mercado con toneladas que la colocan en algunos años entre los cinco países que más exportan al mismo.

3.4. Perspectivas de Exportación desde Santa Cruz

Las limitaciones que tiene la Provincia de Santa Cruz para la caza y exportación de liebres a los mercados internacionales son en términos generales, las siguientes:

- menor densidad de liebres por Km² en relación a las zonas tradicionalmente explotadas,
- menor peso medio de las liebres santacruceñas por inferiores

condiciones de alimentación,

- necesidad de formación de equipos de cazadores profesionales en la provincia, y
- menores posibilidades de acceso a fletes regulares a los mercados externos desde la provincia.

Sin embargo, frente a estas restricciones que presenta la provincia, existen posibilidades ciertas de implantar proyectos que ligados a otras ramas de la industria frigorífica, pueden ser viables.

Como se indicó en el informe de avance, hay dos empresas que están realizando los estudios correspondientes para la instalación de frigoríficos que combinando la actividad de caza y procesamiento de liebres con las de faena de ovinos, piensan lograr rentabilidad que permitan efectuar las inversiones.

Aparentemente la firma Cuericar SA. está más ligada a las actividades dependientes del ganado ovino, en tanto que la "Compañía Industrial" La Azuleña SA es una tradicional industria exportadora de liebres y carnes de liebres a Alemania RF. y Holanda.

Según informaciones de La Azuleña(1) la decisión sobre la inversión para el funcionamiento de una planta frigorífica en San Julián aún está en estudio.

(1). Cía. Industrial La Azuleña SA. Planta en Azul, Prov. de Bs. Aires. Dom. Comercial: San Martín 424, Piso 4º, Capital Federal. Sr. Alejandro Bottin.

Para el corriente año, los derechos de exportación hacia el inicio de las exportaciones (mayo; la temporada de caza se inicia el 1º de Mayo) estarán en el 14% sobre el valor imponible del valor FOB, en tanto que para el mes de Julio (casi fin de temporada en la región pampeana) alcanzarán el piso del 10% (1).

La temporada de caza en la provincia se retrasa hasta el mes de agosto debido al riguroso clima invernal de Santa Cruz que no permite hacerlo antes. Esto podría tener efectos contrarios en los casos de abundantes zafra de forma en que se llegaría a los mercados operando con abundantes existencias. En contraste, podría ser altamente beneficioso en años de escasa oferta o aumento de la demanda.

Por otra parte, las empresas interesadas seguramente tendrán en cuenta para la toma de las decisiones, los beneficios tributarios adicionales para las exportaciones desde puertos patagónicos.

En síntesis, se estima que la incursión de una firma tradicional exportadora de liebres y carnes de liebres en la provincia, es una garantía de solucionar los problemas que implica esta actividad.

El conocimiento y experiencia de esta firma sobre los problemas de producción, procesamiento y exportación, son los elementos que permiten ser optimistas en el desarrollo de esta ac-

(1). A ello deberán sumarse las tributaciones de 3% de estadística, 1,5% contribución al INTA más los de negociación de divisas.

tividad en la provincia.

Finalmente para toda la actividad liebrera nacional, sería conveniente el otorgamiento de beneficios tributarios (menores o nulos derechos de exportación) adicionales a la exportación de productos de mayor valor agregado. Esto es a cortes envasados al vacío en contenidos netos inferiores a un Kg. y eventualmente el otorgamiento de PEEK orientados a esos productos (1), e inclusión en los programas de importaciones temporarias automáticas (importación de plástico para envasado).

- (1). Ninguna de las firmas exportadoras goza de beneficios del PEEK. Cámara Argentina de Productores y Procesadores de Productos de la Fauna Silvestre y sus Derivados.
Asociación de Industrias Argentinas de Carnes. Informante:
Director: Lic. Miguel Gorelik.

4. Acuicultura.

La acuicultura es la producción de peces crustáceos, moluscos, algas atec. mediante la acción del hombre en sistemas acuáticos naturales o artificiales.

Las actividades de acuicultura son realizadas en el mundo desde hace mucho tiempo, pero es en las últimas décadas que se han desarrollado y difundido tecnologías que han derivado en una intensa actividad económica.

Las perspectivas de estas actividades son de un crecimiento sostenido, habiendo estimaciones de duplicar la producción mundial actual para fines del presente siglo(1).

La Argentina y en especial la Ptovincia de Santa Cruz, tienen abundantes recursos naturales de excelente calidad para el desarrollo de algunas de las ramas de esta actividad.

4.1. Producción

4.1.1. Producción Mundial.

La producción mundial en acuicultura, según los últimos datos disponibles (2) indican un total algo superior

(1). Chiodo, Luis M. "Acuicultura, desarrollo y perspectivas" . Rev. Redes de la industria pesquera nacional. Año 4 N° 46. 1989.

(2). Corresponden a 1985. Datos publicados por UNDP-FAO en 1988.

a las 4,7 millones de toneladas anuales.

La mayor parte de la producción (44,5%) corresponde a peces, siguiendo los moluscos y algas.

Cuadro N°4.1.

PRODUCCION MUNDIAL EN ACUICULTURA (1985)

(en miles de toneladas y %)

<u>Total Mundial</u>	<u>10.587,3</u>	<u>100,0</u>
Peces	4.717,5	44,6
Crustáceos	265,7	2,5
Moluscos	2.798,6	26,4
Algas	2.777,2	26,2
Otros	28,3	0,3

FUENTE: UNDP-FAO. 1988.

Más del 84% de la producción mundial acuícola procede de Asia. La producción europea alcanza a algo menos del 8%, en tanto que América del Norte participa en el 3,7%. Le siguen en orden de importancia Rusia con el 2,8%. América del Sur y Africa participan con solo el 0,6% cada una.

La producción mundial de salmón está en el orden de las 600 mil toneladas con un valor de 2000 millones de dólares.

La producción de la piscicultura, es similar a la general con una menor proporción para Asia que se distribuye en pequeños aumentos en el resto de los continentes.

Cuadro N°4.2.

PRODUCCION MUNDIAL DE PISCICULTURA (1985)
(en %)

<u>Total</u>	<u>100,0</u>
Africa	0,3
A. del Norte	4,1
A. del Sur	0,6
Asia	30,4
Europa	7,2
Oceanía	0,2
URSS.	6,2

FUENTE: UNDP-FAO. 1988.

Datos más recientes 1989(1) indican una producción de 713,6 miles de toneladas producidas en Europa, lo que indica el fuerte crecimiento que está experimentando esta actividad.

(1). Asociación Latinoamericana de Acuicultura (ALA). Informativo Año II. Marzo-Abril de 1989, págs. 7 y 8.

En América Latina la actividad acuícola es poco expresiva en relación a sus economías con excepción de Ecuador donde las granjas camaroneras alcanzaron a lograr ser el segundo productor mundial (8 mil toneladas).

El 90% de la producción acuícola está concentrada en 5 países (México, Brasil, Cuba, Chile y Ecuador) alcanzando en 1987 a superar las 300 mil toneladas entre las diferentes especies (peces, crustáceos, algas, ostras, mejillones, ranas, etc.).

Chile produce truchas y salmones siendo ya un proveedor estable de salmón para la Comunidad Económica Europea.

La Argentina produce unas 350 toneladas de truchas con destino casi exclusivo al mercado interno.

Cuadro N°4.3.

PRODUCCION ACUICOLA EN AMERICA LATINA. 1987 (10³t.)

	<u>Total</u>	<u>Peces</u>	<u>Crustáceos</u>	<u>Moluscos</u>	<u>Algas</u>
1. Repoblación	139	139	-	-	-
2. Piscicultura					
agua dulce	8	8	0,4	-	-
3. Maricultura	162	149	97	54	9
Total	309	149	97,4	54	9

FUENTE: Documento "Reunión Técnica de Planificación en Acuicultura". Proyecto Aquila-Roma-FAO. Mayo 1989.

4.2. Desarrollo de la piscicultura en la Argentina.

Tal como se indicó en el informe de avance(1) desde la primera década del presente siglo se vislumbraron las posibilidades que tenía el país para la producción piscícola. Sin embargo, un conjunto de causas que actuaron en forma concurrente no permitieron un desarrollo sostenido de esta actividad.

Dentro de la piscicultura en la Argentina existen ámbitos diferentes para la producción de distintas especies. Así en las zonas templadas son apropiadas para la producción arterenícola (pejerrey), percas, ranas y peces ornamentales.

Las condiciones ambientales de la patagonia son más propicias para la truchicultura y salmonicultura.

La región objeto de este estudio (Santa Cruz) posee excelentes cualidades para el desarrollo de esta actividad.

La truchicultura en los últimos años está teniendo un desarrollo dinámico en las provincias patagónicas principalmente Río Negro y Neuquén. No obstante, el desarrollo es lento en contraste con la gran disponibilidad de los recursos naturales disponibles(2).

(1). "Oferta y Demanda Exportable de Santa Cruz". Informe de Avance. Noviembre de 1989.

(2). Ibidem pág 72.

La producción comercial de truchas en la Argentina ha crecido un 22,5% anual acumulado desde 1975 a 1988.

La época más dinámica fue en el quinquenio 1975/80 cuando se cuadruplicó la producción a una tasa anual de casi el 32%.

Durante los tres últimos años el crecimiento fue del 11,9 % anual.

Cuadro N° 4.4.

PRODUCCION TRUCHÍCOLA ARGENTINA

Año	Producción (toneladas)
1975	25
1980	100
1985	250
1988	350

FUENTE: "Informe sobre los acuicultores argentinos". Jorge M. Garín y Luis M. Chiodo. INIDEP. 1988.

En la provincia de Santa Cruz no existe producción de truchas en cautiverio, tecnología que se ha desarrollado en Río Negro y Neuquén.

La producción provincial(1) es exclusivamente debida a la captura y repoblamiento parcial en los lagos Cardriel y Buenos Aires.

No existe salmonicultura en el país(2). El único país que produce salmones en América del Sur, es Chile que exporta sus productos a Europa.

Según los técnicos especialistas en producción hay excelentes condiciones para la cría de truchas y salmones, siendo las mayores dificultades el aprovisionamiento de ovas, problemas institucionales que impiden la implantación de proyectos (permisos) y calidad de los recursos humanos.

- (1). Ver estimación en Oferta y Demanda Exportable de Santa Cruz. Informe parcial. F. Otaduy 1989
- (2). La cría de salmones se hace en agua dulce y su engorde en el mar, con captura en el mismo, o durante el retorno a agua dulce para el desove o en jaulas flotantes en el mar, con siembra de smolts criados en agua dulce.

4.2.1. Perspectivas de la acuicultura en Santa Cruz.

Los cultivos posibles en la provincia de Santa Cruz, según los trabajos realizados por el Instituto Nacional de Desarrollo Pesquero (Proyecto FAO-AQUILA) y la Secretaría de Ciencia y Técnica (Gargiulo y Otros) están centrados en cuatro especies: Truchas , salmón, mejillón y camarón.

Para el caso de las truchas el INDEP indica que en la provincia ya se esté realizando algún tipo de manejo. En las restantes especies se infiere su posibilidad pero aún no hay experiencias empíricas.

Un trabajo realizado por el Convenio de Cooperación SAG y P-IIICA-PNUD-BIRF incluye el estudio de factibilidad técnico-operativo económico y financiero de Modelos de Explotación en Truchicultura Intensiva Comercial (1).

Los modelos tienden a lograr un sistema exportador y sus dimensionamientos son de 30, 120 y 230 toneladas anuales.

Para cada uno de los modelos se ofrecen dos sistemas de producción (uno con ciclo completo en tierra y el otro con cría y recría en tierra y engorde en jaulas flotantes).

El trabajo muestra los flujos netos de caja pero no

(1). Miguel Garín, Luis M. Chiodo y Margarita Petroff.

han sido presentadas las tasas internas de retorno, su estimación ofrece resultados satisfactorios(1).

Para el caso del salmón, si bien no se encontraron estudios de proyectos, se conoce el interés de productores chilenos de estos peces, para comercializar producción argentina en razón de no poder atender la demanda creciente en Europa(2).

Tanto en truchicultura como en salmonicultura se estaría frente a enormes posibilidades de expansión (que no pueden ser evaluados en el contexto del presente trabajo) pero que para su logro deberían existir condiciones de fomento, créditos, disminución de costos de fletes y asistencia técnica.

Esta actividad, además de la producción de carnes de pescado, podría ser complementada por la comercialización de semillas en intercambio con el Hemisferio Norte.

La producción de salmónidos opera en forma de contraestación con el Hemisferio Norte, donde la venta de truchas obtendría aproximadamente un 13% de sobreprecio en relación con

- (1). Calculadas en base a los flujos presentados, las TIR en los establecimientos chicos en tierra muestran valores que oscilan entre 11,4 y 15,6 para 11 años según alternativas de costos de alimentos balanceados y precios de venta. En los modelos mayores en tierra y agua alcanzan el 25,6 en 11 años.
- (2). Información proporcionada por Rigon SRL. Exportador de liebres.

las épocas de producción local.

El intercambio de semilla con el Hemisferio Norte, permitiría aumentar la oferta para el mercado interno de productos en fresco.

Cabe destacar que la sola implantación de un proyecto mediano o grande en la Provincia de Santa Cruz, produciría el efecto de sobrepasar la producción actual(1) en 2,4 a 4,6 veces. En el caso de los proyectos pequeños, la instalación solo de 2 de estos, representaría un aumento del 120% de la producción actual.

Por lo expuesto, se infiere que esta actividad puede llegar a ser de gran peso en la economía santacruceña.

Una de las maneras para lograr un mayor dinamismo de este subsector de la economía, parece ser la motivación a efectuar inversiones en esta actividad por parte del sector de pesca marítima que actualmente se está desarrollando en la Provincia.

Esto surge por el hecho de que las empresas de pesca marítima, tienen las ventajas comparativas derivadas de su actividad, tales como infraestructura de procesamiento, cadenas de frío, deshechos de pescado utilizables en la producción de alimentos balanceados, sistemas de comercialización internos

(1). La producción comercial actual es estimada en 50 toneladas anuales. Ver informe de avance F. Otaduy, pág.72.

y de exportación, y mejores condiciones para armar flotes.

4.2.2. Comercialización

La producción anual de truchas tiene como destino casi exclusivo, el mercado interno. Las empresas productoras mayores, están integradas verticalmente.

El destino de la producción es Buenos Aires y Bariloche.

La producción de Santa Cruz es enviada a Buenos Aires tanto en latas (San Julián SACIF) como en fresco (Los Antiguos SA. ha enfrentado algunos problemas de calidad en los enlatados).

La salmonicultura en el Río Traful tiene como destino la venta en fresco y a ahumadores (100 toneladas/año)

Truchas del sur, de Junín de los Andes (100 toneladas anuales) vende toda su producción en forma directa a minoristas en Buenos Aires, en fresco y ahumado.

Vaitere S.A. de San Martín de los Andes vende en forma directa a Buenos Aires (70 toneladas anuales) evicérado y ahumado, en tanto que truchas Río Negro S.A. del Bolsón (30 toneladas año) vende fresco y enlatado en Bariloche.

La actual tendencia es al empaquetado al vacío total. Con los actuales costos de producción que dejan un margen sustancial para los productores, las condiciones del mercado interno, les permiten obtener un precio elevado (1) que invisibiliza la exportación.

Los modelos de producción proyectados para atender la mayor demanda, permitirían obtener mayores beneficios en los pequeños productores (47%) y algo menores en la escala intermedia (40%) pero en condiciones de precios sensiblemente ventajosas como para acceder a los mercados externos (2).

El citado trabajo indica que se ha iniciado, en forma esporádica, la exportación de carnes de truchas al Brasil (A. García) citando como limitantes el excesivo costo del flete. El mismo informe señala que Santa Cruz y Tierra del Fuego son áreas con condiciones de producción para exportación de carnes y huevos.(3).

- (1). Ibidem. "Informe sobre los Acuicultores Argentinos", Garín-Chiodo. 1988. Precio actual U\$S3,47 por Kg. El margen de beneficio se estima en 30 a 47,5% sobre costos de producción.
- (2). Ibidem. Garín-Chiodo. El precio de venta para estos modelos de explotación teórica tipo es de U\$S2,50 y U\$S 2,75 por Kg. TKN.
- (3). Ibidem Garín-Chiodo. Las otras provincias patagónicas tendrían como actividad la producción de carnes para el mercado local salvo Neuquén y Río Negro que podrían acceder a mercados externos con cultivo intensivo tradicional.

4.2.3. Demanda Mundial

El consumo de pescado en el mundo, tiene enormes variaciones de acuerdo con las diferentes posiciones geográficas, acceso a los recursos y medios de captura. Es así que aquellos países ubicados en islas o con abundantes lagos tienen elevados consumos frente a países mediterráneos o con escaso litoral marítimo. Esta afirmación es de carácter general habiendo países con capturas importantes para la exportación y mínimo consumo interno (1).

El mayor consumo per cápita se observa en Islandia que alcanza a los 88,4 Kg. por habitante, anuales.

Para tener una mayor apreciación sobre los hábitos de consumo de pescado en el mundo, se muestran a continuación los países de mayor y menor consumo relativo, según las grandes regiones del mundo.

- (1). Por ejemplo Honduras que tiene una importante actividad (Roatan) está entre los 6 países de menor consumo del mundo 1,0 Kg/habitante año.

Cuadro N°4.5.

CONSUMO DE PESCADO PARA DIFERENTES REGIONES EN EL MUNDO

<u>América del Norte</u>	<u>Kg. per cápita anuales</u>
Canadá	21,4
EE.UU.	17,4
<u>América Central</u>	<u>Kg. per cápita anuales</u>
Países de mayor consumo:	
Guadalupe	49,2
Martinica	47,6
St. Christopher N.	33,0
Cayman	33,6
Barbados	33,6
Países de menor consumo:	
Guatemala	0,5
Honduras	1,0
El Salvador	1,4
<u>América del Sur</u>	<u>Kg. per cápita anuales</u>
Países de mayor consumo:	
Guyana (Franc.)	37,0
Guyana	23,4
Perú	20,0
Chile	18,7
Ecuador	14,2
Países de menor consumo:	
Bolivia	1,6
Colombia	3,3
Argentina	5,7
Brasil	6,2

Europa

Kg./hab.año

Países de mayor consumo:

Islandia	88,4
Noruega	46,0
Portugal	36,6
Finlandia	34,3
España	34,2
Rusia	27,3

Países de menor consumo:

Yugoslavia	3,4
Checoslovaquia	4,6
Albania	4,7
Hungría	4,7
Austria	6,5

Cercano Oriente

Países de mayor consumo:

Oman	35,5
Yemen (Aden)	25,1
Emiratos Arabes	20,0
Bahrain	18,5
Chipre	10,1

Países de menor consumo:

Líbano	0,5
Afganistán	0,1
Sudán	1,4
Irak	1,5
Siria	1,6

Lejano Oriente

kg/hab. año

Países de mayor consumo:

Japón	74,5
Hong Kong	45,0
Corea del Sur	44,4
Maldivas	44,4
Malasia	44,1

Países de menor consumo:

Nepal	0,3
Mongolia	1,0
Pakistán	1,7
India	3,1
China	4,0

Africa

Países de mayor consumo:

Seychelles	47,5
Congo	33,4
Cabo Verde	30,4
Gabón	24,3
Reunión	22,6

Países de menor consumo:

Etiopía	0,1
Rwanda	0,2
Níger	0,9
Burkina Faso	1,5
Botswana	2,5

FUENTES: En base a información de FAO.

La producción mundial de salmónes supera las 600 mil toneladas capturadas casi en su totalidad en el Pacífico Norte (99%) el resto se produce en el Atlántico Norte. En el Hemisferio Sur solo Chile es productor con exportaciones que alcanzan a las mil toneladas.

La demanda de los propios países productores alcanza al 66,6% en tanto que el resto se dedica al comercio exterior.

El 35% de la demanda es de salmón en fresco o congelado, el resto es enlatado.

Los principales países productores son Canadá, EEUU, Rusia y Japón.

El mercado externo es dominado por los EEUU. que a su vez es gran importador de salmón juntamente con Europa y Japón.

Como consecuencia de la estacionalidad de las producciones se producen estos intercambios ya que se observan diferencias en los precios CIF en el mercado de la Comunidad Económica Europea de hasta un 20% a favor del pescado fresco frente al congelado como consecuencia de los costos diferenciados de comercialización y embalaje.

Los precios de exportación de EEUU. han crecido en los últimos años.(1)

(1). Hel Hartfield Consultants Ltda. e ICASA "Granjas de salmónes, bases para un proyecto". Mayo 1986.

Cuadro Nº 4.6.

PRECIOS FOB USA DE SALTOMILLOS

	Precios FOB EMU. <u>en US\$/Kg.</u>
Promedio últimos 20 años	4,55
Promedio últimos 10 años	5,62
Año 1985	6,00

Los valores de las exportaciones norteamericanas en 1984 alcanzaron precios CIF Europa de 7,15 US\$/Kg. en tanto que Chile alcanza los mismos precios durante 1985, ocasión en que exportó unas 1000 toneladas.

Las capturas de salmón en el Hemisferio Norte se efectúan de Julio a Octubre. Fuera de ese período el mercado queda desabastecido en fresco produciéndose diferencias de precio frente al congelado, siendo que ambos son superiores en un 13% y 8% respectivamente.

Los países del Hemisferio Sur tienen la oportunidad de acceder a esos mercados de contraestación.

Se efectuaron cálculos aproximados de las cotizaciones FOB, FOB, CFR y CIF basados en las alternativas de precios de los distintos modelos de producción elaborados por la SAC y P, IICA, EMUD y BIRF para los diferentes tipos de tecnología y dimensionamientos utilizados.

Los costos de los fletes aéreos de cabotaje e internacionales fueron proporcionados por la Gerencia de Cargas de Aerolíneas Argentinas.

Los fletes marítimos fueron estimados por indicaciones de la Agencia Marítima J.R. William. El cálculo con transporte marítimo no incluye el seguro, llegándose entonces al precio CFR (costo y flete) en razón de que según los informantes, ésa es la modalidad de cotización para el transporte refrigerado de este tipo de productos, por cuanto los seguros en Argentina son excesivamente más caros que en el exterior (1).

Los costos de procesamiento en el caso de productos en fresco (evicerados), prácticamente incluyen el embalaje, pues son realizados por el propio personal que se ocupa de la producción.

El manipuleo y carga hasta puerto o aeropuerto también lo realiza el propio personal.

Existe una modalidad de packaging que no ha sido tomada en cuenta (envasado al vacío total con material termocontraíble) por falta de costos fidedignos. No obstante siendo el material de empaque totalmente importado y pudiendo accederse a importación temporaria, se asume que la posición de los costos refrigerados, congelados y ahumados, se mantendrán frente a

(1). Informante: Sr. Juan Carlos Molaguero.

competencias de precios de productos con esos tipos de envase. Estos envases son de alto costo y también obtienen mayores precios (lo mismo sucede en las exportaciones de carne de liebres).

Las ganancias de los productores ya están incluidas en los precios utilizados en los proyectos tal como se indica en el punto 4.2.2.

A los efectos de mantener inalterados los precios de venta EXW (Exwork) se calcularon las cotizaciones FOB en función de los componentes de costos. A estos últimos se les atribuyó el valor imponible calculando en consecuencia el valor FOB, tomando en cuenta los derechos de exportación que estarán vigentes a partir de Julio de 1990. Se asume por lo tanto que, a partir de esa fecha, esos valores quedarán como piso (constantes).

Cualquier modificación futura en materia de derechos de exportación u otros gravámenes nuevos hará variar consecuentemente los precios FOB (en australes).

Los resultados obtenidos pueden observarse en los cuadros 4.7 al 4.8.

Para el caso de exportaciones en fresco solo se admite

la posibilidad de acceder a los mercados externos por vía aérea.

El transporte deberá ser hecho desde el aeropuerto más cercano a la localización del proyecto en vuelo de cabotaje hasta el Aeroperque Metropolitano. Si la mercadería es despachada en origen (condicionada a la existencia de aduana o resguardo aduanero) la carga tendrá que ser objeto de trámites en las aduanas intervinientes (origen, Aeroperque Metropolitano y Ezeiza). El transporte desde Aeroperque hasta Ezeiza es hecho directamente por Aerolíneas Argentinas a un costo de U\$S 50,00 por carga.

Debe tenerse en cuenta que la capacidad máxima de carga de los aviones de cabotaje es de 3000 Kg., siempre que exista la total disponibilidad de bodega.

El transporte y la transferencia de carga hasta Ezeiza, deberá ser cuidadosamente estudiado teniendo en cuenta los horarios de vuelos de cabotaje y los internacionales para evitar deterioros en la calidad de los productos durante la transferencia de carga (no son camiones refrigerados e intervienen dos aduanas: Aeroperque y Ezeiza) principalmente si se hace en días de altas temperaturas en Buenos Aires.

Las cotizaciones FOA (Ezeiza) resultaron entre 4.043,6

dólares y 4391,2 dólares por tonelada para las alternativas de precios EXW asumidas en los proyectos.

Confrontando estos resultados con los precios FOB de los EEUU. (ver Cuadro 4.7.) se observa que están por debajo de todas las referencias.

Los precios FOA Ezeiza están entre el 3,6 y 12,5% inferiores al promedio FOB de EEUU. en los últimos 20 años, para las dos alternativas de precios EXW.

Con respecto a los precios promedio FOB EEUU. de los últimos 10 años, los precios FOA Ezeiza, se encuentran entre un 23,0 y 39,0% inferiores, y con respecto a los correspondientes al año 1985, se ubican entre el 36,6 y 48,4% inferiores.

Esto muestra que las exportaciones a los costos de producción estimados, están en condiciones de competir ventajosamente con EEUU. (principal exportador).

En relación a los precios CIF las truchas refrigeradas (en fresco) argentinas, alcanzan a valores entre 5425,6 U\$S y 5891,2 para Europa, entre 5345,80 U\$S y 5811,20 U\$S por tonelada en EEUU. y Canadá; y entre 10315,80 U\$S y 10761,20 U\$S por tonelada en el Lejano Oriente (Japón, Corea, etc.).

Cuadro No 4.7.

COTIZACIONES FOB Y CIF PARA TRUCHAS EMBALADAS EN CAJAS

	<u>US\$/Kg.</u>	<u>US\$/Kg.</u>
- Costo de producción s/proyectos (incluye ganancia)	2,50	2,75
- Costo evicorado (pérdida 20%)	3,125	3,4375
- Costo proceso y empaque	0,20	0,20
- Flete refrigerado a Aeroporque Bs.As. (cargas mayores a 500 Kg.)	0,26	0,26
- Flete terrestre Aeroporque Ezeiza (1)	0,05	0,05
- Gastos de exportación 8% sobre costo en Ezeiza	0,2908	0,3158
- Sub Total=Base Imponible	3,9258	4,2633
- COTIZACION FOA(2)	<u>4,0436</u>	<u>4,3912</u>
- Derechos de Exportación 3% Estadística	0,1178	0,1279
- Fletes Internacionales(3):		
1. Europa: París, Roma, Hamburgo, etc.	1,50	1,50
2. EEUU, Costa Este y Oeste. New York, S. Francisco	1,42	1,42
3. Japón: Tokio	6,39	6,39
- COTIZACION CIF:		
Europa	5,4258	5,8912
EEUU.	5,3458	5,8112
Japón	10,3158	10,7812

- (1). US\$ 50 por cada transferencia de carga avión de cabotaje, carga máxima 3000 Kg. Se supone conseguir bodega 1000 Kg. por viaje.
- (2). Calculado sobre la base de: Valor imponible x 1,03=FOA. Existe el Derecho de Estadística del 3%. DS a partir de Julio de 1990.
- (3). Incluye seguro. Para EEUU. y Europa cargas superiores a 1000 Kg. Japón cargas superiores a 500 Kg. Informante Gerencia de Cargas de Aerolíneas Argentinas.

Los valores CIF Europa, para exportaciones norteamericanas en 1984 y chilenas en 1985, alcanzaron 7150,00 US\$ por tonelada.

Esto reafirma la viabilidad de exportar vía aérea, más teniendo en cuenta que los precios de los salmónidos en fresco tienen, en el Hemisferio Norte, una diferencia del 20% en épocas de contraestación.

Para el caso de exportaciones de pescado congelado y transportado en barco, los precios FOB están entre un 0,5 y 9,3% inferiores a los FOB Ezeiza.

Los precios CFR Europa están inferiores en un 33% a los CIF Europa, por vía aérea.

Con respecto a EEUU. y Canadá, los CFR están 51% inferiores a los CIF.

La gran diferencia se observa en envíos al Lejano Oriente donde, transportando por vía marítima, se obtienen precios CFR inferiores entre un 137,7 y 146,3% con respecto a los CIF Lejano Oriente.

Resulta evidente que no se puede acceder a los mercados del Lejano Oriente en la situación actual de costo de fletes aéreos.

Cuadro No 4.6.

COTIZACIONES FOB Y CFR PARA ETICHAS COMESTIBLES

	<u>US\$/Tg.</u>	<u>US\$/Tg.</u>
- Costo producción s/proyectos (incluye gaseancia)	2,50	2,75
- Evicerado (10% pérdida)	3,1250	3,4375
- Costo proceso y embalaje(1)	0,2000	0,2000
- Gastos de exportación 8% sobre costo puerto	0,2660	0,2910
- Sub-total=Base imponible	3,5910	3,9285
- COTIZACION FOB(2)	<u>3,6937</u>	<u>4,0464</u>
- Derechos de Exportación 3% Estadística	0,1077	0,1179
- Fletes Internacionales(3)		
Europa, Canadá, EEUU.	0,38	0,38
Asia: Japón, Corea, etc.	0,49	0,49
- COTIZACION CFR:		
Europa, Canadá, EEUU.	<u>4,0737</u>	<u>4,4264</u>
Asia, Japón, Corea, etc.	<u>4,1837</u>	<u>4,5364</u>

- (1). No incluye costo envasado al vacío total por falta de información.
- (2). Cálculo sobre la base de: Base Imponible x 1,03=FOB (Estadística 3%, a partir del próximo mes de Julio de 1990).
- (3). Informante Agencia JR Williams. Agente Marítimo. Sr. Juan Carlos Molaguerro sobre la base de pequeños tonelajes del orden de 1000 toneladas año.

No se tienen cotizaciones de precios externos para salmónidos ahumados, pero los precios resultantes que se aproximan a los frescos, indican la posibilidad de colocación de estos productos en EEUU. y Europa, preferentemente con transporte marítimo.

Finalmente cabe resaltar que las diferencias (en el Hemisferio Norte) de precios para productos de contraestación y entre pescado en fresco y congelado, hacen presumir una leve ventaja comparativa para el congelado con transporte marítimo.

Los valores actuales están calculados con costos actuales de fletes que podrían sufrir modificaciones en el caso de una expansión tal, que permita fletar charters aéreos con sensible disminución de costos.

También en el caso de los fletes marítimos las condiciones pueden variar favorablemente, en el caso de que los proyectos de producción de truchas y salmones, estén integrados verticalmente por las empresas dedicadas a la pesca marítima, procesamiento y exportación, que operan en Santa Cruz. Estas tendrían ventajas comparativas en la producción de alimentos balanceados (aproximadamente 75% del costo de producción) y la infraestructura de procesado, empaque, flete y comercialización externa.

Cuadro Nº4.9.

COTIZACIONES FOA Y CIF PARA FRUITAS AVULSAS REFRIGERADAS

	<u>US\$/Kg.</u>	<u>US\$/Kg.</u>
- Costo de producción s/proyectos (incluye ganancia)	2,50	2,75
- Costo ahumado (30% pérdida)	3,57	3,93
- Costo proceso y embalaje	0,30	0,30
- Flete refrigerado a Aeroparque B.As.	0,26	0,26
- Flete terrestre Aeroparque-E- zeiza(1)	0,05	0,05
- Gastos exportación 8% s/costo Ezeiza	0,3344	0,3632
- Sub-total=Base imponible	4,5144	4,9032
- COTIZACION FOA(2)	<u>5,1013</u>	<u>5,5406</u>
- Derechos Exportación 10% + 3%	0,5869	0,6374
- Fletes Internacionales(3)		
1. Europa: París, Roma, Hamburgo	1,50	1,50
2. EEUU.: Costa Este y Oeste. New York-S. Francisco	1,42	1,42
3. Japón:Tokio		
- COTIZACION CIF:		
Europa	<u>6,6013</u>	<u>7,0406</u>
EE.UU.	<u>6,5213</u>	<u>6,9606</u>
Japón	11,4913	11,9306

- (1). US\$ 50 por carga transportada. Supuesto 1000 Kg. Los aviones de cabotaje tienen máxima capacidad de hasta 3 toneladas, dependiendo de la carga de los pasajeros.
- (2). Calculado sobre la base de: Base Imponible x 1,13=FOA (Derecho de Exportación 10% + 3% Estadística a partir del próximo mes de Julio de 1990).
- (3). Incluye seguro. Europa y EEUU. cargas superiores a 1000 Kg. Japón cargas superiores a 500 Kg.

Cuadro 4.10.

COTIZACIONES FOB Y CFR PARA TRUCHAS ATLANTICAS

	<u>US\$/Kg.</u>	<u>US\$/Kg.</u>
- Costo de producción s/proyectos (incluye ganancia)	2,5000	2,7500
- Costo ahumado (30% pérdida)	3,5700	3,9300
- Costo proceso y embalaje (1)	0,3000	0,3000
- Gastos exportación (8% s/costo puerto)	0,3096	0,3334
- Sub-total= Base Imponible	4,1796	4,5684
- COTIZACION FOB(2)	<u>4,7229</u>	<u>5,1623</u>
- Derechos de Exportación 10% + 3%	0,5433	0,5939
- Fletes Internacionales (3)		
Europa, Canadá, EEUU. etc.	0,4700	0,4700
Asia: Japón, Corea, etc.	0,6100	0,6700
- COTIZACION CFR:		
Europa, Canadá, EEUU. etc.	5,1929	5,6323
Asia: Japón, Corea, etc.	<u>5,3329</u>	<u>5,7723</u>

- (1). No incluye costo, envasado al vacío total por falta de información.
- (2). Calculado sobre la base de: Valor Imponible x 1,13=FOB
(10% DE más 3% Estadística que estarán vigentes a partir de Julio de 1990).
- (3). Informante: Agencia JR Williams. Agente Marítimo.

4.3. Conclusiones

1. La Argentina tiene gran potencial de recursos naturales para la producción acuícola.
2. La Provincia de Santa Cruz, tiene el mayor potencial de recursos naturales, a nivel nacional, para el desarrollo acuícola y en especial para la truchicultura y salmonicultura.
3. La producción de truchas en la Argentina ha crecido en forma sostenida en los últimos años y su producción se destina al consumo del mercado interno (principalmente Buenos Aires y Bariloche), con pequeños envíos a Brasil en los últimos años. No se producen salmones en Argentina.
4. El potencial piscícola de la Provincia de Santa Cruz es actualmente desaprovechado. No existen producciones de salmónidos en cautiverio.
5. La producción de truchas en la provincia se hace por capturas en los lagos Cardriel y Buenos Aires, con repoblamiento parcial. Estas capturas representan un 10% de la producción nacional.
6. No existe legislación a nivel nacional que regimiente la actividad acuícola, a lo que se agrega la falta de dinamismo en la aprobación de proyectos, por parte de los responsables de las habilitaciones.

7. El escaso desarrollo provincial y en especial el del sector servicios, es un factor limitante para la actividad, ya que no existen adecuadas posibilidades de transporte, fletes caros, comunicaciones dificultadas, etc.
8. Anteproyectos realizados en el marco de la SA y P. con organismos internacionales muestran la viabilidad de los eventuales emprendimientos.
9. La incorporación de tecnología conforme a los anteproyectos citados, permitiría obtener producciones a costos compatibles con las operaciones en los mercados externos. Hay algunas limitaciones en la producción de ovas, que podrían superarse con un mayor intercambio con los países del Hemisferio Norte.
10. La demanda interna es creciente y podría soportar, sin afectar los precios una duplicación de la oferta.
11. Los mercados externos son accesibles en condiciones más ventajosas, en épocas de contraestación del Hemisferio Norte, situación que privilegia los envíos argentinos. Chile es el único país del Hemisferio Sur que exporta salmónidos al Norte.
12. Los anteproyectos citados en 8. resulten en precios FOB, FOA, CIF y CFR, ventajosos para acceder a los mercados externos de América del Norte y Europa. En el caso del Lejano Oriente, solo se podría competir con productos congelados o ahumados enviados por transporte marítimo, en razón de los altos costos de fletes aéreos.

13. El país que domina los mercados externos de salmónidos es EEUU. La Argentina (con los proyectos citados) estaría con precios FOB y FOA inferiores a los históricos logrados por ese país. También los precios CIF y CFR (para productos transportados por avión o barco respectivamente) son inferiores a los obtenidos por EEUU. en dichos mercados. En síntesis la Provincia de Santa Cruz pese a sus desventajas de su posicionamiento geográfico, está en condiciones de competir ventajosamente en los mercados externos.
14. La integración de la actividad de pesca marítima y procesado en tierra con la piscicultura, favorece el desarrollo de ésta última por las ventajas en el costo de producción de alimentos balanceados para peces, utilización de la infraestructura de procesamiento, empaque, frío, fletes y comercialización externa.

5. ARTESANIAS REGIONALES

5.1. Oferta y Comercialización interna

La producción de artesanías regionales en la provincia de Santa Cruz está enfocada en dos direcciones. Por una parte un grupo de artesanos (aproximadamente 400) trabajan relacionados al PREPAP (Programa de recuperación del estímulo a la producción artesanal), organismo provincial que administra el Fondo Provincial para Artesanías.

Por otra parte, hay un conjunto de artesanos que trabajan directamente ligados a una empresaria local de Río Gallegos.

Las artesanías producidas por el primero de los grupos son, en general, tejidos y confecciones de lana, que cubren una gama muy diversificada de productos (mantas, ponchos, cinturones, tapices, pullóveres, guantes, medias pasamontaña, cintas y otros productos decorativos, etc.) con motivos del folclore auténtico (Tehuelche).

El PREPAP organiza la producción y comercialización de las artesanías, ocupándose de la compra de las lanas y contratando los servicios de lavado, teñido, hilado, tejido y confección de las prendas a los distintos artesanos. Estas labores generalmente son distribuidas de modo que las artesanas trabajan en sus propios domicilios. Las labores de lavado, teñido e hilatura son manuales así como el tejido a dos agujas. Existen también pequeños telares en los que se hacen los otros tipos de tejidos.

La comercialización está dirigida principalmente a los turistas que vi-

sitan la provincia, tanto en Río Gallegos como en las otras regiones turísticas (Calafate, Gregores, etc.).

Además, también mantienen una muestra permanente en la Casa de Santa Cruz en la Capital Federal donde canalizan parte de su producción.

La producción de este grupo de artesanos coordinados por la PREPAP es reducida (3.000 a 4.000 prendas variadas por año) y tiene dos grandes limitaciones:

- a) la tendencia a la gran diversificación de la producción pero de pequeña escala por tipo de producto, no permite una comercialización hacia mercados de consumo masivo, lo que limita su expansión.
- b) la limitación de la mayor producción a objetos decorativos reduce las posibilidades de penetración en mercados de prendas de uso corriente.
- c) La PREPAP tiene serias restricciones financieras para la compra de insumos. La compra de un fardo de lana sucia (200 a 300 Kg) representa un monto de dinero que difícilmente puede afrontar a los niveles actuales de operación. La lana adquirida pierde el 50% de su peso en el proceso de lavado, más pérdidas en la hilatura y tejido. El lento proceso de recuperación de los valores por ventas, haría necesario un mayor capital de trabajo.
- d) El mantenimiento de los motivos artísticos folclóricos reduce el tamaño del mercado al que podría tener acceso.

En resumen este grupo de artesanos, por lo expresado anteriormente, no tiene condiciones de expandir sus actividades al mercado interno, y menos

aún pensar en acceder a mercados externos, donde las exigencias son mayores y se necesitarían volúmenes de producción muy superiores y con menor diversificación. Esto último no sería tan negativo en el caso de tratarse de escalas de producción muy superiores.

La empresaria que produce prendas de lana con otro grupo de artesanos ha enfocado el problema en forma distinta: producción no diversificada (pullóveres); alta calidad de las prendas, y no atadas al deseo de transmitir aspectos folklóricos en sus diseños.

No se ha podido tomar contacto con la dueña de la empresa (estaba ausente) pero los comentarios locales indican que la misma ha tenido éxito en la comercialización de sus productos a nivel regional, obteniendo buenos precios y que es intención de la misma incursionar en los mercados externos.

5.2. La estrategia de comercialización

Antes de la revolución industrial los bienes eran producidos por artesanos para efectuar intercambios de productos con otros fabricantes locales de modo de satisfacer sus necesidades cotidianas.

Sin embargo hubo emprendimientos que lograron salir del

ámbito local para conformar un comercio regional o mundial.

Los productos artesanales se ofrecían a los eventuales compradores, sin estudiar objetivamente cuáles eran sus necesidades y las características deseables que los mismos debían tener para satisfacer sus expectativas.

El diseño de los productos respondía más a las preferencias propias de los artesanos, a su vez condicionadas por el entorno en que actuaban (religiones, clases sociales, actividades, etc.) y por la gran influencia que ejercían los artistas de éxito, sobre las formas, colores, funcionalidad, etc.

No es de extrañar que en esas épocas los artistas fuesen "inventores" y precursores de ideas que se desarrollaron más tarde.

En esa época, los artistas tenían gran influencia y estaban en los centros del poder. Desde ahí y con su gran sensibilidad y percepción difundían tendencias a la población.

Los artesanos concientes o no, incorporaban esas tendencias a los productos fabricados, logrando en muchos casos tal éxito que se transmitía a la región circundante por medio de copia de diseños y tecnología(1).

(1). Por ejemplo: Centros de la moda internacional en París; Centros de producción de cuchillería y gravados en metal (de-masquinado) en Toledo; industria náutica en Portugal; porcelanas en el Lejano Oriente; etc.

Con el advenimiento de la revolución industrial, la división del trabajo y la tecnología de producción en masa, se hizo necesario comenzar a estudiar más profunda y objetivamente a la demanda a fin de evitar fracasos en la comercialización de bienes.

Es así que surgen técnicas objetivas de estudios sobre comercialización, que permiten definir estrategias basadas en las características determinantes de la demanda.

En los tiempos actuales, aún el caso de las artesanías, los productos deberán diseñarse conforme a los gustos del consumidor y sujetos a la organización de los sistemas de comercialización que mejor se ajusten a facilitar su transferencia a los compradores.

Los mercados para productos artesanales, y más en el caso de prendas de vestir y adornos (como es el caso de Santa Cruz), están muy segmentados en conjuntos poblacionales con diferentes razas, religiones, edades, niveles de ingresos, etc. que deben ser estudiados para tener acceso a los mismos.

Del estudio profundo de alguno de estos segmentos surgirán los elementos que permitan definir una estrategia comercial que contenga un conjunto de políticas que aseguren el éxito.

Todo ello no significa que no se pueden introducir en las artesanías, apelaciones, diseños y formas del folklore y arte regional, sino que estos aspectos creativos, deberán probar su

actual aceptación por el público consumidor a quien están destinadas (segmento del mercado elegido).

Existen técnicas apropiadas para conocer los hábitos de consumo y las motivaciones conscientes o profundas de los consumidores que servirán para planificar las formas de aprovecharlas en beneficio de la organización de ventas de las artesanías.

La publicidad y promoción basada en las apelaciones que surjan de los estudios, serán a través de los medios utilizados (diarios, revistas, folletos, radio, TV., conferencias, exposiciones y ferias, etc.), los instrumentos que permiten aumentar o generar la demanda.

Una vez decididas las características de los productos y los segmentos de mercados en que se actuará, se deberá definir la organización de ventas necesaria para llegar a los mercados en tiempo y forma.

La definición de estos elementos conforman la estrategia comercial que deberá estar presente en todas las decisiones que se tomen en relación a los productos y sistemas de distribución.

5.3. Estrategia para la comercialización de las Artesanías de la Provincia de Santa Cruz.

La falta de los elementos de juicio, señalados en el pun-

to precedente, en los dos grupos de artesanos que operan en Santa Cruz, no es obstáculo para que se trate de observar políticas comerciales acertadas, adaptadas al conocimiento actual de los mercados.

Sin embargo, deberá tenerse presente la necesidad de procurar continuamente mejorar el conocimiento para modificar, perfeccionar o abandonar prácticas actuales.

En el punto 5.1. se destacan algunas características de los dos grupos de artesanos que actúan (en la rama textil) en la provincia.

El grupo organizado por el TREPAT muestra actualmente algunas deficiencias derivadas de la diversificación de los productos, escaso conocimiento de la demanda, falta de definición del o de los segmentos de mercado a explotar y debilidad en la organización de ventas por falta de capital de trabajo.

Con estas limitaciones se podría definir una estrategia comercial destinada a mejorar la situación en el mediano plazo con miras a perfeccionarla en el largo plazo.

Los elementos iniciales que conformarían el conjunto de decisiones a ser debatidas para la definición de una estrategia de mediano plazo, serían:

1. Elegir a la ciudad de Buenos Aires como el mercado al que se quiere acceder en el mediano plazo, sin dejar de operar localmente en Río Gallegos y centros turísticos de la

Provincia.

2. No incursionar en mercados internacionales (o menos en forma independiente) hasta no alcanzar experiencias, organización comercial y capital suficiente como para asegurar un desempeño favorable.
3. Seleccionar un grupo reducido de productos para el mercado de Buenos Aires (los souvenirs en general son más convenientes para los mercados locales) sobre los que se ejercerá una activa promoción comercial y creación de una imagen determinada. Crear una marca y/o logotipo identificadorio.
4. Definir en la forma más clara posible, la imagen del producto a ser promocionado y consecuentemente una política de precios a mediano plazo consistente con la misma. Se tratará que el precio sea en lo posible una característica más (si bien importante) inherente al producto y su imagen, con la única restricción de que no podrá ser inferior a los costos de producción, distribución y retribución al capital.
5. Procurar financiamiento para operar en los mercados seleccionados con stocks de productos terminados, en elaboración y materias primas necesarias para no perder oportunidad de ventas.
6. Estudiar la posibilidad de acceder al mercado de Buenos Aires o mediante la asociación o delegación de representación con otros grupos empresarios interesados o que operen en el mismo, con productos complementarios o, no directamente competitivos con los seleccionados por PREPAP.

7. Aprovechar la organización del sistema de distribución que surja en la operación de los mercados de Buenos Aires y locales para estudiar, al menos en esta etapa, las motivaciones conscientes o declaradas de los compradores con el objeto de modificar los aspectos negativos y resaltar los positivos de los productos vendidos.
8. Aprovechar las facilidades internacionales como muestras permanentes, ferias y exposiciones, publicaciones, etc. que puedan ser utilizadas sin costo (o costos accesibles con la situación financiera de PREPAP) para obtener información sobre mercados. Tener presente que en las actuales circunstancias es preferible hacer pruebas continuadas en solo uno o dos mercados, con muy pocos productos, que diversifican la acción. Estos estudios podrán servir para detectar oportunidades que podrán ser aprovechadas, cuando la situación de PREPAP lo permita.
9. Preveer para el futuro la consolidación del PREPAP a través de incursionar en otros mercados internos importantes cuando se haya ganado suficiente experiencia en el manejo de la comercialización (Rosario, Córdoba, Mar del Plata, etc.).
10. Estudiar la posibilidad de privatizar el PREPAP cuando las condiciones de desarrollo y financiamiento lo permitan, para ganar en eficiencia y aumentar las retribuciones a sus operadores.
11. Crear un registro estadístico de las ventas y costos de distribución para analizar las tendencias de los mercados.

12. Crear un registro estadístico del precio de los mismos para mantener un sistema actualizado de costos.
13. Continuar manteniendo estrecho contacto con otras organizaciones de artesanos nacionales, para ganar información, experiencia y/o emprendimientos conjuntos que puedan favorecer la acción del PREPAP.
14. Verificar la posibilidad de mejorar la tecnología de producción.

El listado precedente no constituye un conjunto exhaustivo de decisiones que podrían conformar la estrategia de PREPAP, y solo se da a los fines de iniciar una discusión tendiente a su logro. Los actuales operadores de PREPAP tendrán seguramente inquietudes más ligadas al conocimiento y experiencias ganada durante su actuación. Sería conveniente que las mismas fuesen agregadas a las citadas para una mejor definición del problema.

Con respecto a la otra empresa privada que produce artesanías, pareciera que existe ya una definición más clara de política comercial, al menos en el mercado interno.

Varios de los temas de discusión sugeridos para el PREPAP, están aparentemente resueltos o por lo menos intuitivamente abordados por la empresa privada (política de producto, precios, segmento de mercado, etc.).

Si se desea incursionar en mercados externos, los argumen-

tos citados en relación al PTCAP continúan válidos. Se deberán hacer experiencias continuadas, en pocos mercados para evaluarlos y definir los parámetros en que se basará la política de exportación (1).

En este tipo de productos no serán válidas, al menos hasta que los productos sean ampliamente conocidos en los mercados, las pruebas y experiencias que no cuenten con la presencia física de las mercaderías.

- (1). La experiencia exitosa de fabricantes irlandeses en la adaptación de prendas de tejidos de punto tradicionales a las necesidades de los mercados extranjeros, si bien no del todo comparables por tratarse de un grupo de fabricantes, puede resultar de utilidad para extraer del caso las etapas y decisiones que se tomaron para ganar el mercado alemán. Ver "Estudios Monográficos sobre Determinados Métodos de Promoción de las Exportaciones para Pequeñas y Medianas Empresas". Pág. 85. Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT. Ginebra, 1983.