

Dr. Néstor P. Braidot

Buenos Aires, 05 de octubre de 1992.-

Consejo Federal de Inversiones
San Martín 871. Piso 4to.
At. Lic. Sarudiansky

**REF: Programa Integral de Comercialización. Provincia de Chubut.
Primer Informe de Avance.**

De mi consideración:

Me es grato dirigirme a a Ud. a fin de acercarle el Primer Informe de avance del Programa de referencia:

1. Trelew

Se dió inicio al Programa de Capacitación con la participación de representantes de los sectores público, privado y universitario. Adjuntamos detalle como Anexo I.

2. Comodoro Rivadavia

Se inició simultáneamente con Trelew. Acompañamos listado de participantes como Anexo II.

3. Paralelamente al dictado de este Programa de Capacitación hemos colaborado en la organización y desarrollo de la **Primera Ronda de Negocios del Encuentro Argentino Chileno Chubut-Aysen.**

En esta oportunidad incorporamos la participación del Dr. Pablo Muñoz Gallego, Catedrático de Marketing y Decano de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Salamanca.

Los resultados de esta importante reunión incidirán fundamentalmente en el desarrollo del Programa Integral de Comercialización.

4. También estamos participando en las Jornadas de Fruta Fina previstas para el 7 y 9 de octubre, a realizarse en El Hoyo de Epuyén.

5. Simultáneamente con el inicio del Programa de Capacitación, se organizaron las tareas de relevamiento de oferta y organización de los grupos de trabajo.

Cordialmente.


Dr. Néstor P. Braidot

Handwritten notes: a vertical line with 'H 29/12' and '1/29' written next to it.

ANEXO I

LISTADO DE PARTICIPANTES EN LA CIUDAD DE TRELEW

<u>NOMBRE</u>	<u>PROFESION</u>	<u>ENTIDAD</u>
Daniel Sánchez	Ingeniero Agrónomo	Corfo-Chubut
Pablo Batros	Ingeniero Agrónomo	Inta
Arnoldo Díaz	Director General Bosques y Parques.	Direc. Gral de de Bosques/Esquel.
Telma Rosteing	Lic. Economía	Dir.Com.Exterior.
Claudio Cabrera	Ingeniero Químico	Comercio e Ind.
Yolanda Mansilla	-----	Directora Com.Int.
Alejandro Torres	Cont.Público	Coplade
Esther Badenas	Lic. Economía	U.N.P.S.J.R.
Jorge Marzulo	Lic. en Administ.	U.N.P.S.J.R.
Nora Trifaró	Contador Público	U.N.P.S.J.R.
Daniel Corroccoli	Lic. Administ.	O.S.D.E.
Juan J. Trucco	Ingeniero	Soc. Rural Trelew
Gabriel Trucco	Estudiante	Soc. Rural Trelew
Aldo Malaspina	-----	Vicepresidente
Hernán Esquenazi	-----	Cámara Minera.
Jorge Ibáñez	-----	Cám.de Com.Trelew.
Mario Barbera	Ingeniero	Cám.de Com.Trelew. Docente.



ANEXO II

LISTADO DE PARTICIPANTES EN LA CIUDAD DE COMODORO RIVADAVIA

Sr. Alberto Escribano.
Sr. Carlos Badano.
Sr. Juan Carlos Vrtielka
Sr. Angel Blanco.
Sr. Miguel Djaparidze
Sr. César Herada
Sr. Jorge Lew
Sr. Mauricio García.
Sr. Aldo Brozzo
Sr. Antonio Mognoni
Sr. Sergio Mundet
Sr. Jorge Zapata
Sr. Guillermo Flagel
Sr. Rubén Comelles
Sr. Joaquín Soto
Sr. Pablo Ortega

Nota:

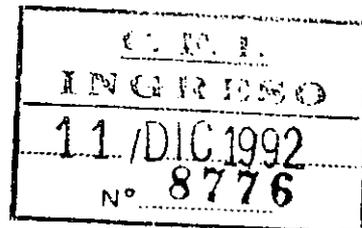
A partir de la próxima reunión de capacitación se incorporarán diez personas más del sector privado, que han manifestado interés en el ciclo.



Dr. Néstor P. Braidot

Buenos Aires, 10 de diciembre de 1992.-

Consejo Federal de Inversiones
San Martín 871. Piso 4to.
At. Lic. Sarudiansky



REF: Programa Integral de Comercialización. Provincia de Chubut.

De mi consideración:

Me es grato dirigirme a Ud. a fin de hacerle llegar cuatro ejemplares del Primer Informe Parcial del Programa de referencia compuesto de:

1. Informe final del Programa de Capacitación.
2. Primer informe del Programa Integral de Comercialización.

Sin otro particular, saludo a Ud. muy cordialmente,



Dr. Néstor P. Braidot

Guatemala 6066 - 1425 Buenos Aires

Cel. (01) 772-0549 - Fax (01) 772-0549

MFN-127

PROGRAMA INTEGRAL DE COMERCIALIZACION

PRIMER INFORME PARCIAL

1. INFORME FINAL SOBRE EL PROGRAMA DE CAPACITACION. EVALUACION

Tal como mencionáramos en el Primer Informe de Avance, el Programa de Capacitación se desarrolló en las ciudades de Trelew y Comodoro Rivadavia, con la participación de representantes de los tres sectores: Empresarios, Universidad y Organismos Públicos.

1.1. Trelew

El ciclo de capacitación en la ciudad de Trelew se desarrolló en la sede de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de la Patagonia. El listado de asistentes fue el siguiente:

<u>NOMBRE</u>	<u>PROFESION</u>	<u>ENTIDAD</u>
Daniel Sánchez	Ingeniero Agrónomo	Corfo-Chubut
Fabio Batros	Ingeniero Agrónomo	Inta
Arnoldo Díaz	Director General Bosques y Parques.	Direcc. Gral. de Bosques. Esquel
Telma Rosteing	Lic. Economía	Dir. Com. Ext.
Claudio Cabrera	Ing. Químico	Comercio e Ind.
Yolanda Mansilla	-	Dir. Com.Ext.

Alejandro Torres	Cont. Público	Coplade
Esther Badenas	Lic. Economía	U.N.F.S.J.B.
Jorge Marzulo	Lic. en Administ.	U.N.F.S.J.B.
Nora Trifaró	Contador Público	U.N.F.S.J.B.
Daniel Corroppoli	Lic. Administ.	O.S.D.E.
Juan J. Trucco	Ingeniero	Soc. Rural Trelew
Gabriel Trucco	Estudiante	Soc. Rural Trelew
Aldo Malaspina	Vicepresidente	Cámara Minera.
Hernán Esquenazi	-----	Cám.de Com.Trelew
Jorge Ibáñez	-----	Cám.de Com.Trelew
Mario Barbera	Ingeniero	Docente.
José M. Molina	Ing. Químico	Empresa Privada.
Daniel Aloggia	Ing. Ind.	Saieva Patagónica.
Oscar Detier	Cont.Público	Saieva Patagónica.

La reunión de fecha 19.11.92 se realizó en la Sede de la Cámara de Comercio, Industria y Producción de Trelew, lo cual motivó una alta presencia de empresarios, que aportaron su visión práctica del tema, además de posibilitar un mayor intercambio entre los participantes regulares y el sector empresario.

Como actividad complementaria al programa regular de capacitación, y cumpliendo con un pedido especial de la Cámara de Industria y Comercio de Puerto Madryn, se dictó el día 04.12.92 en esta ciudad, a continuación de la actividad normal en Trelew, una conferencia sobre "Nuevas Pautas para la conducción organizacional en la década del 90".

1.2. Comodoro Rivadavia

El Programa de Capacitación de Comodoro Rivadavia se realizó en la Cámara de Comercio, Industria y Producción de esa ciudad, lo que motivó una mayor presencia de representantes del sector empresario. El ciclo contó con la asistencia siguiente:

Sr. Alberto Escribano

Sr. Carlos Badano

Sr. Juan Carlos Vrtielka

Sr. Angel Blanco

Sr. Miguel Djaparidze

Sr. César Herada

Sr. Jorge Lew

Sr. Mauricio García

Sr. Aldo Brozzo

Sr. Antonio Mognoni

Sr. Sergio Mundet

Sr. Jorge Zapata

Sr. Guillermo Flagel

Sr. Rubén Comelles

Sr. Joaquín Soto

Sr. Pablo Ortega

Sra. Djaparidze

Es destacable el alto interés demostrado por la Cámara de Industria Comercio y Producción de Comodoro Rivadavia durante el desarrollo de este curso, cuya repercusión motivó una estrecha vinculación del Programa Integral de Comercialización con las rondas de negocios realizadas en el marco del Proceso de Integración de la Provincia de Chubut con AYSÉN, la undécima región de Chile.

En función de estas inquietudes, y como parte del Programa Integral de Capacitación, se acordó la presencia del Dr. Pablo Muñoz Gallego y el suscripto en la Primera Ronda de Negocios realizada en Comodoro Rivadavia, en la sede de la Cámara de Comercio, Industria y Producción.

Durante los días 20 y 21 de noviembre se realizó la segunda ronda de negocios en la localidad de Coyhaique (Chile). También en esta oportunidad hemos atendido la solicitud de la Cámara de Comercio, Industria y Producción de Comodoro Rivadavia, de participar y desarrollar en una exposición "El Proceso de Integración y Marketing".

Al mismo tiempo que prestamos apoyo a la realización de esta ronda de negocios, compartimos con los empresarios el viaje y desarrollo de la misma, lo cual contribuyó a mejorar aún más el diálogo y el compromiso de este sector con la actividad del Programa.

En ambas rondas de negocios hemos asesorado y suministrado soft computacional y manuales para el manejo administrativo de las mismas.

En términos generales vale la pena destacar que los integrantes de ambos cursos quedaron con una alta motivación, y especialmente interesados en darle continuidad en concreciones prácticas.

La mayoría de los participantes manifestó su voluntad de apoyar emprendimientos similares, y en especial, expandir estos enfoques en sus respectivos ámbitos de actuación, y expresó su vocación de trabajar en el apoyo al desarrollo de productos y su comercialización más eficiente intra y extra zona.

PROGRAMA INTEGRAL DE COMERCIALIZACION

PRIMER INFORME PARCIAL

2. ESTUDIOS Y METODOLOGIAS PARA EL DESARROLLO DE OFERTA COMERCIALIZABLE Y DETECCION DE MERCADOS.

2.1 Introducción

El objetivo central definido para el Programa Integral de Comercialización es el de brindar elementos de orden metodológico para la obtención de nuevos enfoques en el desarrollo de productos, en la detección e investigación de mercados y nuevas metodologías para mejorar la eficiencia en la comercialización, a través de un acceso más rápido a los demandantes directos de los productos.

Por tal motivo, el mecanismo de realización del trabajo se focaliza más que en la síntesis y evaluación de datos estadísticos, en la búsqueda de caminos para facilitar el desarrollo autónomo de actividades empresarias y comerciales en el ámbito de la Provincia, a través de la investigación de nuevas y diferentes vías de conexión con los mercados.

Consecuentemente, este primer informe parcial pretende lograr una ubicación en el contexto de la Provincia en base a estadísticas e investigaciones realizadas con anterioridad, y a

encuestas y opiniones de los participantes en los grupos constituidos para los Programas de Capacitación.

Todo ello contribuye a definir las grandes áreas de interés alrededor de las cuales potenciar creativamente la definición del desarrollo de nuevos productos y la detección de nichos de mercados.

No obstante, estas conclusiones naturalmente deberán ser revisadas y replanteadas en función de nuevos elementos que surjan con el avance en las etapas sucesivas del programa.

Precisamente, en estas etapas se tendrá en cuenta fundamentalmente la posibilidad de sinergizar el trabajo a través de la participación de quienes fueron integrantes del programa de capacitación, tal como ocurre con las Cámaras de Comercio e Industria de Trelew, Comodoro Rivadavia y Puerto Madryn.

Por otra parte, también se están definiendo instancias de subprogramas derivados del Programa Integral de Comercialización, que harán a la conformación de una mayor profundidad, amplitud, y aplicación concreta del mismo, tal como es el inicio del Programa de Telemática para la Provincia, que será una herramienta esencial en el suministro concreto de las conexiones más modernas tecnológicamente para la comercialización de productos.

La concreción de un Programa Integral de Comercialización comienza con la motivación y la generación de aptitudes y actitudes innovadoras en el sector productivo e industrial, a fin que se encaren creativamente nuevos productos y negocios, se desarrollen mejor los actuales, y ambos se reorienten claramente hacia el mercado.

Esto es lo que de alguna manera se logró en los lugares donde se desarrollaron los cursos: incorporar una nueva actitud, una manera diferente de ver los productos y/o servicios. Introyectar una visión no atada al producto o servicio en sí mismo, sino más vinculada a la otra cara de todo producto, la necesidad que satisface, con toda la dinámica que ello implica en cuanto a variación y cambios derivados de la evolución permanente de la demanda.

3. GRANDES AREAS Y PRODUCTOS GENERICOS CON POTENCIALIDAD DE EXPANSION Y DESARROLLO.

a. Introducción

La Provincia del Chubut, ubicada entre los paralelos de 42 y 46 grados Sur, con límites al Oeste con Chile y al Este con el Atlántico, con la Provincia de Río Negro al norte y con Santa Cruz al Sur, presenta diversidades físicas y biológicas notables.

Tiene un tamaño de población muy reducido (1,2 habitantes por km. cuadrado) con una elevada tasa de crecimiento en proceso de afincamiento, ya que el 35% del total de su población es de origen extraprovincial, y de este porcentaje el 11% corresponde a extranjeros.

La extensión de su territorio cubre 224.700 km.2., de los cuales el 51,8% está en manos de propietarios y el 48,2% es fiscal con distinto grado de ocupación.

En él se pueden diferenciar tres regiones :

a.1. **Occidental o cordillerana:** forma parte de la cordillera austral y se halla formado por cordones y macizos aislados que dan origen a una cuenca fluviolacustre muy rica, formada por lagos, lagunas de origen glaciar y ríos como el Chubut, que cumplen un importante papel en la economía. El clima (templado y frío) se caracteriza por amplitudes térmicas significativas y copiosas precipitaciones pluviales y niveas.

La actividad económica más importante en esta región es la ganadera, principalmente bovina, y abarca el 88 por ciento del stock provincial. Los cultivos que predominan son el lúpulo, las frutas finas y la actividad forestal. El turismo completa la economía zonal.

a.2. **Central o de meseta:** presenta un relieve tabular y constituye la zona más extensa de Chubut, en la que aparecen además sierras de dimensiones y alturas modestas. El clima se caracteriza por su extrema aridez, con una evaporación muy activa a causa de los intensos vientos del oeste. Las únicas actividades que han podido prosperar en ella son la cría de ovinos y la actividad extractiva, ya que la frecuencia de los vientos influye directamente sobre la vida de sus habitantes.

a.3 **Región oriental o costera:** no presenta diferencias con la región central. El clima es similar, aunque más húmedo por la presencia del mar. La actividad económica más importante de la provincia es la de esta región.

En general, los asentamientos se localizan en centros como Puerto Madryn, importante ciudad portuaria e industrial, debido a la planta de aluminio de Aluar. Rawson, que se constituye en una ciudad administrativa por su función política de capital, Trelew, cuyo crecimiento ha sido muy notable debido a la radicación de industrias fundamentalmente textiles, y Comodoro Rivadavia, la primera ciudad de la Provincia y de la Patagonia por su población, destacada por su actividad petrolera.

b. **Síntesis de la participación y composición del comercio extrazona de la Provincia del Chubut.**

La Provincia del Chubut cuenta con un litoral marítimo de aproximadamente 800 kms., en los que se ubican dos puertos muy importantes: el de Puerto Madryn (de aguas profundas) y Comodoro Rivadavia, cada uno con sus respectivas delegaciones de la Administración Nacional de Aduanas.

La más importante es la de Puerto Madryn, que absorbe casi un 90% del comercio internacional de la Provincia.

En la zona Oeste existen otras delegaciones de la Aduana: Esquel y Río Mayo, esta última con resguardo aduanero.

Las exportaciones que tienen origen en esta Provincia ascendieron en 1991 a U\$S 352,1 millones, lo que la ubica en tercer lugar luego de las Provincias de Buenos Aires y Santa Fe.

Los rubros históricamente más importantes pueden definirse alrededor de los siguientes productos-mercado genéricos: alimento-pesquero, extractivo-lanero, extractivo-minero y más recientemente el agrícola-diferenciado (en particular fruta fina, lúpulo y mermeladas, etc. de producción en la zona cordillerana).

El sector alimenticio-pesquero se encuentra en una etapa de desarrollo relativamente avanzado, que seguramente será altamente influenciado por los proyectos de infraestructura portuaria en elaboración, que permitirán la extracción y procesamiento local con mayor valor agregado al producto.

En cuanto al sector extractivo-lanero, se estima posible una mayor elaboración de la lana a través de la instalación de nuevos lavaderos y peinadurías, sin embargo la crisis de rentabilidad del sector a raíz de su enfoque monoprodutivo, deprime expectativas, a menos que se piense en alternativas con una visión más amplia y poliprodutiva.

En este sentido puede observarse un alto desaprovechamiento del ovino, si se toma una concepción de Producto-Mercado genérico o, en otros términos, como "industria madre" de otros productos. Nos referimos en particular al desarrollo del consumo de carnes magras de cordero patagónico y otros subproductos, como tripales, harinas, etc.

En el sector extractivo-minero, la reciente exportación de piedra laja y el afianzamiento de empresas ya instaladas en etapa de expansión, despiertan a un sector que años atrás no participaba en el comercio internacional. No obstante se observan síntomas claros de crisis por baja rentabilidad, derivada de crecimiento de costos con estabilización de ingresos.

En el rubro de productos que denominamos agrícola-diferenciados, es importante destacar los esfuerzos de productores cordilleranos, tanto en fruta fina como en madera, para acceder a los mercados internacionales. En este campo existen importantes vías de crecimiento en mercados crecientes de países desarrollados.

Los problemas centrales a resolver son los vinculados a la logística comercial (sobre todo transporte y frío), y en particular el packaging. No obstante es factible un desarrollo interesante de ventajas competitivas asentadas en la calidad de los productos, su forma productiva, no toxicidad de insumos, certificados de origen, etc.

b.1 COMERCIO EXTERIOR ACTUAL

Las exportaciones de la Provincia durante el año 1991 totalizaron U\$S 352.135.280, cifra superior en un 8,2 % a los U\$S 325.470.010 que fueran el promedio del trienio 1988/1990.

Este comportamiento se explica por el crecimiento de los rubros Ganadería y Minería, y fundamentalmente productos pesqueros, en tanto que en industriales se produjo un descenso en relación a 1990. Respecto del año 1988, y en relación a 1991, el crecimiento fue de un 28,60% al totalizar en ese año un monto de U\$S 273.820.021.- (Cuadro A).

CUADRO A: 1988/1991. EXPORTACIONES POR ORIGEN Y SECTOR.

(VALOR FOB EN u\$s/1000.)

SECTOR	1988	1989	1990	1991 (*)
Ganadería	66 255,51	32.086,24	55.720,88	56.070,42
Pesca	60 158,24	58.694,13	72.089,32	98.252,47
Minería	4 435,02	10.080,7	5.842,08	11.656,86
Industria	142 642,59	183.783,3	283.643,36	185.718,00
Otros	328,67	210,89	439,11	437,53
TOTAL	273 820,02	284.855,26	417.734,75	352.135,28

Fuentes: Indec y Elaboración propia.

(*) Estimados

El crecimiento entre los años 1988 y 1989 fue del 4,03% mientras que, entre 1989 y 1990 se produjo un importante incremento que alcanzó el 46,65%. Entre 1990 y 1991 se verificó una reducción del 15,70%, debido a la sustancial baja del rubro Industria.

En 1989 el crecimiento más importante se produjo en minería e industria, con un descenso significativo en el sector ganadería. En 1990 el comportamiento fue más homogéneo, alcanzando crecimientos significativos en todos los sectores, con excepción de minería. En 1991 también se observa un crecimiento en todos los sectores, excepto en el industrial, en que la baja fue importante.

CUADRO B: VARIACION PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES DE LA PROVINCIA DEL CHUBUT POR SECTORES DE ORIGEN.⁸

SECTOR	1989/1988	1990/1989	1991/1990
Ganadería	- 51,57	73,66	6,27
Pesca	- 2,43	22,82	36,29
Minería	127,30	- 42,05	99,42
Industria	28,84	54,34	- 34,52
Otros	- 35,84	108,22	- 0,3
TOTALES	4,03	46,65	- 15,7

Fuente: Indec y elaboración propia.

A pesar de la reducción observada en 1991, en la composición de las exportaciones de la provincia predomina el rubro productos industriales.

Su participación relativa en el total de las exportaciones alcanzó el 52,09%, el 64,52% y el 67,90% en los años 1988, 1989 y 1990 respectivamente. En 1991 desciende al 52,74%, pero sigue representando más de la mitad del valor total exportado.

CUADRO C: PARTICIPACION RELATIVA Y VARIACION PORCENTUAL POR SECTORES.

SECTOR	1988	1989	1990	1991	VAR/1989	VAR/1990	VAR/1991
Ganadería	24,20	11,26	13,34	15,92	- 53,45	- 18,42	19,34
Pesca	21,97	20,60	17,26	27,90	- 6,21	- 16,35	61,65
Minería	1,62	3,54	1,40	3,3	118,49	- 60,48	135,71
Industria	52,09	64,52	67,90	52,74	23,85	5,24	- 22,32
Otros	0,12	0,07	0,11	0,12	- 38,30	41,98	9,09
TOTALES	100,00	100,00	100,00	100,00			

Fuente: Indec y elaboración propia.

Durante el año 1991, la Provincia del Chubut colocó en el mercado internacional productos por un valor de U\$S 352.135.280.

Los productos industriales tuvieron la mayor participación, aportando un total de U\$S 185.718,00.-, cifra que representó el 52,74% del total de las exportaciones de ese año.

Dentro de este sector, el rubro aluminio y productos relacionados con el mismo, resultaron ser el principal rubro de exportaciones.

Resultan muy significativos los importes del sector ganadería, fundamentalmente en el rubro lana, y del sector pesca, con lo cual se completa una porción muy importante de las actividades económicas predominantes de la provincia. Ver cuadro D.

CUADRO D: EXPORTACION POR PRODUCTOS.

PERIODOS 1988/90. (VALOR FOB EN MILES DE DOLARES)..

PRODUCTOS	1988	1989	1990
Carne Ovina	3.097,25	4.113,00	4.000,6
Pescado congelado	23.231,27	15.794,24	40.200,7
Crustáceos cong.	37.026,97	42.899,89	31.888,62
Lana sucia o lav.	63.158,25	21.846,13	49.865,63
Productos text.	11.765,82	19.921,53	21.759,65
Aluminio en bruto	109.742,31	137.322,99	203.769,2
Otros Prod.alum.	12.718,08	13.770,63	15.589,05
Zinc en bruto	4.121,75	3.660,17	-
Minerales de zinc	1.830,34	3.474,00	3.347,83
Prod. petróleo	1.248,32	2.314,13	1.532,5
Aceite crudo petr.		6.084,43	38.260,56
Otros	5.879,66	13.654,12	7.709,61
TOTALES	273.820,02	284.855,26	17.923,95

Fuente: INDEC y elaboración propia.

Durante el período analizado se observa que el destino de las exportaciones de la provincia mantiene una tendencia constante. Los principales volúmenes exportados a los países latinoamericanos, con una tendencia creciente, sólo representan el 8,53%, el 9,53% y el 7,38% del total exportado para los años 1988, 1989 y 1990 respectivamente. Los destinos predominantes son los países europeos, en cuyo mercado fueron colocados productos por valor de U\$S 146.819.740.-

A Japón se exportó por un total de U\$S 118.011.400, a Estados Unidos por U\$S 53.088.060 y a la ex URSS por U\$S 22.934.820.- en el año 1990. Para los años anteriores se verifican similares participaciones relativas (ver cuadro E).

CUADRO E: PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES.

VALOR FOB EN MILES DE DOLARES.

PAISES	1988	1989	1990
Brasil	3.540,66	7.237,49	9.982,02
Uruguay	6.169,03	5.891,02	6.394,73
Chile	11.296,11	10.237,9	11.916,69
Paraguay	766,06	481,61	600,17
Perú	1.541,89	2.049,02	1.987,26
España	27.714,37	22.086,45	25.387,65
Francia	6.217,74	2.360,05	4.705,26
Alemania	16.883,07	9.204,56	4.352,89
Italia	14.881,85	21.921,26	24.848,58
Grecia	1.423,4	1.170,6	1.158,83
U.S.A.	34.172,77	35.284,67	53.088,06
U.R.S.S.	22.702,82	11.654,48	22.934,82
Japón	45.618,07	43.623,17	118.011,4
Inglaterra	127,79	350,07	902,74
Países Bajos	34.877,51	52.936,45	85.647,52
Otros	45.886,88	56.986,46	45.996,13
TOTAL	273.820,02	284.855,26	417.734,75

Fuente: INDEC y elaboración propia.

La estructura de exportaciones de origen provincial se halla altamente concentrada en los rubros aluminio, lana y pesca, que aportan en promedio aproximadamente el 90% de las divisas correspondientes a las exportaciones provinciales.

Cabe señalar que se han verificado ya exportaciones de subproductos del árbol de la lenga, procesados en establecimientos localizados en Esquel y Trevelin.

Otro sector que está tendiendo a insertar su producción en el mercado exterior es el de la fruta fina, que ha iniciado exportaciones de algunos volúmenes de frambuesa congelada a Alemania.

No obstante, una de las limitantes más importantes es la logística, para el transporte y empaque de los productos.

En cuanto al sector lanas, se observa una caída en el valor de divisas exportadas, en relación al primer lugar que ocupaba en 1984.

El rubro pesca es de comportamiento similar, pero exhibe un crecimiento promedio de un 20% para el período 1984-1989, aunque su principal ventaja es la potencialidad de crecimiento que detenta.

4. CONCLUSIONES

A partir del análisis de las performances históricas verificadas por la Provincia en sus exportaciones, de las encuestas y de la información recibida de los grupos conformados a partir del Programa de Capacitación, pueden sintetizarse las siguientes conclusiones, a manera de guía de las etapas siguientes del Programa:

4.1. Si bien la Provincia es la tercera en Argentina en cuanto a sus montos exportados, es observable una importante concentración en lo que, desde el punto de vista de Marketing, denominamos Productos de Origen Extractivo y/o tradicional, sin un grado significativo de valor agregado.

Por el contrario, se trata de productos que en su mayor parte se exportan como materia prima para elaborar en destino, trasladando en consecuencia valores relativos importantes extra-zona.

4.2 Este relevamiento permite obtener conclusiones importantes en las cuales asentar el desarrollo del objetivo central del Programa Integral de Comercialización, esto es la detección de los rubros centrales o productos básicos genéricos alrededor de los cuales se precipita el proceso de generación y/o diferenciación-segmentación de productos-mercado de mayor valor agregado, colocables en el mercado internacional.

4.3 Paralelamente, y a través de la organización del flujo de información de mercados, motivar una actitud empresarial permanente de orientación al mercado versus la orientación hacia el producto, con mejores posibilidades de desarrollo autónomo.

4.4. La detección, a través de estos mismos sistemas de información, de nichos de mercado en el país y en el mercado internacional, de forma tal que se puedan desarrollar valores perceptuales adecuados para la captación de segmentos diferenciados predispuestos a aceptar productos de mayor valor agregado originados en la provincia.

4.5. Finalmente, la implementación de estos sistemas de captación de información permitirá contar con precipitadores de ideas de nuevos productos para desarrollar, a partir de los recursos de la Provincia.

En síntesis, esto significa crear las condiciones para que sean los propios interesados quienes desarrollen las posibilidades productivas, a partir del conocimiento del mercado, y obtengan las vías de y colocación de sus productos.