

2040
I

CRECE NEA - Litoral

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Oferta Exportable

Informe Fi

TOMO I



Marzo 1988

San Pedro de Atacama Pilas Rancho 1:3.74

0322(2)
0331
0332
H122
H121
H2251

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Secretario General del C.F.I.

. Ing. Juan José CIACERA.

Directora de Proyectos del C.F.I.

. Ing. Marta VELAZQUEZ CAO.

Secretario Ejecutivo de la CRECE.NEA - Litoral

. Lic. Carlos LOPEZ

Autoridades de la CRECE.NEA - Litoral

Presidente

. C.P.N. Diego OJEDA.

Subsecretario de Planificación Económica y Asistencia a la Pequeña y Mediana Empresa de la Provincia del CHACO.

Vicepresidente

. C.P.N. Orlando Ariel SUAREZ.

Subsecretario de Industria y Comercio de la Provincia de FORMOSA.

Representantes Titulares

. C.P.N. Carlos María VALLEJOS RIPOLL

Asesor de Comercio Exterior del Ministerio de Agricultura, Ganadería Industria y Comercio de la Provincia de CORRIENTES.

. Dr. José Lino CHURRUARIN

Subsecretario de Comercio de la Provincia de ENTRE RIOS.

. C.P.N. Javier R.J.R. FIORI

Subsecretario de Comercio Exterior y Negociaciones Internacionales de la Provincia de MISIONES.

. C.P.N. Jorge Raúl GIORGETTI

Director Provincial de Comercio Exterior de la Provincia de SANTA FE.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Grupo de Trabajo de Oferta Exportable de la CRECE.NEA - Litoral

Coordinador

. Lic. Gustavo MOSTO - C.F.I.

Provincia de Corrientes

. Lic. Mario ABRAHAM

. Sr. Guillermo CACERES CORRALES

Provincia del Chaco

. Lic. Elena ALFONSO

. Lic. Mirta PATO

Provincia de Entre Ríos

. CPN. Jorge BRETON

. Lic. B. SARLI

. CPN. María L. ARANGUREN

Provincia de Formosa

. Sr. Leoncio AGUAYO

Provincia de Misiones

. CPN. David Luis RODRIGUEZ

Provincia de Santa Fe

. CPN. Marina REINARES

. CPN. Pedro Mario VIUDEZ.

Equipo Prosaler del C.F.I.

Autores - Redactores:

. Lic. Pilar ROMERO

. Lic. Gustavo MOSTO

. Lic. Mario MULLER

. Lic. J. DEVALIS

Apoyo Técnico

. Lic. Mónica ARCA

. Lic. Graciela GONZALEZ

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Equipo Prosaler del C.F.I.

Apoyo Técnico

Lic. Nestor MOREYRA

Ing. Boris RATNER

Lic. Blanca RODRIGUEZ

Sr. Marcelo FALCINELLI

Sr. Norberto GARDELLA

Sr. Claudio LENTINI

C O N T E N I D O

INTRODUCCION

ASPECTOS METODOLOGICOS

LECHE EN POLVO

HUEVOS FRESCOS

MIEL NATURAL

PIMIENTO Y TOMATE

ARROZ

SUELAS VACUNAS

CUERO DE LAGARTO

PELO DE CONEJO DE ANGORA

FIBRA DE ALGODON

ARRABIO HEMATITE

COSECHADORAS DE GRANOS

ANEXO

INFORME COMPLEMENTARIO

INTRODUCCION

En el marco del Programa de Promoción de Sistemas de Apoyo a las Exportaciones Regionales y con el objeto de encarar las tareas atinentes a la oferta exportable de la región NEA Litoral se efectuaron una serie de reuniones con las provincias integrantes de la CRECENEA durante el último trimestre de 1986 donde se intercambiaron opiniones referidas al tema.

Como consecuencia de las mismas se acordó una metodología de trabajo con las siguientes características:

En primera instancia se convino que las provincias seleccionarían 5 productos cada una en función del interés del sector privado involucrado, del apoyo del gobierno provincial, de las posibilidades del mercado internacional (en particular Brasil a partir de los Protocolos de Integración) y de la experiencia exportadora de la región.

El objetivo final a alcanzar con esta canasta de productos, cuyo listado se anexa en este punto, es la identificación y formulación de Proyectos de Exportación tendientes a fortalecer la capacidad competitiva de los productos seleccionados.

Este objetivo se cumplirá a partir de la consecución de metas que definen dos etapas diferenciadas del Plan de Trabajos indicativas de la profundidad del estudio y de la cantidad de productos a analizar.

La primera etapa tiene como objetivo dar prioridad a un conjunto más reducido de productos dentro de la canasta seleccionada por las provincias.

Cabe destacar que en algunos casos esta canasta está constituida por "familias de productos" equivalentes a un total de más de 50 posiciones arancelarias.

La segunda etapa comprende el análisis por productos prioritario, a nivel de "estudio integral".

Por estudio integral se interpreta, el conocimiento de la problemática del producto desde sus aspectos productivos hasta su colocación final en el mercado.

El presente Informe Final corresponde a la primera etapa del Plan de Trabajos que comprende los siguientes puntos:

1. Identificación de mercados para los productos seleccionados.
2. Caracterización de la oferta exportable.
3. Posibilidades de exportación.

Este informe se compone de un documento central que incluye los puntos 2 y 3 con sus respectivas conclusiones y fuentes bibliográficas y de un Anexo en dos tomos que contiene el punto 1 del Temario desarrollado oportunamente a través del Informe Parcial (Informe Complementario)

El punto 1 "Identificación de mercados para los productos seleccionados" define un conjunto de países/objetivos que brinda el ámbito del estudio para el análisis del punto 3 "Posibilidades de Exportación" (Ver Anexos Tomos I y II).

El punto 2 del temario "Caracterización de la oferta exportable" plantea el estado de situación de esa oferta, actual o potencialmente exportable, a través de un análisis cuali y cuantitativo de los productos, tendientes a dimensionar los saldos exportables de la región, con particular énfasis en los aspectos tecnológicos y comerciales.

Este punto tuvo como premisa fundamental la participación en el desarrollo del mismo del sector privado con el apoyo de funcionarios provinciales, habida cuenta de la necesidad de detectar los factores limitantes y precisar los servicios de apoyo necesarios en la región para mejorar la capacidad exportadora.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

El punto 3 "Posibilidades de exportación" analiza las condiciones de salida; traslado e ingreso a los mercados de destino de los productos seleccionados, con énfasis en la variable precios.

PROSALEROFERTA EXPORTABLE DE LA CRECENEALISTADO DE POSICIONES ARANCELARIAS SELECCIONADASS: Provincia seleccionadoraR: Provincia regionalizadora

PROVINCIA	POSICION NADE	DESCRIPCION NADE
S) Entre Ríos	04 02 02 00 00	Leche en polvo o gránulos con un contenido de grasa inferior o igual al 1,5%.
S) Entre Ríos	04 04 00 00 00	Quesos y requesón
S) Entre Ríos R) Santa Fe R) Formosa	04 05 00 00 00	Huevos de ave y yemas de huevos frescos y desecados conservados de otra forma a zucarados o no.
S) Entre Ríos R) Santa Fe R) Misiones	04 06 00 00 00	Miel natural
S) Santa Fe R) Entre Ríos R) Misiones	04 06 00 01 00	Miel natural en envases de hasta 2 Kg.
S) Santa Fe R) Entre Ríos R) Misiones	04 06 00 99 00	Miel natural: los demás.
S) Corrientes R) Formosa	07 01 02 00 00	Tomates (frescos o refrigerados).
S) Corrientes R) Formosa	07 01 03 08 00	Pimientos (frescos o refrigerados).
S) Formosa	08 01 01 00 00	Plátanos (frescos o secos con o sin cáscara).
S) Corrientes R) Formosa	08 09 00 02 00	Sandía (frescas o secas con o sin cáscara)
S) Formosa R) Entre Ríos R) Santa Fe	10 06 00 00 00	Arroz
S) Formosa	10 06 02 00 00	Arroz simplemente descascarillado (arroz largo o arroz pardo)
S) Formosa	10 06 03 00 00	Arroz semiblanqueado o blanqueado simplemente cascarillado

PROVINCIA	POSICION NADE	DESCRIPCION NADE
S) Formosa	10 06 03 99 02	Arroz pulido
S) Corrientes	10 06 03 99 12	Arroz pulido con un contenido de grano quebrado inferior o igual al 10%
S) Formosa	10 07 02 01 00	Sorgo granífero
S) Entre Ríos	15 07 01 00 00	Aceite de soja
S) Entre Ríos	15 07 05 00 00	Aceite de girasol
S) Entre Ríos	15 07 07 00 00	Aceite de linaza
S) Entre Ríos	23 07 00 01 00	Alimentos balanceados completos
S) Chaco R) Entre Ríos R) Corrientes R) Formosa	41 02 00 00 00	Cueros y pieles de bovinos y pieles de equinos preparados distintos de agamuza do y barnizados o metalizados
S) Chaco	41 02 01 00 00	Cueros y pieles de ternero
S) Santa Fe R) Formosa R) Corrientes R) Entre Ríos R) Misiones	41 02 02 01 00	Cueros y pieles de vacunos simplemente curtidos al cromo húmedos, con más del 30% de humedad
S) Santa Fe	41 02 02 02 01	Cueros y pieles de vacunos curtidos con proceso químico completos, secos y medido por superficie con o sin teñido sin acabado
S) Santa Fe	41 02 02 02 02	Cueros y pieles de vacunos curtidos con proceso químico completos, secos y medido por superficie con o sin teñido con acabado
S) Chaco	41 02 02 05 00	Cueros y pieles de vacunos curtidos solamente al vegetal, secos, medidos por superficie, con o sin teñido (excluidas las suelas)
S) Santa Fe R) Misiones	41 02 02 06 01	Suelas curtidas con proceso químico y físico ulterior, completos
S) Corrientes	41 05 00 03 00	Pieles de carpincho preparadas
S) Chaco R) Formosa	41 05 00 05 00	Pieles de lagarto

PROVINCIA	POSICION NADE	DESCRIPCION NADE
S) Corrientes R) Entre Ríos	43 02 00 01 06	Peletería curtida o adobada de nutria
S) Formosa R) Chaco R) Misiones	44 02 00 02 00	Carbón vegetal (incluido el carbón de cáscaras y huesos de frutos) sin aglomerar
S) Entre Ríos	44 03 00 00 00	Madera en bruto incluye descortezada o simplemente desbastada
S) Formosa R) Chaco	44 03 04 02 00	Postes y medios postes
S) Formosa R) Chaco	44 07 00 00 00	Traviesas de madera p/vías férreas
S) Misiones R) Entre Ríos	44 13 01 00 00	Madera cepillada, ranurada, machimbreada con lenguetas rebajes, chaflanes o análogos de coníferas
S) Misiones	44 14 00 00 00	Madera simplemente aserrada en sentido longitudinal cortada o desenrollada de espesor igual al inferior a 5 mm., chapas y maderas p/contrachapados de igual espesor
S) Misiones	44 15 01 00 00	Madera contrachapada constituida exclusivamente por chapas de madera
S) Misiones	44 15 02 00 00	Maderas contrachapadas con alma incluso con adición de otras materias
S) Misiones	44 21 00 00 00	Cajas, cajitas, jaulas cilindros y envases similares completos de madera
S) Formosa R) Chaco	44 23 00 00 00	Obras de carpintería y piezas y armazones para construcciones
S) Formosa R) Chaco	44 23 00 99 00	Las demás
S) Misiones S) Formosa R) Chaco	44 23 00 01 00	Construcciones prefabricadas de madera
S) Entre Ríos	53 02 01 02 01	Pelos finos u ordinarios sin cardar ni peinar, de conejos de angora
S) Formosa R) Chaco R) Santa Fe	55 01 00 01 00	Algodón de calidad E 1/2 o inferior
S) Formosa R) Chaco R) Santa Fe	55 01 00 00 00	Algodón sin cardar ni peinar

PROVINCIA	POSICION NADE	DESCRIPCION NADE
S) Formosa R) Chaco R) Santa Fe	55 02 00 00 00	Linters de algodón
S) Formosa R) Chaco R) Santa Fe	55 03 00 00 00	Desperdicios de algodón (incluidas las hilachas), sin cardar ni painar
S) Formosa R) Chaco R) Santa Fe	55 04 00 00 00	Algodón cardado o peinado
S) Formosa R) Chaco R) Santa Fe	55 05 00 00 00	Hilados de algodón sin acondicionar para la venta al por menor
S) Chaco	73 01 00 00 03	Arrabio Hematite
S) Santa Fe	84 06 07 01 11	Válvulas
S) Santa Fe	84 24 01 00 00	Arados
S) Santa Fe	84 24 02 01 00	Sembradoras
S) Santa Fe	84 25 02 00 00	Cosechadoras
S) Santa Fe	87 06 00 08 99	Los demás frenos y sus partes
S) Santa Fe	87 06 00 10 01	Amortiguadores para tractores, vehículos o automotores para transportes de personas y mercancías
S) Misiones S) Formosa S) Santa Fe R) Chaco	94 05 02 01 00	Otros muebles y sus partes para viviendas, hoteles, etc.
S) Misiones R) Chaco R) Santa Fe	94 05 02 02 00	Otros muebles y sus partes para oficina

REFERENCIAS:

- S) Provincia seleccionadora: es aquella que seleccionará el producto para ser estudiado.
- R) Provincia regionalizada: es aquella que por tener producción local del producto seleccionado por otra e intereses en el mismo, asocia su oferta.

ASPECTOS METODOLÓGICOS

Para el cumplimiento del objetivo de esta primera etapa, se emplea una metodología de aproximación y de análisis comparativo.

La segunda etapa a desarrollar, prevé un enfoque diferente, cual es, un análisis integral a nivel de productos desde una perspectiva "sistémica". *Sistémica*

Ambos tratamientos se complementan y apuntan al fortalecimiento de la capacidad exportadora de la región NEA, a través de la identificación de Proyectos de Exportación.

La etapa de aproximación mencionada, tiene como metas, una primera selección de mercados y productos, la detección de problemas en la cadena productivo-comercial, un análisis de la situación competitiva de esos productos en el mercado internacional, y la definición de líneas de acción a ser incluidas en la etapa siguiente.

El análisis sistémico citado, profundizará en la problemática del producto regional y su inserción en el comercio mundial. Para ello se estudiarán integralmente los aspectos productivos, tecnológicos, comerciales y financieros.

Con relación a los procedimientos de análisis, particularmente empleados para el desarrollo y presentación de los puntos del temario de la primera etapa, caben las siguientes consideraciones:

- En lo relativo al punto 1, "Identificación de los mercados para los productos seleccionados" se recomienda ver el Capítulo B del Informe Parcial anexo al presente estudio.
- Con respecto a los puntos 2 y 3 el análisis de los mismos se realiza por producto/provincia solicitante.

Si bien el enfoque mencionado pone énfasis en las características particu

lares de los productos en cada provincia, esto no inhibe la incorporación del plano regional que constituye el objetivo final de las tareas.

Los productos analizados son aquellos por los cuales el sector privado muestra interés, a través de su participación en entrevistas personales.

La necesidad de cierre del presente informe, establece la condición de efectuar un corte en la investigación, que deje para más adelante el análisis de aquellos productos sobre los cuales, en esta etapa, no se manifestó un marcado interés del empresariado. No obstante se pueden efectuar separatas con más productos en la medida que se considere oportuno.

Cada capítulo con su respectivo producto/provincia de origen, contiene una evaluación de las posibilidades de exportación donde se efectúan las conclusiones por producto. No obstante se incluye un capítulo final de conclusiones de esta primera etapa, a modo de síntesis comparativa que permite cuantificar y cualificar -especialmente por la faceta regional- la envergadura del negocio exportador de cada producto.

Este análisis busca reunir elementos para dar prioridad a los productos que sean objeto de estudios integrales en la segunda etapa del Plan de Trabajos.

A continuación se efectúa una breve descripción del contenido metodológico de los puntos 2 y 3 del temario.

2. Caracterización de la oferta exportable

La caracterización de la oferta exportable regional, se realizó a través de fuentes primarias y secundarias de información.

En el primer caso se destacan las entrevistas a los sectores productivos locales, complementadas con las opiniones de técnicos y funcionarios provinciales, como asimismo reuniones y consultas con empresas exportadoras, en cámaras empresariales y organismos públicos nacionales.

Las fuentes secundarias consistieron básicamente, en información estadística y estudios específicos.

2.1. Caracterización del producto: Descripción, usos, variedades, calidades.

En este punto se definen los productos seleccionados mediante un enfoque técnico-comercial, con énfasis en las variedades disponibles y la importancia de cada una de ellas, en la combinación productiva y/o en la exportación.

Las variedades y calidades se tratan en forma diferente, según la procedencia agropecuaria o industrial de la producción.

2.2. Descripción de la oferta: estrato de productores, volúmenes y participación, tecnología aplicada.

Se identifican las empresas que producen en la provincia a efectos de detectar la diferente envergadura y concentración del sector.

Asimismo, se efectúa una primera visión del estado de la tecnología y la competitividad de los productos, cuya precisión se vincula a la experiencia exportadora y los contactos internacionales de los informantes.

2.3. Dimensionamiento de los saldos exportables: actuales y potenciales.

El dimensionamiento realizado en materia de saldos exportables debe considerarse una aproximación inicial, en función del esquema metodológico empleado.

En cada caso analizado se tuvo en cuenta la disponibilidad de materia prima, la capacidad productiva instalada y ociosa, la versatilidad de la oferta, la utilización y disponibilidad de tecnología; existencia de nuevos proyectos o ampliaciones en marcha; la estacionalidad de los productos agropecuarios y la inserción de la oferta regional en los mercados interno y externo.

Finalmente, se trabajó con el sector empresario regional en el ajuste de los saldos potenciales exportables.

2.4. Experiencia exportadora al Brasil y al resto del mundo.

En este punto se refleja la experiencia del sector productivo regional en el mercado mundial y particularmente en Brasil. Para ello se realizaron las consultas directas con el empresariado.

A los efectos de aportar mayores elementos de juicio, se entrevistaron compañías exportadoras y organismos intervinientes en el comercio exterior, de los productos estudiados.

2.5. Identificación de los actuales canales comerciales

El objetivo de este punto consiste en la descripción de la cadena comercial y de la producción regional con destino a la exportación.

En los casos que no se verifica experiencia exportadora, se describen asimismo los canales comerciales vigentes para la oferta del NEA que se destina al mercado interno, con el propósito de determinar la factibilidad de reorientación de la producción, con destino al mercado externo.

3. Posibilidades de exportación.

El análisis de las posibilidades de exportación se realiza a partir de la sistematización de los datos obtenidos para cada uno de los productos seleccionados.

En los casos en que la tradición exportadora del sector y el peso de la Argentina en el mercado mundial es importante se obvió parcial o totalmente el análisis de las posibilidades de exportación.

La elaboración de este punto implicó la combinación de labores técnicas y datos expresados en forma de precios, una vez obtenidos los precios FOB, y de

obtención de fletes por producto, con el propósito de efectuar una simulación de exportación a través de las distintas etapas.

3.1. Régimen de exportación y regulación conexas.

A efectos de indicar el tratamiento de la normativa de exportación para cada producto, se consultó el Nomenclador Arancelario Aduanero de Exportación y la Guía Práctica del Exportador. Asimismo se solicitó a los técnicos provinciales, la precisión de la partida arancelaria y su correspondiente reglamentación.

Ante la dinámica que presenta la legislación de comercio exterior, y la necesidad de establecer un punto de corte en el tiempo, se fijó este último en el mes de julio de 1987.

A esa fecha se indican: Precios FOB mínimos, para cada producto en el caso que corresponda, Derechos de Exportación, Devolución de Tributos, Deducción Impositiva, Organismos de intervención y estímulos financieros.

Con respecto al régimen financiero se ubica a los productos de acuerdo a las listas en las cuales están comprendidos. Estas listas incluyen los siguientes beneficios de prefinanciación.

<u>Listas</u>	<u>Tope máximo del valor FOB financiado</u>	<u>Plazo de Pago (1)</u>
1	80 %	1 a 3 años
2	70 %	6 meses
3	65 %	6 meses
4	65 %	5 meses

(1) Sin exceder de 60 días después de realizada la exportación.

Para Financiación los beneficios son:

- Las exportaciones de bienes de Capital (lista 1) más un 10 % de repuestos se financian hasta un 85% del valor FOB, en un período máximo de 8 años y medio. Las amortizaciones son anuales.
- Las exportaciones de los bienes comprendidos en las listas 2, 3 y 4 pueden recibir financiación de hasta un 80 % del valor FOB. Para la lista 2 el plazo máximo es de 3 años y para las listas 3 y 4 un año. Las amortizaciones son semestrales.

Para productos de economías regionales que tendrán acceso a beneficios promocionales de la Ley de Promoción de Exportaciones, se considera el Decreto 1050/87 si correspondiere.

3.2. Análisis del tratamiento arancelario y para-arancelario en los mercados/objetivos determinados.

Las trabas arancelarias se obtuvieron de las tarifas de los países seleccionados que fueron consultados en la Secretaría de Industria y Comercio Exterior, Embajadas y representaciones de estos países en la Argentina.

Simultáneamente y en forma conjunta con los precios CIF, se solicitó a las Consejerías Económicas en el exterior información sobre trabas arancelarias y para-arancelarias para los productos en cuestión. Las respuestas que se adjuntan en anexo -de gran parte de los países seleccionados- han sido dispares aunque de utilidad para confirmar los datos relevados localmente.

Cabe remarcar que las trabas para-arancelarias como cuotas, impuestos adicionales y restricciones fitosanitarias son indicadas para cada país/objetivo en caso de existencia de las mismas, pero requeriran un tratamiento posterior cuando se profundice a nivel de estudios de mercado por producto.

Dentro de cada capítulo se detallan las restricciones de importación por país seleccionado, con especial consideración de los Sistemas Generalizados de Preferencias de EEUU, Japón y la comunidad Económica Europea que otorgan ventajas para la entrada del producto argentino.

3.3. Estimación de precios FOB de exportación y su comparación con precios CIF en los mercados/objetivos seleccionados.

El análisis de este punto se dividió en dos secciones. Por un lado la estimación de precios FOB con la metodología que se detalla en el punto 3.3.1. y por otra, un relevamiento de precios CIF en los mercados/objetivos, para su posterior comparación en el punto 3.3.2.

En los casos en que el producto analizado sea un neto tomador de precios en el mercado internacional, o exista una posición consolidada de Argentina en ese mercado, el tratamiento de este punto se abrevia considerablemente.

3.3.1. Estimación del precio FOB de exportación

Para contar con un primer indicador del grado de competitividad -precio del producto seleccionado por las provincias en el mercado externo, era imprescindible utilizar como herramienta de cálculo el "precio FOB", "FOR ó FOT" o "entregado en frontera" y efectuar la estimación considerando la reglamentación vigente hasta julio de 1987.

Los distintos términos comerciales utilizados expresan una modalidad específica de transporte. En cada caso y de acuerdo al medio de transporte utilizado debe aplicarse el "término" más conveniente.

Como toda operación comercial confiere responsabilidades a las partes (comprador y vendedor), y crean derechos y obligaciones que se expresan en los costos y en los riesgos, es fundamental que las partes intervinientes apliquen cláusulas comerciales, conociendo en cada caso las obligaciones mutuas que derivan de cada una de ellas.

Por tal motivo se debe conocer e interpretar con precisión los "términos comerciales" normalizado por la "Cámara de Comercio Internacional" (INCOTERMS) y además deben ser conversados y aprobados entre las partes para lograr un mutuo entendimiento en la materia, ya que la existencia de estas normas no implica su aceptación universal.

Para el caso que nos ocupa, interpretación y aplicación práctica de una metodología de cálculo de precios para exportación, se utiliza la expresión genérica "precio FOB" - "Franco a bordo" - que implica que el vendedor transfiere el riesgo de pérdida o daño al comprador, cuando la mercadería ha pasado la borda del buque. Esta elección resulta la más conveniente ya que permite aplicar con el mayor grado de detalle posible, todos los costos directos o indirectos de exportación.

El precio obtenido constituye un primer indicador de competitividad - precio del producto, entre otros por los siguientes aspectos:

- El cálculo se realiza a partir de un precio de finca o de fábrica brindado por los representantes del sector consultado.

A ese precio los productores pueden estar incorporando costos que sólo corresponde aplicar cuando el bien se destina al mercado interno. Como ejemplo pueden mencionarse los gastos de la comercialización interna; las comisiones a vendedores; la publicidad; los gastos financieros; los fletes internos; los impuestos locales, los envases y el fraccionamiento para el mercado interno, etc. Además, si la planta trabaja con capacidad ociosa, que es el común denominador de los productos estudiados, la incidencia de los costos fijos sobre la unidad-producto sería menor al incrementarse la producción por las colocaciones en el mercado externo.

La importancia de efectuar un cálculo preciso de los costos directos e indirectos de un producto de exportación, neto de costos internos, puede comprenderse con claridad al considerar que son las pequeñas diferencias las que definen una compra en el comercio internacional, donde se opera con grandes volúmenes y en lapsos breves. Además hay que considerar que los rubros a incorporar para efectuar una exportación son significativos, como puede leerse en el detalle que se transcribe más abajo.

- Los costos que se adicionan para poder exportar son estimados teóricamente en base a la información recibida de empresas de embalaje, transporte y seguro, exportadores, despachantes de aduana, etc., y por la diversidad de productos trabajados es muy factible que se puedan hacer ajustes sobre estos precios que en todos los casos mejoran su situación competitiva.

+ Gastos de exportación directos GXD

- Embalaje para exportación
- Acondicionamiento interiores y exteriores del embalaje
- Almacenamiento
- Transporte interno (fábrica o FFCC a puerto)
- Seguro interno
- Documentación internacional
- Alquiler de contenedores
- Fondo Nacional de Marina Mercante (2% sobre el valor del flete marítimo, se expresa en australes)

- + Gastos indirectos de exportación GXI (cuya base de cálculo es el precio FOB
- Gastos bancarios
- Honorarios de despachante de aduana
- Gastos en terminales de embarque (aeropuerto-puerto)
- Gastos de despacho
- Tributos de exportación (se expresan en , tanto por 1) (Derechos de exportación, INTA)
- Retribución de canales de exportación (lo que se paga a representantes y distribuidores)
- Costos de seguro de crédito a la exportación (se cubre la insolvencia del importador)
- Presentación del producto y de la empresa (folletos, manuales, etc.)
- Envío de muestras
- Cumplimiento de la garantía
- Publicidad y promoción

3.3.1.1. Formalización del método de cálculo del precio F.O.B. - Objetivos de las medidas promocionales de exportación

Para entender la mecánica de aplicación de los estímulos, es necesario tener presente que la finalidad de las normas es la reducción del precio F.O.B. para incrementar la competitividad de los bienes producidos.

El beneficio al productor deviene del incremento de la ganancia que se origina al aumentar las cantidades vendidas.

La finalidad competitiva de los estímulos define una mecánica de cálculo. De ahí que se comience recalcando en los aspectos operacionales, pues esto permite tener presente ante cualquier nuevo estímulo, cual es el procedimiento a seguir. De mantenerse la filosofía exportadora actual, un estímulo futuro conlleva a la siguiente aplicación formal:

- . si se expresa en valor absoluto se deduce del numerador de la fórmula,
 - . y si se expresa en tanto por 1 se incorpora al denominador de la misma.
- Unica manera de reducir la variable dependiente: precio F.O.B.

Tan es así que la exención al impuesto a las ganancias sobre la utilidad y sobre los reembolsos, que se denomina "ganancia acrecentada", también disminuye el precio F.O.B., por eso en su formalización, al expresarse en tanto por 1, van en el denominador de la fórmula de cálculo. La reducción del IVA, los impuestos internos, la aplicación de fondos compensatorios y el draw back, al expresarse en valores absolutos, se restan del numerador de la fórmula, tal cual se explicita en el ítem siguiente.

Para proceder a formalizar el precio F.O.B. se desarrolla el siguiente esquema:

Estructura de Costo-Precio Neto de costos correspondientes al mercado interno

1. Costo de producción (C.P.)
2. Gastos de administración (G.A.)
3. Gastos comerciales (sólo los que corresponden a la exportación) (G.C.)
4. Costos financieros (costo real de prefinanciación) (C.F.)
5. Utilidad (U). Se puede definir un valor fijo por unidad, o un % sobre el valor F.O.B. de venta
6. Gastos directos de exportación (G.X.D.)
7. Gastos indirectos de exportación (G.X.I.)
8. Gastos de comercialización externa (G.C.X.) (se incluye en G.X.I.)
9. Incentivos (R)

Este concepto incluye todos los incentivos que se calculan tanto por uno.

Cuando los incentivos son sumas fijas o no se pagan, disminuyen los costos que corresponden.

10. Exención del impuesto a las ganancias = 1,4925 (E.I.G.)
11. Deducción impositiva (D.I.)
12. Estímulo (E) Incluye el Fondo de Promoción de Exportaciones Lácteas, la Compensación para la Exportación de Productos Azucarados.

Quiere decir que para un producto que le correspondiere aplicar todos los beneficios, la fórmula completa sería:

$$F.O.B. = \frac{CP + GA + GC + CF + GDX - \overbrace{F - C}^E - IVA - RII - RFlote}{1 - (GXI + GCI + U. EIG) + R. EIG + (DI. 0,33.EIG)}$$

Donde:

F: Fondo de Promoción de Exportaciones Lácteas (incluido en Item 12)

C: Compensación para la exportación de productos azucarados (incluido en ítem. 12)

IVA: Devolución del IVA

RII: Recupero impuestos internos

R Flote: Reembolsos sobre Flote y Seguro internacional, pues se trasladan al precio del producto; no son un ingreso.

Conviene tener presente que tanto, G.X.I. como G.C.I. se expresan en tanto por 1) y que la utilidad -U- está expresada en esta fórmula en tanto por 1 sobre el valor F.O.B. La utilidad bruta paga impuesto a las ganancias, para obtener utilidad neta hay que multiplicarla por 1,4925; o sea de tratarse de mercaderías que están beneficiadas con la exención del impuesto a las ganancias, se debe incrementar la U. en el 49,25%, igual concepto se aplica a Reembolsos al no pagar impuesto a las ganancias.

En -R- corresponde calcular:

- . La devolución de tributos (Dtos. 1555/86, 10%; 12,5% ó 15%)
- . Reembolsos automáticos Ley 23.018/86 (Puertos Patagónicos)
- . Reembolsos chilenos Dto. 906/83 (Puertos Chilenos) Productos Anexo 1
- . Reembolso adicional 5% Tierra del Fuego. Resol. 154/77
- . Acreditación de origen reembolso especial 10% (Dtos. 1057/83 - 2530/83)
- . Reembolsos por Dtos. 2332/83 y 2333/83 - 10% (cualquier puerto) o 20% (Puertos Patagónicos)
- . Planta llave en mano
- . Si hubiera un PEEEX por Decreto 176/86. Por nuevo mercado o mercado perdido, 5%. Hasta el 15% para ciertos tipos de productos y para empresas que obtuvieron el PEEEX.

5.3.1.2. Beneficios a la exportación cuya base de cálculo no es el valor FOB, y que se deducen por su valor en el numerador de la fórmula

. Draw Back

Devolución de Derecho de Importación. Tasa de estadística y otros con motivo de la importación.

Sobre: M.P., mercadería que sufre transformaciones y envases.

Fin: reduce el precio de exportación (G.A.)

. Fondo de Promoción de Exportaciones Lácteas

Se abona en australes, a los exportadores lácteos, una compensación tal que minimice la diferencia entre el precio interno y el de exportación, si hubiese y este fuese menor.

. Compensación por la exportación de productos azucarados

Compensación en australes por el azúcar contenido en el producto exportado. La Dirección Nacional de Azúcar, fija cada mes el valor de compensación por cada kilogramo.

. Recupero de Impuestos internos

Recaen sobre la etapa de producción, comercialización, distribución y consumo.

. Importación temporaria

Las mercaderías manufacturadas sin uso, en cuyo proceso de elaboración se utilizan productos importados ingresados bajo el régimen de admisión temporaria, son beneficiarias del régimen de reembolsos por la diferencia entre el valor F.O.B. y CIF.

El relación al costo de la importación temporaria, se incrementa por el pago del seguro de caución que se hace al efectuar la admisión temporaria.

Es un instrumento muy ágil excluyente del draw-back y que además tiene la ventaja con relación a este último, que no se hace ningún desembolso.

. Recupero del impuesto al valor agregado

Excención tributaria a las exportaciones en cualquier etapa que hubiera sido tributado.

3.3.1.3. Beneficios a la exportación cuya base de cálculo es el precio F.O.B.

Este es de detalle general, Para cada caso se debe consultar al regimen específico vigente.

Estos porcentajes se calculan en tanto por uno y van en el denominador de la fórmula.

. Devolución de tributos automáticos

Dto. 1555/86 del 10%; 12,5%; 15%.

. Reembolsos automáticos: Para productos originarios del Sur del Río Colorado. Ley 23.018/83

Por puertos Patagónicos. Sobre valores FOB, CI, C y F, CIF; originario de:

Puerto	%
San Antonio Oeste	7
Madryn	7
Comodoro Rivadavia	8
Puerto Deseado	10
San Julián	10
Punta Quilla	11
Río Gallegos	11
Río Grande	11
Ushuaia	12

Vigente por 11 años: disminuye un punto por año a partir de 1995.

- . Originario de Jujuy, Salta, Catamarca, Tucumán, Sgo. del Estero, Chaco, Formosa, Corrientes, Misiones y La Rioja, para productos expresamente mencionados en estas resoluciones.
- . Por puertos Chilenos
Dto. 906/83 y 1001/85. ME Aplicación automática sobre valores FC CI, C y F, CIF para bienes producidos por economías regionales y cuyo embarque y respectivo cumplimiento de declaración aduanera de exportación para consumo se realice por aduanas de Salta, Tucumán y Jujuy y se embarque por puertos Chilenos al norte del paralelo 50 Vigencia 5 años a partir del 11 de agosto de 1983.

Reembolsos por puertos patagónicos

Dto. 2333/83 y 2332/83 Ley 21608

- . Reembolso 10 % por cualquier puerto
- . Reembolso 20 % por puertos patagónicos

Provincias: Patagónicas (Pcia. de Buenos Aires), Río Negro, Chubut, Neuquén, Santa Cruz, Tierra del Fuego y La Pampa (Ley 23.272)

Programas Especiales de Exportación

Se instrumentan a través del "Certificado de Promoción Especial"
Estímulos que se otorgan:

- . Hasta el 15% por incrementos de exportaciones.
- . Hasta el 5% sobre el incremento cuando se trate de nuevos mercados o mercados perdidos.

Estos beneficios se adicionan a los demás que pudieran corresponder.

. Prefinanciación

El incremento mínimo U\$S 2.000.000 por año o de U\$S 10.000.000 todo el programa con un plazo máximo de 5 años.

Los estímulos especiales por incremento de exportaciones pagan impuestos a las ganancias.

. Deducción impositiva 10%

Sobre valor F.O.B. Dto. 173/85

Esta medida tiene imputación directa en el impuesto a las ganancias. Se refiere a la deducción en el balance impositivo del 10% del valor F.O.B. de exportación.

Se debe tener presente: Si la empresa está sujeta a una imposición proporcional (sociedades de cap., encomanditas S.R.L. etc.) la deducción del 10% sobre una tasa del 33% origina una incidencia sobre el valor F.O.B. del 3,3%.

Si es un exportador individual o sociedad de personas debe estimarse la tasa.

. Contratos por Exportación Llave en Mano

Dto. 525/85 establece un régimen de exportación para los bienes que se vendan bajo la modalidad "Contratos de Exportación Llave en Mano".

Reembolso del 15% (Dto. 555/86).

Se calcula solo el valor de los bienes y servicios nacionales sobre: FOB, C y I, CIF, C y F.

Tierra del Fuego - Exportaciones al exterior

- . Productos que no tienen asignado derechos de exportación en el TNC. (1)
 - Resol. 459/70 y mod. 134/77
 - Resol. 118/76 y 822/76
 - Reembolso adicional 5%
- . Acreditación de origen
 - Dtos. 1057/83 y mod. 2530/83
 - Reembolso especial 10%
 - No deben superar la suma de reembolsos el 40%
- . Beneficio establecido en la ley 23018/83
 - Utilización de puertos patagónicos (ver hoja)
 - Es incompatible con los decretos 1057/83 y 2530/83 (10%)
- . Dtos. 1555/86
 - Devolución de tributos

3.3.1.4. Relaciones entre los estímulos

A los efectos de analizar la compatibilidad e incompatibilidad entre los estímulos y reembolsos se detalla a continuación la siguiente síntesis:

- . El Draw Back se suma al Reembolso por puertos Patagónicos y también al reembolso por puertos Chilenos.
- . Reembolsos (10%; 12,5% y 15%) se suma al reembolso adicional por puertos chilenos y al patagónico pero no al draw back.
- . Admisión temporal es incompatible con el draw back y con el reembolso.
- . Reembolsos que realicen las empresas acogidas al régimen 2352/83 2333/83 del 10% y del 20% no se adicionan al Dto. 23018/86 reembolso por puertos patagónicos.
- . Utilización de puertos patagónicos (23018/86) se suma a la devolución de tributos (1555/86) y PEEEX.

Se suma el 5% de reembolso adicional (Resol. 459/76) y modif. 134/77 más el 10% por acreditación de origen más devolución de tributos (Dtos. 1555/86) y a esto se le suma el beneficio por Dtos. 2332/83 y 2333/83, no así el decreto por Puertos Patagónicos.

3.3.2. Comparación con precios CIF en los mercados/objetivos seleccionados.

Para la comparación de precios se solicitó a las Consejerías Económicas y Comerciales de Argentina en el exterior, los precios CIF, y precios mayoristas y minoristas en los países seleccionados como objetivo.

Las respuestas obtenidas se analizan por país en los capítulos de cada producto y se adjuntan en anexo.

Los precios suministrados por los Consejeros tienen diferente grado de significación ya que la cantidad de productos y la mayor o menor homogeneidad de los mismos -en cuanto a variedades y calidades- condiciona la posibilidad de obtener información precisa al respecto. Sin embargo los datos obtenidos permiten una primera aproximación al problema, considerando que el objetivo de esta etapa es verificar si hay brechas de precios que aparezcan como "insalvables" para la producción regional, o si se está en condiciones de competitividad razonable aún cuando fuere necesarias ciertas correcciones.

3.4. Determinación y evaluación de medios de transporte. Su incidencia en función de los mercados/objetivos seleccionados.

A efectos de determinar la incidencia del transporte con respecto a los valores FOB en Aduana de salida en Argentina se siguieron los siguientes pasos:

En primer lugar se definió el embalaje apropiado para la exportación mediante consultas a exportadores, despachantes y empresas especializadas en servicios "Packing".

Luego se estableció el medio de transporte más adecuado en función de costos y condiciones de conservación. Estos medios son:

- a) Marítimo; para la mayoría de los mercados como EE.UU., Japón, Mercado Común Europeo y México por ejemplo. Al efecto se consultó a dos agencias de transporte marítimo internacional y a la Asociación de Conferencias de Fletes.

Cabe consignar, que los productos con tradición exportadora se ven beneficiados por fletes conferenciados, lo cual implica acuerdos previos de las empresas transportistas con exportadores locales sobre las cotizaciones a aplicar. En cada capítulo por producto se indica, cuando los fletes no están conferenciados y por lo tanto son más onerosos.

El flete marítimo se compone de un monto básico más un adicional por combustible que ronda el 20% en la mayoría de los casos. Se señala a nivel de producto los fletes totales sin desagregación, considerando continuidad de embarques y fletes en bodega de buque o contenedores según el caso.

- b) Aéreo, para productos que requieren de una conservación especial como tomate y pimiento. En este caso se contactó a Aerolíneas Argentinas cuya tarifa incluye el palletizado de la mercadería.

c) En camión, para productos cuyo destino es Brasil. A tal efecto se solicitó a dos empresas transportistas (1) cotizaciones de fletes con las siguientes condiciones:

- Transporte desde las ciudades capitales de provincia a Porto Alegre y San Pablo.
- Condiciones de carga a camión lleno y continuidad de envíos.

Se seleccionaron como puntos finales del trayecto, dos grandes centros de consumo, con lo son Porto Alegre y San Pablo. No obstante, si consideramos que gran parte del comercio se realizaría con localidades de los estados del Sur, cercanas a la frontera con el NEA, los costos finales del transporte podrían ser disminuidos significativamente.

La capacidad del camión se estableció en un valor aproximado a las 22 toneladas y 55 m³.

Las tarifas obtenidas se componen de un flete básico punto a punto, más un porcentaje -0,5% ó 1% según la empresa cotizante- sobre el valor de la mercadería (ad-valorem) y el gasto de documentación en frontera que se distribuyó proporcionalmente en función de la capacidad del camión.

Para el cálculo de los fletes se tomaron los precios más convenientes de las empresas cotizantes de acuerdo al producto y la provincia de origen.

- Por último, se analiza la incidencia porcentual del flete a los mercados seleccionados, en relación al precio FOB inicial, con la siguiente escala de valores:

(1) Las empresas entrevistadas residen en Buenos Aires, ya que se constata una escasez de compañías internacionales de transporte en el ámbito regional que sean representativas.

<u>Rango de Porcentajes</u>	<u>Incidencia</u>
1 a 10%	baja
11 a 20%	media
+ de 20%	alta

En la determinación de la incidencia del flete a Brasil, se producen su perposiciones entre:

- 1) el flete interno a Buenos Aires, contenido en el valor FOB y el flete in ternacional a Brasil desde la capital provincial, cuando el valor FOB es calculado en Buenos Aires para otros países.
- 2) el flete interno desde la capital provincial a la Aduana de Frontera y el flete internacional a Brasil por el trayecto dentro del territorio argentino cuando el cálculo del FOB se hace en Aduana de Frontera.

Estas superposiciones no quitan validez al análisis de la incidencia del flete debido a que son de escasa significación porcentual.

3.5. Evaluación de las posibilidades de exportación.

Al finalizar cada capítulo se evalúan las posibilidades de exportación donde se plantean los problemas de los productos regionales y se propo nen líneas de acción para la segunda etapa de los trabajos.

Entre los aspectos considerados se comienza con una referencia contextual respecto a las tendencias del mercado mundial y la ubicación de la Argen tina dentro del mismo.

Luego se identifica la oferta del NEA para el producto seleccionado, par tiendo de una caracterización en las provincias interesadas -cuyo sector empresario fue entrevistado- e incorporando el plano regional con otras provincias productoras, para las cuales se profundizará, en una segunda etapa respecto a las condiciones de oferta.

La diferente problemática de cada producto en las provincias del NEA sugiere la necesidad de análisis particulares.

Es aquí donde se cumple uno de los objetivos del presente trabajo que es identificar -en una primera aproximación- los problemas de la oferta regional para desarrollar su capacidad exportadora.

Esta diversidad de situaciones se puede sintetizar en tres grandes grupos:

- a) sectores con experiencia exportadora pero con inconvenientes para un crecimiento sostenido de sus ventas.
- b) sectores con vinculación indirecta al mercado internacional que no capturan los beneficios del negocio exportador.
- c) sectores con escasa o nula experiencia exportadora.

Mediante el análisis de la problemática específica de los sectores productivos interesados en exportar, se proponen una serie de líneas de acción para la segunda etapa del Plan de Trabajos. Dichas líneas se enmarcan en un tratamiento integral de toda la cadena productiva-comercial de los productos exportables. Paralelamente se efectuarán los estudios de mercado internacional que permitan un posicionamiento (*) competitivo de la oferta regional.

(*) Estiéndase por posicionamiento el conjunto de condiciones de producto, precio, promoción y canales de distribuciones vinculados a la comercialización del producto.

LECHE EN POLVO DE ENTRE RIOS2. Caracterización de la oferta exportable

La provincia de Entre Ríos seleccionó dos productos en el rubro lácteos : leche en polvo y quesos.

A esta primera caracterización de la oferta exportable, efectuado en la provincia, se presentó un informante calificado perteneciente a la Cooperativa de Tamberos Paraná (C.O.T.A.P.A.), interesados en exportar leche en polvo.

Considerando la necesidad de tener una visión más integral del sector se visitó en Bs.As. a la firma Nestlé S.A. que junto con C.O.T.A.P.A. son los elaboradores de leche en polvo en la provincia.

En relación al producto quesos no se analiza en esta etapa, como consecuencia que en la actualidad el sector privado no mostró interés, sin embargo y de acuerdo con los informantes entrevistados existen favorables condiciones para la exportación de quesos duros y semiduros.

2.1. Caracterización del producto : Descripción; usos; variedades y calidades

La clasificación de la leche en polvo por Posiciones NADE distingue dos variantes según sea el contenido graso inferior ó igual al 1,5% y superior a ese valor.

Debido a que la especialización en la provincia es la producción de leche entera los datos obtenidos a través de la encuesta se refieren a la misma.

Cabe acotar que si bien en el Informe Parcial se consideraron mercados para la leche descremada, la determinación de países/objetivos no se invalida puesto que en general quien importa leche en polvo lo hace en las dos variedades.

El destino final del producto es el consumo humano, aunque se distinguen otros usos tales como el alimento para ganado cuya elaboración estas empresas no encaran.

La producción presenta características estacionales. El período de zafra comprende de agosto a marzo.

A la leche en polvo con un contenido graso superior al 1,5% C.O.T.A.P.A. la presenta en envases de 800 gramos de cartulina. Esta modalidad de comercialización es la más utilizada por la firma en el mercado interno y en las exportaciones a Brasil. No obstante para el análisis correspondiente a otros mercados externos se suponen envíos en bolsas de 25 kg., envase aceptado internacionalesmente.

En cuanto a las normas de calidad, la leche en polvo se rige por el Código Alimentario Argentino y las Normas emitidas por la Dirección de Lechería. Esta última realiza los análisis en Buenos Aires lo cual ocasiona demoras en las entregas.

2.2. Descripción de la oferta : estrato de productores; volúmenes y participación. Tecnología aplicada.

En el Area de Trabajo lechería dependiente de la Secretaría de Agricultura se constataron los siguientes datos nacionales de elaboración, consumo, importación y exportación de leche en polvo para los años 1983 y 1984 (último disponible).

Leche en polvo en

<u>Toneladas</u>	<u>Elaboración</u>	<u>Importación</u>	<u>Exportación</u>	<u>Consumo (1)</u>
Total 1983	85.837	30	16.997	74.928
Total 1984	77.715	73	1.990	76.108
Promedio quinquen ño 1980-1984	75.265	3.799	9.738	70.848

(1) - Es consumo real considerando la variación de existencia.

La participación de la provincia de Entre Ríos es del 10,2% en los totales nacionales elaborados en 1983 y 1984 con la composición por departamentos que a continuación se detalla :

<u>Elaboración de leche en</u>		
polvo en toneladas	1983	1984
Total Nacional	85.837	77.715
Total Entre Ríos	8.772	7.941
% participación	10,2%	10,2%
Nogoyá (Nestlé)	7.445	6.906
% participación	8,7%	8,9%
Paraná (C.O.T.A.P.A.)	1.279	1.035
% participación	1,5%	1,3%

La producción de Paraná corresponde a C.O.T.A.P.A., cuyo volumen elaborado en 1986 asciende en 1450 toneladas que representa un incremento del 12% y 40% sobre lo elaborado en 1983 y 1984 respectivamente. Sin embargo la producción del año pasado recién equipara los niveles de 1982

A la firma Nestlé corresponden los datos de elaboración del departamento de Nogoyá. La producción estimada para 1987 sería del orden de las 7.500 Tn/año. Este valor es similar al alcanzado en 1983 y levemente superior a 1984. Los valores consignados corresponde exclusivamente a la planta de Nogoyá, ya que además la firma cuenta con establecimientos en Villa María (Córdoba) y en Firmat (Santa Fé).

La participación principal en el orden Nacional puede observarse en el cuadro de "Elaboración de leche en polvo" entera y descremada para el año 1984

Elaboración de Leche en Polvo

Provincias	Entera		Descremada		Total	
	Tn.	%	Tn.	%	Tn.	%
Buenos Aires	9.280	15,5	8.494	47,8	17.774	22,9
Córdoba	24.084	40,1	3.591	20,2	27.675	35,6
Entre Ríos	7.544	12,6	397	2,3	7.941	10,2
Santa Fé	19.047	31,8	5.278	29,7	24.325	31,3
Total del País	59.995	100	17.760	100	77.715	100

De acuerdo a la información recabada el nivel de participación relativa por provincia se mantiene en la actualidad.

La especialidad de Entre Ríos está centrada en la elaboración de leche en polvo entera que representa alrededor de 95% de su producción.

En Santa Fé la participación de ambas leches en los totales nacionales es más equilibrada.

Si bien no se cuenta con datos de producción de leche en polvo por empresa en Santa Fé se distinguen -según lo informado por el representante de C.O.T.A.P.A.- cuatro empresas principales de acuerdo a los litros de leche diario procesados. Ellas son Sancor en Santa Fé con un procesamiento de 4.000.000 de litros de leche diarios, Ilolav con 800.000 litros de leche diarios, Milkaut con 500.000 litros de leche diarios y C.O.T.A.R. con 350.000 litros diarios. A efectos comparativos merece mencionarse, que C.O.T.A.P.A. recibe 200.000 litros de leche diarios para procesamiento.

Las escalas de elaboración de C.O.T.A.P.A. y de algunas empresas santafesinas registra la posibilidad de asociar ofertas. Para ello deberá estudiarse la viabilidad de constituir cooperativas de exportación.

En relación a la tecnología aplicada hay dos aspectos en los cuales hay que profundizar: la tecnología de planta y el rendimiento lechero.

La firma Nestlé manifestó que la técnica de elaboración que posee es competitiva a nivel internacional. Por su parte C.O.T.A.P.A. señala que posee una tecnología adecuada y realiza esfuerzos por incorporar nuevas máquinas que le permitan diversificar los productos elaborados.

El cuello de botella del proceso de elaboración de leche en polvo lo constituye el equipo de secado.

La escala mínima económica es de 500 kilos/hora de secado de leche en

curso de procesamiento. Una utilización eficiente requiere que el equipo trabaje de manera continua a lo largo del año.

La dificultad de alcanzar esta escala mínima origina en plantas pequeñas un desbalance en la utilización del equipamiento instalado con su consiguiente efecto sobre los niveles de rendimiento, costos operativos y financieros.

En lo relativo al rendimiento lechero conviene profundizar en aspectos tales como productividad comparada de la provincia con el resto del país y del mundo, especialmente con Nueva Zelanda, líder en la producción lechera.

La problemática del rendimiento y sus efectos sobre los costos debe analizarse en el plano regional ante la factibilidad de asociar ofertas.

2.3. Dimensionamiento de los saldos exportables: actuales y potenciales

La capacidad de producción de C.O.T.A.P.A. es de 2.500 tn/año de leche en polvo; en 1986 elaboró 1450 Tn/año lo cual indica una capacidad ociosa de más del 40%.

La posibilidad de aumentar la oferta de leche en polvo es mayor que la señalada para el resto de los productos lácteos manufacturados por C.O.T.A.P.A., al estar más subutilizada la línea de producción mencionada.

Sin embargo para precisar la capacidad de incrementar la oferta será necesario en una segunda etapa analizar el estado del equipamiento y su escala de producción.

Por una parte Nestlé señala que la capacidad ociosa global de grupo es del 55%. Para la planta de Nogoyá esto significa la posibilidad de incrementar la producción en el corto plazo en 4000 Tn/año, que sumadas a las 1.000 de COTAPA configuran un saldo exportable de aproximadamente 5.000 Tn/año.

2.4. Experiencia exportadora al Brasil y al resto del mundo.

La empresa entrevistada en noviembre de 1986 concretó una de las primeras operaciones de venta a Brasil de 100 Tn. lo cual se enmarca en las fuertes compras al sector, que realizaba el país vecino en ese momento.

Si bien -como veremos más adelante- las importaciones de leche en polvo por parte de Brasil están momentáneamente suspendidas, conviene destacar la importancia de este mercado según la experiencia recogida por la firma Sancor, cuyos representantes señalan que la leche en polvo Argentina llega a precios competitivos en el nivel mayorista de Brasil y se adecúa muy bien a la demanda estacional en el período inter-zafra del país vecino.

Nestlé es una empresa dedicada fundamentalmente al abastecimiento del mercado interno. De manera ocasional accede al mercado externo a través de licitaciones de países latinoamericanos, tales como Ecuador y Chile.

Señalan, además como mercados interesantes a Paraguay, Bolivia y Perú.

Es conveniente resaltar que este grupo industrial, cuenta con 300 plantas diseminadas en todo el mundo.

La política comercial de la empresa para la Argentina es pasiva con respecto al comercio exterior. La filial local carece de una estructura adecuada para exportación.

Con relación al mercado Brasileño, Nestlé manifiesta que el mismo es interesante por su potencialidad. No obstante desde el año 1983 no registran operaciones.

Las empresas entrevistadas mencionan como un obstáculo a las exportaciones la tendencia proteccionista del mercado mundial y en particular los menores precios del producto europeo que se ubican entre un 20% y un 30% del producto nacional.

2.5. Identificación de los actuales canales comerciales.

La Cooperativa C.O.T.A.P.A. vende principalmente al mercado interno, dedicando un 10% de lo producido al ámbito provincial y el 90% al resto del país excluido Córdoba y Buenos Aires donde no tiene distribución. Las ventas a Brasil se realizan por intermedio de una trading ubicada en Paso de los Libres que vende el producto a importadores brasileños; a su vez la Cooperativa efectúa operaciones de compra de fertilizantes con la misma trading de frontera. Este insumo es señalado como crítico para poder mejorar la capacidad competitiva del sector.

La modalidad de comercialización citada refleja la experiencia de C.O.T.A.P.A., la cual se encuentra condicionada por su volumen de operaciones.

Complementariamente al análisis de la posibilidad de asociación de ofertas, es aconsejable estudiar nuevas formas de comercialización, acordes con un proceso integrador que permita una efectiva presencia en los mercados compradores.

Por su parte Nestlé abastece al mercado de Buenos Aires y los más importantes centros de consumo. Para abastecer el mercado externo no han desarrollado una estructura de comercialización y atienden sólo las demandas recibidas vía oportunidades comerciales y licitaciones.

3. Posibilidades de exportación

3.1. Régimen de exportación y regulaciones conexas

La leche en polvo no paga derechos de exportación pero si el 1,5% de INTA. Este producto no tiene devolución de tributos.

En materia de estímulos financieros se realiza una distinción. La leche en polvo descremada está incluida en la lista 4 de prefinanciación y financiación. Para la leche en polvo con un contenido graso superior al 1,5% no existen los estímulos mencionados.

Ambas variedades gozan de la deducción impositiva de hasta el 10% del valor FOB sobre el Impuesto a las Ganancias.

El producto tiene un estímulo del Fondo Compensador de Exportaciones Lacteas en el caso de que el precio interno sea superior al de exportación.

En cuanto a las regulaciones, intervienen la Dirección de Tecnología Lechera y la Secretaría de Agricultura y Ganadería a través de la Dirección Nacional de Fiscalización y Comercialización, Area de Trabajo Lechería.

3.2. Análisis del tratamiento arancelario y para-arancelario en los mercados/objetivos determinados.

El tratamiento arancelario y para-arancelario en los mercados/objetivos seleccionados es el siguiente:

Brasil : La leche en polvo está negociada en ALADI con un arancel del 21% para Argentina (reservado a compras estatales). La importación de la leche en polvo parcialmente descremada se encuentra suspendida. El producto no paga IOF (Impuesto a las Operaciones Financieras) ni IPI (Impuesto sobre los productos industrializados).

Japón : La leche en polvo paga un arancel del 45%. Tiene cuota de importación que se define anualmente. La mercadería se regula por la Ley de Sanidad Alimenticia.

México: La leche en polvo está exenta del pago de arancel. En el marco de ALADI goza de una preferencia del 100%.

En Japón el arancel es muy alto. Brasil y México ofrecen mejores perspectivas, aunque en el primero hay restricciones a la importación en el corto plazo.

3.3. Estimación del precio FOB de exportación y su comparación con precios CIF en los mercados/objetivos.

3.3.1. Estimación del precio FOB

Para el cálculo del precio FOB se partió de una cotización en puerta de fábrica-recabada de la Cooperativa de Tamberos de Paraná en Julio de 1987- de leche en polvo envasada en bolsas de polipropileno de 25 kg. recubierto en papel kraft. El envase está incluido en el precio de fábrica.

Los gastos directos e indirectos de exportación fueron suministrados por un exportador de leche láctea. No se consideró el arancel del FMI para contar con datos de la estructura de costos.

Tampoco se tuvo en cuenta el Fondo de Promoción de Exportaciones Lácteas debido a que en la coyuntura no opera según el exportador.

Método de cálculos del precio FOB. (1)

Leche en polvo con un contenido graso superior al 1,5% en bolsas de 25 kg.

Posición NADE 04.02.05.99.00

<u>Conceptos del numerador de la fórmula</u>	<u>U\$S/toneladas</u>
Precio de fábrica	1.600
Gastos de exportación directos (GND)	
- Almacenamiento	16
- Transporte interno y seguro	30
- Fondo Nacional de Marina Mercante (2% sobre el flete marítimo = 2% sobre U\$S 272 por flete a Egipto).	5,4
Estímulo cuya base de cálculo no está referida al precio FOB.	
- Recuperero de IVA (sin dato)	-

(1) Ver "Aspectos Metodológicos"

<u>Conceptos del denominador de la fórmula</u>	<u>En %</u>
Gastos de exportación cuya base de cálculo es el precio FOB.	
- INTA	1,5
- Gastos bancarios	2
- Honorarios de Despachante	0,5
Beneficio a la exportación cuya base de cálculo es el precio FOB.	
- Reducción impositivo de hasta 10% sobre el valor FOB.	10

Fórmula a aplicar

$$\text{Precio FOB} = \frac{\text{Precio de Fábrica} + \text{GXD} - \text{Estímulos}}{1 - \text{GXI} + \text{DI} \times r \times \text{EIG}}$$

$$\text{Precio FOB} = \frac{1.600 + 16 + 30 + 5,4 - 0}{1 - (0,015 + 0,02 + 0,005) + 0,10 \times 0,53 \times 1,4925}$$

$$\text{Precio FOB} = \frac{1.651,4}{0,96 + 0,04925}$$

Precio FOB = U\$S 1.636

El precio FOB resultante es 2% superior a la cotización en puerta de fábrica. Esta diferencia se reduce aún más en el caso de exportaciones a Brasil debido a que debe excluirse el 2% del Fondo Nacional de Marina Mercante y los gastos de almacenamiento, además debe contemplar para todo destino el recupero del IVA. Los gastos de transporte interno se compensan aproximadamente al considerar el tramo Paraná - Paso de Los Libres en lugar de Paraná - Buenos Aires.

3.3.2. Comparación con precio CIF en los mercados/objetivos.

Las cotizaciones de leche en polvo recibidas de las Consejerías Económicas Argentinas en el exterior son las siguientes :

Japón

Precios CIF Por toneladas	Observaciones
US\$ 703	Es precio promedio de estadística del Anuario de Comercio Exterior año 1986 de Japón, para leche en polvo con un contenido graso superior al 1,5% sin especificar calidades.

México

Precio CIF Por toneladas	Contenido en Grasas	Observaciones
US\$ 660	Inferior o igual al 3%	Es precio promedio de estadística del Anuario de Comercio Exterior de México. Sin especificar calidades.
US\$ 880	Superior al 3%	

Egipto

US\$ 2.100	Es precio promedio del Anuario de Comercio Exterior de Egipto para leche en polvo con un contenido graso del 2,8% al 3%, sin especificar calidades.
------------	---

La cotización FOB de la leche en polvo de C.O.T.A.P.A., obtenida a partir de su precio de fábrica, con el aditamento de los fletes que se detallan en el punto 3.4, indica un precio Costo y flete de US\$ 1.750 a US\$ 1.900 la tonelada, según el país de destino.

Cabe consignar que el precio de fábrica del cual se parte es particularmente alto debido a la situación de la industria lechera nacional que se vio obligada

a importar 2.628 Tn. de leche en polvo de Nueva Zelandia y Uruguay en el período Enero-Junio de 1987 a efectos de satisfacer el aumento de la demanda del mercado interno.

Esta singular coyuntura impide extraer conclusiones definitivas sobre la posición competitiva de precios, a lo cual se agrega la existencia de calidades diferenciales que no han podido detectarse en esta etapa. Aún así Egipto surge como un mercado interesante.

Sin embargo más allá de la coyuntura conviene analizar otros factores de tipo estructural. Estos factores podrían resumirse de la siguiente manera:

- Política de precios del producto para exportación y su estructura de costos.
- La afectación de costos fijos por subutilización de la capacidad instalada y la posibilidad de aplicar criterios de contribución marginal.
- El tamaño de planta y su tecnología.

En el caso de Brasil, la experiencia de empresas como Sancor y C.O.T.A.P.A. señala que el producto nacional puede llegar a buen precio al mercado brasileño en circunstancias normales de producción lechera.

3.4. Determinación y evaluación de los medios de transporte. Su incidencia en función de los mercados/objetivos seleccionados.

La leche en polvo se exporta en bolsas de 25 kg. El costo de envase se incluye en el precio del producto de acuerdo a lo señalado en el punto 3.3.

Los fletes de los mercados/objetivos son los siguientes:

Países	Fletes en bodega Por toneladas (1)	Incidencia sobre el FOB U\$S 1636/tonelada
Japón	U\$S 225	14%
Egipto	U\$S 272	17%
México	U\$S 111	15%

(1) Incluye recargos por combustible. Flete a Egipto contiene también 2% por riesgo de guerra y 15% por congestión de puertos. México incluye U\$S 6 por recargo de puertos. Japón y Egipto son fletes no conferenciados.

Los fletes desde Paraná a Brasil en camión son los siguientes:

Ciudad	Fletes en camión Por toneladas (2)	Incidencia sobre el FOB U\$S 1636/tonelada
San Pablo	U\$S 124	8%
Porto Alegre	U\$S 93	6%

(2) Incluye el 1% sobre fca-valoren y gastos de documentación (U\$S 180) que fueron distribuidos en las 22 toneladas de capacidad del camión.

La incidencia del flete es media (entre el 6% y 17%) considerando el precio del producto que es de por sí alto, de acuerdo a lo analizado en la comparación de precios del punto 3.3.

5.5. Evaluación de las posibilidades de exportación.

La evaluación de las posibilidades de exportación de leche en polvo desde la región NEA Litoral permite definir algunos factores relevantes y esbozar líneas de trabajos futuras.

El análisis del mercado mundial de leche en polvo, para la variedad con más de 1,5% de materias grasas, muestra un crecimiento del 47% en el período 1978-1985.

(1) Anuario Estadístico de Comercio Internacional de las Naciones Unidas 1982-1985.-

La estructura de las exportaciones presenta a la Argentina con muy escaso peso (0,2% de penetración en 1984) y una destacada participación de los países de la Comunidad; principalmente en el segmento de alta calidad del producto. Sin embargo existe una mayor dispersión de países compradores para una calidad inferior entre los que figuran como mercados alternativos Egipto, México, Indonesia, etc.

Asimismo aparece como una modalidad en uso, las compras estatales para cubrir las necesidades de la población en los países importadores.

La Argentina, a pesar de no estar en una posición de relevancia en el mercado, tiene una dotación de factores que le ofrece buenas perspectivas de aprovechar oportunidades comerciales si se realizaran esfuerzos en ese sentido.

La proximidad con el Brasil y los acuerdos de integración firmados, en especial el Protocolo 3 de Abastecimiento Alimentario, abre una oportunidad comercial de mediano plazo a pesar de las complicaciones coyunturales que acontecen en el país vecino.

Ante este panorama la oferta exportable de la región NEA requiere de algunas consideraciones:

La caracterización de la oferta de Entre Ríos se efectuó en base a la empresa Cooperativa de Tamberos de Paraná, cuyos datos se complementaron con los brindados por la firma Nestlé.

La situación de la provincia de Santa Fé con varias cooperativas lecheras, algunas de magnitud similar a la de C.O.T.A.P.A. difiere de la verificada en Entre Ríos.

La penetración y permanencia en el mercado internacional exige un esfuerzo de asociación de ofertas que amplíe los volúmenes negociados para adecuarse a las necesidades del mercado mundial y de continuidad a las exportaciones.

Es por ello que resulta necesario para insertar a la provincia y al sector en el comercio internacional, evaluar la posibilidad de asociar ofertas con plantas industriales regionales. Para ello es imprescindible encarar un estudio en profundidad de la estructura de la oferta en la provincia, haciendo énfasis: en la tecnología de plata; en el aprovechamiento en pleno de la capacidad instalada; en los costos; en los rendimientos tamberos e insumos críticos; así como en las estrategias de penetración en nuevos mercados y modalidades comerciales.

Con relación a este último tema conviene considerar en forma muy especial la posibilidad de conformar cooperativas de exportación.

Paralelamente resulta imprescindible efectuar un estudio de mercado para toda la gama de productos, que detecte no solo la existencia de mercados diferenciales para las necesidades de leche en polvo sino también para otros productos que puede ofrecer el sector lácteo, principalmente quesos duros y semiduros, indicados como de muy factible colocación.

Otro factor a tener en cuenta para la evaluación de las posibilidades de exportación es la formación de precios de exportación considerando los mercados seleccionados.

Existen países, como México y Japón, compradores de leche en polvo a precios muy inferiores con respecto al valor FOB obtenido a partir de la cotización en puerta de fábrica de C.O.T.A.P.A.

Por otra parte si bien aparecen compradores a un precio alto como el caso de Egipto, es necesario definir un posicionamiento del producto regional en el mercado de acuerdo a las variedades comparadas y simultáneamente profundizar en la estructura de costos mediante el análisis de las distintas etapas del proceso productivo-comercial de la leche en polvo.

Solo resta señalar que un estudio integral como el mencionado, permitirá formular proyectos de exportación que posicionen al producto regional en los mercados seleccionados y que brinde además las pautas para adecuar y definir la oferta regional.

HUEVOS FRESCOS DE ENTRE RIOS.

2. Caracterización de la oferta exportable

2.1. Caracterización del producto: Descripción, usos variedades y calidades.

Para este producto podemos distinguir dos grandes utilizaciones; consumo en fresco y para transformación industrial.

En función del requerimiento provincial, se analiza la oferta exportable de huevos en fresco, con destino a consumo.

Para la exportación se lo clasifica por su tamaño en gramaje (relación diámetro/peso). El gramaje exigido por el mercado mundial es de 50 a 60grs. La provincia está en condiciones de ofertar esa calidad con predominio del huevo de color blanco.

El huevo para consumo en fresco se prepara en plantas habilitadas por SENASA donde se seleccionan, clasifican y tipifican.

El transporte debe hacerse en camiones refrigerados y acondicionado en cajas de cartón corrugado.

2.2. Descripción de la oferta, estratos de productores, volúmenes y participación, tecnología aplicada.

Los representantes entrevistados del sector no estaban en condiciones de suministrar información relativa a estrato de productores y volúmenes con la precisión requerida.

Considerando que hay más de una asociación que agrupa a productores avícolas en la provincia es aconsejable analizar en una segunda etapa- la representatividad de cada una de ellas a efectos de evaluar la posibilidad de relevar la información directamente a cada entidad.

De acuerdo a lo informado, la producción de Entre Ríos en el año 1985 fue de 1.300.000 cajones de 30 docenas cada uno, lo cual equivale a 39 millones de docenas año. Este volumen representa 9,8% sobre las 355 millones de docenas producidas a nivel nacional en dicho años. (1)

La tecnología empleada en la provincia es semi-automatizada y las empresas son de tipo familiar. Estas unidades económicas tienen un tamaño muy diferente al de Europa y EE.UU. A título de ejemplo puede indicarse que un obrero en este último país maneja a un plantel de 50.000 ponedoras. En nuestro país la unidad económica es de 10.000 aves.

En lo relativo a la tecnología genética, manifiestan que Argentina no cuenta con recursos propios, por lo tanto se necesita importar el denominado "pie de cría" ó "huevo fértil". La mencionada importación debe hacerse cada 6 meses para mantener en condiciones el plantel de ponedoras existente. Esto origina una dependencia de tecnología externa que no puede ser superada por el INTA Pergamino debido a los escasos recursos con los cuales cuenta.

Por ello es conveniente analizar la posibilidad de viabilizar estos desarrollos mediante el apoyo financiero de la actividad privada a la cual van destinados los frutos de la investigación.

2.3. Dimensionamiento de los saldos exportables actuales y potenciales.

La producción de 1985 - 39 millones de docenas de huevos-reflejó una capacidad ociosa del 25% que supone una producción potencial total de 52 millones de docenas. De este volumen, el 50%, es decir 26 millones tendrían el gramaje de exportación.

Para incrementar la producción se requiere importar los "pie de cría" que tienen un período de maduración de 7 meses a partir del cual comienza la

(1) Area de trabajo de granja- SAGP.

producción.

El total de ponedoras a la fecha de la encuesta era de 3.500.000. El 70% de las mismas producen un huevo por día.

2.4. Experiencia exportadora al Brasil y al resto del mundo.

La producción nacional de huevos tiene como destino el abastecimiento del mercado interno.

El sector exportó volúmenes escasamente significativos durante el período 1968/73 con excepción del año 1971. A partir de este período no se registran exportaciones hasta fines de 1986 en que el sector retorna al mercado externo, a través de envíos a Brasil.

Para ello se creó un consorcio de exportación - C.A.P.A.E. conformado por 19 empresas. Además de las firmas de Entre Ríos integran dicho consorcio empresas de Córdoba, Santa Fe y Buenos Aires.

En el pasado y en la medida que el mercado interno pagaba mejores precios que el brasileño se consideraba la exportación como un hecho coyuntural y marginal. Esto era ocasionado por los mejores precios obtenidos en el mercado local.

Sin embargo hacia fines de 1986 esta situación se había revertido y los productores locales tenían gran interés por la comercialización externa. Además la demanda interna no les permite superar el ciclo productivo, por lo tanto en la actualidad sólo se puede exportar en los meses de diciembre a marzo.

El mencionado ciclo se origina por la falta de reposición de los planteles ya que los volúmenes demandados por el mercado interno no justifica esta inversión. Es por ello que la decisión de invertir requiere de una exportación permanente apoyada por una política con continuidad desde el

sector público.

A efectos de incorporarse al comercio mundial el sector manifiesta entre otras dificultades la falta de contactos comerciales y de información de nuevos mercados.

2.5. Identificación de los actuales canales comerciales.

El grueso de la producción se comercializa en el mercado interno, especialmente Buenos Aires. Los productores medianos y grandes operan en este mercado mediante bocas de expendio propias.

Las exportaciones a Brasil en 1986 se efectuaron a través de una trading brasileña que tomó contacto con el Consorcio CAPAE, el cual se ocupó de agrupar ofertas para satisfacer los pedidos.

El Consorcio desconoce el destino final del producto vendido al mercado brasileño ya que no tiene contactos directos con cadenas de distribución en el país vecino.

3. Posibilidades de exportación.

3.1. Régimen de exportación y regulaciones conexas.

Los huevos no pagan derecho de exportación pero sí el 1,5% de INTA sobre el valor FOB.

No tiene el beneficio de la devolución de tributos ni estímulos financieros especiales.

La deducción impositiva es del 10% del valor FOB para el cálculo del Impuesto a las Ganancias. Interviene el SENASA para la tipificación y clasificación del producto.

3.2. Análisis del tratamiento arancelario y para-arancelario en los mercados/objetivos determinados.

El tratamiento arancelario y para-arancelario en los mercados/objetivos seleccionados es el siguiente:

Brasil: Los huevos están incluidos en los Protocolos 3 y 4 (ver pág. 51 y 52 del Informe Parcial. El arancel importación es del 5%. No paga IOF (Impuesto a las Operaciones Financieras) ni IPI (Impuesto a los Productos Industrializados).

Japón: El producto paga 20% de arancel de importación. Se encuentra regulado por Ley de Sanidad Alimenticia, la Ley de Control de Enfermedades contagiosas de animales domésticos y la ley para la protección de la vida y fauna animal. Al no haber acuerdo sanitario entre Argentina y Japón las posibilidades de comercio son escasas.

Las perspectivas son mejores en el mercado brasileño donde por otra parte ya se han efectuado exportaciones. Por el contrario Japón aparece como un mercado de difícil acceso, principalmente por las trabas para-arancelarias.

3.3. Estimación de precios FOB de exportación y su comparación con precios CIF en los mercados/objetivos.

3.3.1. Estimación del precio FOB

Para el cálculo del precio FOB en Paso de los Libres (frontera) se tomó la cotización en finca que incluye el costo del embalaje de exportación y está compuesto por una caja de cartón corrugado de 30 docenas de huevos con un gramaje de 50 a 60 gramos cada uno.

Se prefirió llegar a un precio en la frontera con Brasil considerando la importancia de este mercado para el producto y las experiencias realizadas.

El costo del transporte interno desde Paraná a Paso de los Libres

fue suministrado por los productores avícolas e implica el envío bajo condiciones de conservación del producto en fresco.

El recupero del IVA por las compras de insumos no fue calculado por carecer de datos en esta etapa sobre la estructura de costos.

Los gastos bancarios y de despachante fueron asimilados a los de leche en polvo.

METODO DE CALCULO DEL PRECIO FOB. (1)

El precio FOB se calcula a partir de la fórmula siguiente expresada en gramos.

Posición NADE 04.05.01.01.99.

Conceptos del Numerador de la fórmula	U\$S/Caja de 30 docenas.
Precio de finca	10,3
Gastos de exportación Directos (GXD)	
- Transporte interno y seguro	0,60
Estimulo cuya base de cálculo no está referido al precio FOB	
- Recupero del IVA (sin datos)	--
Conceptos del denominador de la fórmula	En %
Gastos de exportación cuya base de cálculo es el precio FOB	
- INTA	1,5
- Gastos bancarios	2
- Honorarios Despachante de Aduana	0,5
Beneficios a la exportación cuya base de cálculo es el precio FOB.	
- Deducción impositiva de hasta 10% solo el valor FOB.	10

(1) Ver "Aspectos Metodológicos"

Fórmula a aplicar:

$$\text{Precio FOB Paso de los Libres} = \frac{\text{Precio de finca} + \text{GND} - \text{Estímulos}}{1 - \text{GXI} + \text{DI} \cdot r \cdot \text{EIG}}$$

$$\text{Precio FOB Paso de los Libres} = \frac{10,3 + 0,60 - 0}{1 - 0,015 - 0,02 - 0,05 + 0,10 \times 0,33 \times 1,4925}$$

$$\text{Precio FOB Paso de los Libres} = \frac{10,9}{0,915 + 0,04925} = \frac{10,9}{0,9643} =$$

$$\text{Precio FOB Paso de los Libres} = \text{U\$S. } 11,3$$

Según lo manifestado por los productores avícolas el precio de finca suministrado está muy ajustado en materia de costos, ya que no cubre totalmente los gastos de producción.

El precio FOB puesto en Paso de los Libres es 9,7% superior al precio de finca. Esta diferencia se debe en gran parte al costo del flete en camión refrigerado.

El precio FOB puede reducirse si consideramos el recupero del IVA sobre el embalaje y otros insumos.

3.3.2. Comparación con precios CIF en los mercados/objetivos.

La cotización en Brasil a nivel mayorista suministrada por la oficina Comercial Argentina en ese país es de U\\$S. 21 la caja de 30 docenas de huevos frescos.

Si agregamos al precio FOB del producto entrerriano puesto en Paso de los Libres los costos de flete estimados en el punto 3.4. se arriba a un valor costo y flete de aproximadamente U\\$S. 15 que aún sin considerar los recargos hasta llegar a nivel mayorista brasilero parece ser un precio competitivo dada la brecha de 29% entre ambos valores.

Cabe consignar que se hace necesario efectuar un análisis de la estacionalidad de la producción de huevos en ambos países, para complementar los datos de precios.

Con respecto a Japón no es posible extraer conclusiones debido a que los datos estadísticos de importación son muy agregados (incluyen huevos congelados; para uso industrial; huevos fértiles para incubar).

Este mercado es dominado por EE.UU. que cubre el 95% de las importaciones japonesas (Ver anexo con información de la Consejería Económica y Comercial en Japón).

Un aspecto a analizar para este mercado son las compras de huevos congelados y huevos fértiles para incubación, orientado a la reproducción de plantales.

3.4. Determinación y evaluación de los medios de transporte. Su incidencia en función de los mercados/objetivos seleccionados.

Los huevos en fresco se exportan en cajas de cartón corrugado de 30 docenas. El costo del envase es de aproximadamente U\$\$. 1 y está incluido en el precio del producto de acuerdo a lo señalado en el punto 3.3.1.

Los fletes marítimos a los mercados/objetivos son los siguientes:

Países	Fletes en Bodega por caja de 30 docenas (1)	Incidencia sobre el FOB U\$S 11,3 la caja de 30 docenas
Japón	U\$S 8,1	72 %

(1) Se estima un peso por caja de 23 kg y el flete básico supone bodega refrigerada.

Los fletes en camión desde Paraná a Brasil son los siguientes:

Ciudad	Fletes en camión refrigerados por caja de 30 docenas (2) (3)	Incidencia sobre el FOB de U\$S 11,3 la caja
San Pablo	U\$S 3,8	34%
Porto Alegre	U\$S 2,8	25%

(2) se estima una capacidad de 940 cajas en el camión

(3) incluye 1,0% sobre ad valorem y gastos de documentación U\$S. 180 que fueron distribuidos en las 940 cajas de capacidad del camión.

La incidencia del flete en ambos casos es alta y refleja los mayores costos por la conservación del producto en frío.

3.5. Evaluación de las posibilidades de exportación.

En relación a las posibilidades de exportación de huevos en fresco de Entre Ríos merecen efectuarse las siguientes consideraciones.

- El mercado mundial para este producto refleja un crecimiento del 28% de los volúmenes importados entre 1978 y 1985 (1).
- El objetivo a plantear es la incorporación del sector al comercio internacional ya que la Argentina no tiene presencia significativa en este mercado.
- La concepción tradicional del negocio por parte del productor nacional se focaliza en las ventas internas.

- El productor entrerriano no escapa de este marco y por lo tanto ha considerado a la exportación como un negocio ocasional.
- Si bien no se cuenta con datos respecto a estrato de productores, según la información relevada, las empresas entrerrianas productoras de huevos son de tipo familiar con un significativo grado de atomización, lo que otorga una alta incidencia social al sector.
- El impacto económico generado por la producción provincial rondaba los 13 millones de U\$S en 1986, con una capacidad ociosa del 25%.
- En el plano regional la oferta de Entre Ríos podría complementarse principalmente con la de Santa Fe.
- La producción de huevos presenta una dependencia tecnológica externa en materia genética que exige de importaciones periódicas de plantales reproductores.
- La restricción mencionada y la falta de mercados alternativos inciden en una estacionalidad muy marcada de la producción entre diciembre y marzo.
- El mercado brasileño se presenta como una posibilidad interesante ya que existe una competitividad aparente de precios y posibilidades de

(1) Anuario FAO de Comercio 1979-1985.

complementación en el marco de los Protocolos 3 y 4.

- Los canales comerciales para exportar utilizados por las empresas de Entre Ríos se encuentran en estado incipiente. El consorcio CAPAE del cual también participan firmas santafesinas comenzó a operar recientemente en el mercado brasileño, aunque por vía indirecta a través de una trading.
- El mercado internacional establece para este tipo de productos una serie de restricción fitosanitarias y requerimientos de conservación y transporte que había que considerar en una segunda etapa de acuerdo a los mercados a abastecer.

Las características de la producción de huevos en fresco de Entre Ríos plantea la necesidad de incorporar el sector al comercio internacional. Para ello es aconsejable realizar un estudio integral de la producción regional que contemple lo siguiente:

- a) Un análisis de la estructura productiva con énfasis en la representación de productores, tipología de empresas y su capacidad de acumulación e inversión.
- b) La incorporación del aspecto tecnológico mediante la convocatoria a organismos como el INTA y Universidades regionales para evaluar las posibilidades de la investigación genética que permita superar la dependencia tecnológica externa.
- c) Definir el perfil de la oferta de Santa Fé y Formosa con el propósito de analizar la asociación comercial con la producción entrerriana.
- d) Analizar la estructura de distribución, evaluando las características y la necesidad de soporte técnico al Consorcio CAPAE. para lograr una adecuada inserción del sector en el comercio mundial.
- e) La realización de un estudio del mercado internacional para huevos en fresco con acento especial en el mercado brasileño y las pautas fitosanitarias y de conservación y transporte que requieren los mercados a abastecer.

Un estudio integral como el propuesto permitirá identificar Proyectos de Exportación actuando mancomunadamente con el sector privado y los organismos nacionales y provinciales que puedan aportar en la apertura exportadora de esta actividad.

MIEL NATURAL DE SANTA FE Y ENTRE RIOS.

2. Características de la oferta exportable

2.1. Caracterización del producto: Descripción; usos; variedades y calidades.

La miel de abejas es un edulcorante natural, cuya regulación en el mercado mundial se basa en una escala comercial de color y Normas Bromatológicas de Calidad que en nuestro país fiscaliza la Secretaría de Agricultura y Ganadería.

La mencionada escala de color se adjunta en Anexo acompañando el estudio del mercado alemán de miel recibido de la Oficina Comercial Argentina en ese país.

La miel de Entre Ríos y Santa Fe se caracteriza por sus colores claros y sabor suave. Las principales variedades producidas son la extra blanca (8 a 16 M.M. de la escala comercial de color) blanca (16,5 a 34 M.M.) y ámbar extra claro (34 a 50 M.M.).

2.2. Descripción de la oferta: estratos de productores, volúmenes y participación, tecnología aplicada.

El nivel de producción de Santa Fe ronda las 10 mil toneladas anuales con la siguiente participación (aproximada) por variedades:

Extra blanca	:	15%
Blanca	:	50%
Ambar extra-claro	:	35%
TOTAL	:	100%

Según la información transmitida por un representante del sector en Entre Ríos, el volumen de producción de esta provincia es de 640 toneladas/año. La Cooperativa Laguna Paiva de Santa Fe comercializa el 50% de lo elaborado en Entre Ríos.

Como se observa la importancia relativa de los niveles de producción es significativamente mayor en Santa Fe.

Estas diferencias se detectan también en los rindes medios por colmena, de 50 kg/año en Santa Fe y 20 kg/año en Entre Ríos.

Los rendimientos citados son competitivos a nivel internacional si se lo compara con los de Alemania (14,2 kg/año en 1984), China (22,9 kg/año en 1982), URSS (22,8 Kg/año en 1982). Estos rindes son superados solo por Canadá (57 kg/año en 1982) aunque con menor cantidad de colmenas que la Argentina.

La oferta se encuentra muy atomizada en ambas provincias. Santa Fe cuenta con unos 500 productores, con un promedio de 300 colmenas cada uno, que representan el 80% de la oferta provincial. El 20% restante se encuentra mucho más diseminado, no conociéndose con exactitud la cantidad de apicultores.

En Entre Ríos las unidades de producción son aún más pequeñas con características de explotaciones familiares.

En esta etapa no es posible caracterizar y estratificar a los apicultores; por ello se sugiere definir en un estudio integral de miel, la composición de la oferta regional. El énfasis es conveniente hacerlo no solo a nivel de productor sino también en las distintas etapas del proceso productivo-comercial.

Es conocida por el apicultor de la zona, la tecnología de las explotaciones apícolas empleada en los principales países competidores, aunque señalan que por razones de costos, tienen algunas dificultades para mantenerse actualizados.

Para superar estas restricciones se está extendiendo, entre los productores, la práctica de cooperativizarse (normalmente 10 a 15 apicultores) a fin de tener un mayor acceso a maquinarias tecnológicamente más avanzadas.

Una de las líneas de investigación a emprender en la segunda etapa del trabajo es el estudio de la estructura de costos según el tamaño de explotación, con énfasis en la posibilidad acumular capital de cada tipo de uni-

dad económica a efectos de evaluar su capacidad de incorporación de tecnología.

Con referencia a la competencia en el mercado nacional, la cooperativa Sancor comenzó recientemente a fraccionar miel y vender en el mercado interno y externo.

La provincia de Buenos Aires es fuerte productor de miel pero se ve afectada por problemas de fumigación que incide negativamente en el producto final.

La oferta sustituta a nivel mundial es la miel química, de lo cual Argentina importó hace 5 años unas 90 toneladas.

La tendencia al consumo de productos naturales limita las posibilidades de expansión de esta miel artificial.

2.3. Dimensionamiento de los saldos exportables; actuales y potenciales.

La exportación Argentina de miel en 1984 ascendía a 25.778,8 toneladas, en tanto los niveles de producción rondan las 32 mil toneladas/año, con estos valores el consumo interno aparente sería de 6.000 ton/año.

Los volúmenes exportados por Santa Fe y Entre Ríos ascienden el 85% de la producción de ambas provincias.

Es decir que tanto en el marco regional como nacional el consumo interno representa una porción mínima del total de miel elaborada.

Debido a que la exportación no es realizada por los apicultores sino por empresas exportadoras en Buenos Aires, las cifras de ventas al exterior originarias en las provincias del NEA (Informe Parcial pág. 62 a 64) no indican lo producido para la exportación en cada una de ellas.

Hay posibilidades de incrementar la producción, aunque existen restriccio-

nes por el lado de la disponibilidad de capital y el tiempo mínimo necesario para lograr ese aumento ya que se requiere el transcurso de al menos 1 año por el ciclo productivo.

La capacidad de expansión de la oferta exportable regional, al estar condicionada por la posibilidad de acumulación de capital del sector, debe analizarse como un aspecto sustantivo dentro del estudio integral de mi

2.4. Experiencia exportadora de Brasil y el resto del mundo.

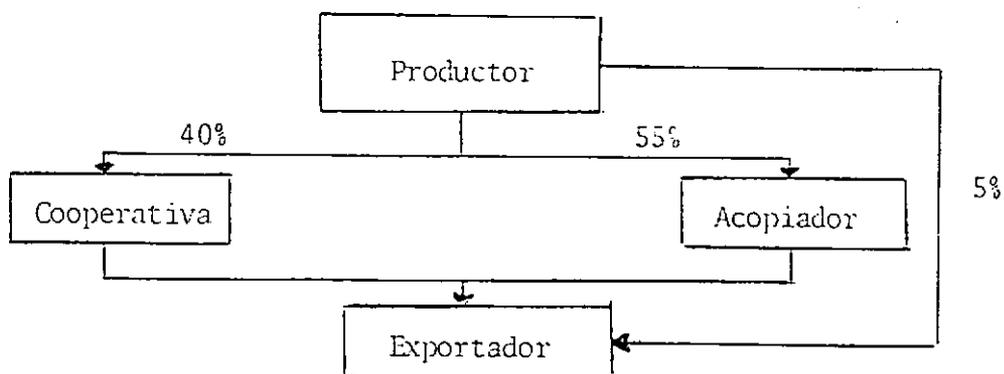
A efectos de completar la información sobre mercados alternativos los representantes del sector señalan que las exportaciones se orientan principalmente al Mercado Común Europeo (Alemania, Italia, España, etc.) y EE.UU. (que subsidia su producción). La variedad blanca de la miel es la más vendida a estos países.

La fuerte expansión de China en el comercio mundial de miel desplazó a Argentina del mercado japonés.

Asimismo, se manifiesta que no se han producido ventas a Brasil desde la zona.

2.5. Identificación de los actuales canales comerciales.

El productor apícola utiliza 3 vías comerciales, dos de las cuales concentran más del 90% del total producido.



El esquema arriba trazado ilustra el "circuito" comercial que sigue la miel con destino al comercio exterior.

Si bien los porcentajes son variables año a año, la estructura en general es la misma. La modalidad de pago de los principales exportadores de Buenos Aires (TIMES y DEMBOS) es la de adelantar el dinero a las Cooperativas y luego exportar el producto.

Para el caso de las ventas al mercado interno el mayor flujo se canaliza a través de Cooperativas.

Actualmente, el productor apícola manifiesta gran intención en contactarse directamente con importadores de su producto, quebrando así la costumbre de que toda la operatoria de comercio exterior sea manejada por "brokers" radicados en Buenos Aires.

Para lograr este objetivo se requiere en primer lugar un conocimiento cabal del mercado internacional de la miel, lo cual han iniciado a través de la conformación de cooperativas que les dé más peso y por consiguiente mayor poder de negociación.

3. Posibilidades de Exportación.

3.1. Régimen de Exportación y Regulaciones Conexas.

La miel, envasada en tambores de 320 kg. netos, paga 8% de derechos de exportación sobre un precio oficial fijado en U\$S 750 la tonelada.

No tiene devolución de tributos, pero si una deducción sobre el impuesto a las ganancias de hasta un 10% del precio FOB.

La miel está exenta del pago del IVA e Impuestos internos. Sin embargo no goza de las ventajas de prefinanciación o financiación de exportaciones.

3.2. Análisis del tratamiento arancelario y para-arancelario en los mercados/ objetivos determinados.

El tratamiento arancelario y para-arancelario en los países relacionados es el siguiente:

- Brasil : La miel está negociada en ALADI con un arancel del 15%, no paga IOF (Impuesto a las operaciones financieras) ni IPI (impuesto a los productos industriales).
- EE.UU. : El derecho de importación es de un centavo de dólar por libra de peso que equivale a U\$S 22 la tonelada (similar a un arancel del 3%). No hay cuotas de importación, pero se prohíben la entrada de panales a los EE.UU. y se subsidia la producción local. El Departamento de Agricultura (USDA) y la administración de alimentos y drogas (FDA) interviene aplicando las normas e inspeccionando la calidad de las importaciones.

Además de estos controles existen laboratorios privados de supermercados que inspeccionan la mercadería ingresada luego de ser fraccionada.

Mercado Común Europeo: El arancel por sistema generalizado de preferencias (SGP) es del 25%, pero no ofrece mayores ventajas sobre terceros países que pagan 27% de arancel. En el Estudio del Mercado Alemán incluida en el Anexo se detallan las Normas Fitosanitarias establecidas por Alemania que es el principal importador de miel del mundo.

Japón: El SGP japonés no incluye la miel; el arancel es de 30%. La importación es regulada por la ley de Sanidad Alimentaria.

Si bien los aranceles son en general altos- con la excepción de EE.UU.- no hay trabas para-arancelarias de significación.

3.3. Estimación de precios FOB y su comparación con precios CIF en los mercados objetivos.

3.3.1. Estimación de Precios FOB.

El precio de "puerto de finca", obtenido a través de la encuesta, es de U\$S 690 por tonelada de miel blanca. Sin embargo se prefirió partir de un precio de U\$S 735 a efectos de llegar al valor FOB mínimo oficial de U\$S 750 la tonelada sobre el cual se calculan los derechos de exportación.

Se supone, entonces, exportación directa por parte de apicultores o Cooperativa de los mismos.

La exportación directa permite a la Cooperativa capturar el 6% de diferencia entre el precio de finca de U\$S 690 y el "posible" de U\$S 735 como utilidad bruta. A esto debe agregarse el 4% correspondiente al incentivo que se otorga a las cooperativas que encaren el negocio de exportación (éste último incentivo no se consideró en el cálculo del precio FOB). Los márgenes mencionados son los que tendrían, aproximadamente, los exportadores en Buenos Aires cuando la venta es indirecta.

En cuanto a los gastos de exportación directos e indirectos se recabaron de un exportador de miel con experiencia en distintos mercados.

En el flete interno se observa una diferencia entre el relevado en Santa Fe (U\$S 16 la tonelada) y el suministrado por el exportador (U\$S 69 ton.) para la distancia Santa Fe- Buenos Aires. Esta brecha puede estar encubriendo los márgenes.

El flete externo sobre el cual se calcula el 2% del Fondo Nacional de Marina Mercante corresponde al detallado en el punto 3.4 de este capítulo hacía Alemania R.F.

El embalaje (tambores) están incluido en el precio de finca posible. Estimado así como la utilidad del productor. El neteo de dicha utilidad no es posible debido a que se desconoce la estructura de costos.

Método del cálculo del precio FOB. (1)

Miel Natural en tambores de 320 kg/neto y 345 kg/bruto
 Posición NADE 0406009900

<u>Conceptos del numerador de la fórmula</u>	<u>US\$/Tonclada</u>
Precio de Finca "estimado"	735
Gastos por Exportación directos (GD) :	
- Transporte y seguro interno	16
- Fondo Nacional de Marina Mercante	2
(A sobre el flete máximo = 2% sobre el flete a Norte de Europa).	
Estímulos cuya base de cálculos no está referida al precio FOB.	--

<u>Conceptos del Denominador de la fórmula</u>	<u>En %</u>
Gastos de Exportación cuya base de cálculo es el precio FOB (GI).	
- Gastos bancarios	2
- Honorarios de Despachante de Aduana	1
- Gastos de Despacho	1,5
Beneficios a la exportación cuya base de cálculo es el precio FOB.	
- Deducción impositivo de hasta el 10% sobre el valor FOB	10

Fórmula a aplicar

$$\text{Precio FOB (sin derechos)} = \frac{\text{Precio de Finca} + \text{GD} - \text{Estímulos}}{1 - \text{GI} + \text{DI} \times \text{F} \times \text{EIG}}$$

$$\text{Precio FOB (sin derechos)} = \frac{735 + 18 - 0}{1 - (0,02 + 0,01 + 0,015) + 0,10 \cdot 0,55 \times 1,4925}$$

(1) Ver "Aspectos Metodológicos"

$$\text{Precio FOB (sin derechos)} = \frac{753}{0,955 + 0,04925} = \frac{753}{1,00425} =$$

Precio FOB = U\$S 750 + 8% = U\$S 810

Precio FOB = U\$S 810

Se prefirió calcular los derechos de exportación "por fuera" de la fórmula es decir sin integrar el porcentaje de derechos al denominador de la misma. La razón de este procedimiento es la existencia de un precio FOB mínimo de U\$S 750.

El precio FOB de U\$S 810 es un 10% superior al precio de finca "posible" este incremento se compone básicamente por el 3% de derechos de exportación que, de ser eliminado permitiría una competitividad del producto.

No fue considerado el reintegro del IVA correspondiente a las etapas anteriores al proceso productivo, por carecer del dato desagregado de los costos de producción. Este valor reintegrable puede reducir el precio FOB.

3.3.2. Comparación con precios CIF en los mercados/objetivo

De acuerdo a la información recibida de las Consejerías Económicas en el Exterior, los precios CIF en los países elegidos como objetivo son los siguientes.

EE.UU.		
Precio CIF Por tonelada	Origen	Observaciones
U\$S 666	México	Son precios promedios del anuario de Comercio Exterior de EE.UU. (1985), por lo tanto pueden contener mas de una variedad.
U\$S 731	China	
U\$S 948	Cánada	
U\$S 759	Australia	
U\$S 891	Argentina	

ITALIA

Precio C y F Por tonelada	Origen	Tipo (1)
U\$S 800	Argentina	50 M.M
U\$S 900	Argentina	34 M.M
U\$S 970	Argentina	15 M.M
U\$S 1137	Australia	34 M.M
U\$S 1105	Australia	48 M.M

(1) El tipo refleja el índice de color, cuanto mas bajo mas clara la miel y de mejor calidad.

ESPAÑA

Precio CIF Por tonelada	Origen	Tipo	Observaciones
U\$S 900	Argentina	34 M.M	El precio mayorista de miel española es de U\$S 1,45 el kg.

JAPON

Precio CIF Por tonelada	Observaciones
U\$S 890	Precio promedio de Anuario de Comercio Exterior de Japón (1986)

ALEMANIA

Precio por tonelada	Origen	Observaciones
u\$s 820/u\$s 900	Argentina	Precios Costo y Flete
u\$s 750	URSS	Precio FOT Hamburgo (1)
u\$s 755	China	Precio CIF Hamburgo

(1) "Franco a Vagón"

BRASIL

Precio CIF por tonelada	Origen	Observaciones
u\$s 864	Uruguay	Precio promedio de Anuario de Comercio Exterior de Brasil (1984)
u\$s 1.090	Argentina	

Como se observa la miel Argentina se posiciona en un nivel intermedio de precios, superior a los de China y México e inferior a los de Canadá y Australia.

Si se adiciona a el precio FOB de u\$s 810 el costo del flete definido en el punto 3.4., se llega a una cotización costo y flete puesto en Alemania de u\$s 900, que coincide con el mencionado en el informe de mercado de ese país que consta en Anexo.

Para Japón la cotización incluido el flete marítimo es de u\$s 954 la tonelada, lo cual es un 8% superior al precio promedio de compra de ese país en 1986. Su principal proveedor es China con una participación del 65% en el total importado por ese país.

Estos valores resultan aceptables de acuerdo a las calidades del producto argentino de 34 M.M en la escala comercial de color. Sin embargo, la tendencia competitiva del mercado, con la presencia de China, URSS y México, exige adecuarse a nuevas condiciones de flexibilidad de precios que podría alcanzarse, entre otras cosas, con la eliminación del 8% de derechos de exportación.

3.4. Determinación y Evaluación de medios de Transporte, su incidencia en función de los mercados (objetivos seleccionados).

La miel se exporta en tambores de 320 kg/neto ó 345 kg. bruto. El costo de

estos envases se incluye en el precio por tonelada del producto de acuerdo a lo señalado en el punto 3.3.

Los fletes marítimos a los mercados/objetivo son los siguientes:

Países	Fletes en bodega por toneladas(1)	Incidencia sobre el FOB U\$S 810 por toneladas.
EE.UU. (Costa Este)	U\$S 117,5	15 %
Italia	U\$S 137,0	17 %
Alemania	U\$S 89	11 %
Japón	U\$S 143,8	18 %

(1) incluyen recargos por comestible

Los fletes a Brasil en camión desde Paraná son los siguientes:

Ciudad	Fletes en camión por toneladas(2)	Incidencia sobre el FOB U\$S 810 por toneladas.
San Pablo:	U\$S 116	14 %
Porto Alegre	U\$S 85	10 %

(2) incluye el 1 % sobre ad-valoren y gastos de documentación U\$S 180) que fueron distribuidos en las 22 toneladas de capacidad del camión.

La incidencia de los fletes a los distintos mercados objetivos está en un nivel medio entre 10% a 18% sobre el valor FOB.

3.5. Evaluación de las posibilidades de Exportación. Prioritación de productos.

Para evaluar la posibilidad de lograr un crecimiento sostenido en las exportaciones de miel natural de la región NEA, conviene remarcar algunas facetas de la investigación realizada.

Una de ellas es la buena posición Argentina en el mercado mundial de miel que lo muestra como tercer exportador mundial.

Esta ubicación se asienta en una relación precio/calidad que le permite un posicionamiento adecuado en el mercado.

Por otra parte, la demanda mundial refleja una evolución creciente con un aumento del volumen de importaciones del 47% en el período 1978/84.

La región NEA se incorpora a la oferta exportable nacional, con el 85% de su producción, vendida en forma indirecta a través de exportadores de Buenos Aires otra característica remarcable de este producto es su repercusión regional, ya que existe la posibilidad de asociar las ofertas de Santa Fe, Entre Ríos y Misiones.

La producción en cada una de estas provincias presenta aspectos particulares.

En Santa Fe se observa un desarrollo incipiente del sector, avanzando hacia formas de cooperativización, consorcios, etc. En Entre Ríos la atomización de productores es más acentuada; la oferta menor y los rindes por colmena inferiores. Para Misiones será necesario indagar sobre las características que presenta la oferta, en vista de que aparece como provincia exportadora en las estadísticas del INDEC (Informe parcial pág. 64).

De la investigación efectuada surge que los productores de Entre Ríos y Santa Fe enfrentan algunos problemas que podrían sintetizarse de la siguiente manera:

- a) Existe una relación costo/precio que impide la acumulación de capital y la inversión en nueva tecnología.
- b) El alto grado de atomización repercute en el poder de negociación del sector.
- c) La falta de control del proceso comercial lleva a no poder capturar los márgenes de la exportación directa.

La solución de estos inconvenientes requiere una acción en tres frentes:
- En primer lugar un estudio en profundidad de las etapas productiva-comerciales analizando la estructura de costos, márgenes y posibilidad de acumulación de capital e incorporación de tecnología.

- En segundo término es conveniente efectuar una evaluación pormenorizada la tipologías y estratos de productores de cada provincia a fin de definir la capacidad de la oferta exportable regional con vistas a un crecimiento continuo de las exportaciones.
- En tercer término será conveniente evaluar, en forma conjunta con los productores, una estrategia que permita integrar al sector en el comercio internacional bajo distintas formas de asociación de apicultores con el objetivo de obtener un mayor poder de negociación, conocimiento del mercado y contacto directo con importadores.

La miel natural ofrece muy buenas perspectivas de concretar un proceso sostenido de crecimiento de exportaciones. Para ello es aconsejable la realización de un estudio integral que, además de incorporar las líneas de acción ya mencionadas, profundise en la estructura de la oferta y defina estrategias de posicionamiento del producto en los países objetivo a través del análisis del mercado internacional.

El cometido de un estudio integral como el propuesto será la formulación de un proyecto de exportación regional con la participación del sector privado, los gobiernos provinciales integrantes de la CRECE-NEA-LITORAL, organismos nacionales vinculados y el C.F.I.

PIMIENTO DE FORMOSA Y CORRIENTES

2. Caracterización de la oferta exportable

2.1. Caracterización del producto: descripción; usos; variedades y calidades.

El pimiento es una especie perenne que se cultiva anualmente.

Es una hortaliza que requiere de climas templados cálidos y un período libre de heladas superior a 130 días.

La fertilidad de los suelos es muy importante para que esta especie crezca rápidamente.

El fruto cosechado requiere condiciones de conservación especiales (pre-enfriado) debido a su alta perecibilidad.

El pimiento tiene cinco usos principales: 1) mercado en fresco, 2) envasado al natural, 3) pickles, 4) pimentón y 5) deshidratado.

Tanto en Corrientes como en Formosa la producción se destina al mercado en fresco.

En Formosa se cosecha el pimiento morrón dulce de la variedad híbrida "Blue Star".

Por su parte Corrientes cosecha las siguientes variedades híbridas cultivadas bajo cobertura:

Pacific, Ursus, Córdoba, Sunbox, Clonis, Sonar, Gedion, Blue Star, Bell Box y Video.

Las normas de calidad utilizadas se vinculan con el grado de madurez, tamaño y condiciones fitosanitarias. El período de cosecha comprende los meses de agosto a enero en Corrientes y de junio a septiembre en Formosa.

Los pimientos cosechados para consumo en fresco se los puede conservar hasta 40 días en cámaras frigoríficas a 0^{OC} y 95% de humedad relativa.

La calidad del producto es óptima en ambas provincias. El pimiento de Formosa es morfológicamente alargado, de gran tamaño y terminado en 3 cascós ó puntas. El de Corrientes es de 4 cascós con un peso de 150 a 200 grs por unidad.

En el mercado interno se lo comercializa en bandejas descartables de 7 kg/netos.

2.2. Descripción de la oferta: estrato de productores, volúmenes y participación tecnología aplicada.

La producción de pimiento considerada para su tratamiento como oferta exportable regional es la de híbridos cultivados bajo cobertura en invernadero debido a que los mismos reúnen las condiciones de calidad necesarias para la exportación. Por lo tanto se excluye del análisis los pimientos cosechados al aire libre.

La provincia de Formosa contaba en 1986 con tres oferentes de pimiento bajo invernadero.

Ellos son:

Establecimiento	Producción en tons/año 1986
La Carlina	50
Yaciretá	35
Horacio Delgado	50
TOTAL	95

El establecimiento Yaciretá que se encuentra en la localidad de Herradura

esperaba llegar a las 60 tons en 1987. En este año se incorporan dos nuevos establecimientos que permitirán duplicar los volúmenes cosechados en 1986.

En Corrientes la producción hortícola bajo plástico ha crecido notoriamente en 1987. En efecto, el área sembrada - según datos del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Industria y Comercio de la provincia - aumentó 191%, alcanzando para pimiento a 29 hectáreas.

Funcionan en ellas aproximadamente 1.650 estructuras bajo cobertura con una producción total estimada para 1987 de 1.600 tons. de pimiento.

Los híbridos así obtenidos permiten quintuplicar los rindes por hectárea de los sistemas productivos al aire libre con la consiguiente mejora de la competitividad.

En el caso de Corrientes es necesario profundizar - en una segunda etapa - respecto a estrato de productores y tamaños de explotación, especialmente si se considera el fuerte crecimiento del último año. Para Formosa será conveniente analizar el impacto de los nuevos invernaderos y actualizar su oferta exportable.

En cuanto a la tecnología, los productores entrevistados emplean la espaldera como sistema de conducción realizada bajo invernáculo y con utilización de riego por goteo adicionando fertilizantes en el agua suministrada.

El invernáculo posee una cobertura de prolipropileno que permite a los productores de Formosa y Corrientes acceder al mercado interno en períodos en los que la oferta es restringida, vale decir cuando existe una alta probabilidad de obtener buenos precios. Esta ventaja es la que posibilita la incorporación de insumos de alto valor.

En Corrientes se emplea el sistema de goteo, semigoteo y surco con uso intensivo de fertilizantes y plaguicidas.

Los rendimientos son de 30 a 35 tons. por hectárea en Formosa y en Corrientes alcanzan en promedio las 55 tons.

De acuerdo a lo expresado por productores de ambas provincias, la tecnología utilizada en el sector está actualizada, siendo factible mejorar el manejo del cultivo con tratamientos sanitarios y nutricionales.

En Formosa, los productores mencionaron la dificultad que tienen en conseguir los fertilizantes utilizados en Europa para sistemas de riego por goteo y a la necesidad de montar -en el corto plazo- una línea de empaque acorde a la oferta productiva.

2.3. Dimensionamiento de los saldos exportables: actuales y potenciales.

En la actualidad el total de lo producido en Corrientes y Formosa se destina el mercado interno.

El área dedicado a horticultura bajo plástico ha crecido notoriamente en el último año.

En Corrientes, el Ministerio de Agricultura y Ganadería, Industria y Comercio estimaba un crecimiento del 191% de la superficie ocupada por horticultura en invernáculo (incluye tomate, pimiento, melón y pepino).

En Formosa con la incorporación de dos nuevas empresas en 1987 se pueden alcanzar las 200 tons de producción anual.

Estas 200 tons. conjuntamente con las 1.600 tons. de Corrientes se destinan al mercado interno en períodos de ausencia de la producción del NOA, aprovechando la mejora de precios por la entrada anticipada al mercado.

De acuerdo a los volúmenes mencionados, puede observarse la escasa participación de la oferta de ambas provincias en el total nacional para el pimiento. Ello flexibiliza la reorientación de la oferta hacia mercados externos, posibilidad ésta que se ve acrecentada si se considera la capacidad del crecimiento del sector y la buena calidad del producto.

2.4. Experiencia exportadora al Brasil y al resto del mundo

A pesar de manifestar los productores entrevistados la intención de exportar, no se habían registrado operaciones de comercio exterior.

Entre las dificultades señaladas para comenzar a exportar se mencionan las siguientes:

- falta de información del mercado externo
- adecuación de los costos de transporte
- costos de los insumos

No obstante, los productores más relevantes mostraron interés de integrarse al mercado internacional.

Si bien no se señaló explícitamente las calidades actualmente producidas pueden competir en este mercado, los productores expresaron que las importaciones efectuadas -de Brasil y Paraguay- no presentan diferencias de calidad con los productos locales y que el énfasis debe hacerse en los híbridos obtenidos bajo cobertura.

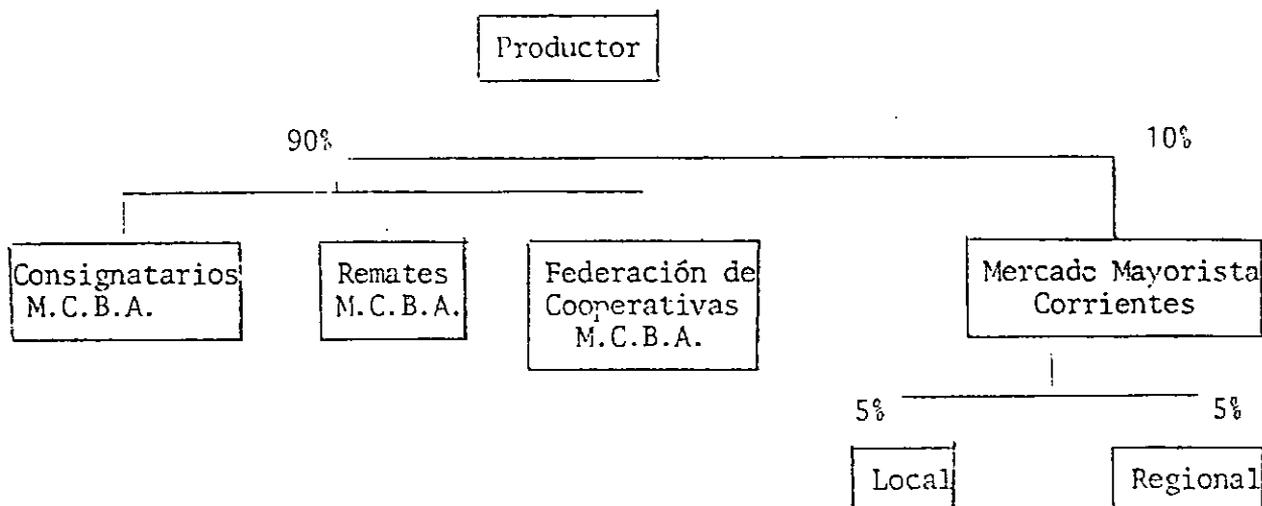
2.5. Identificación de los actuales canales comerciales

Al no existir experiencia exportadora, los circuitos comerciales que se describen en este punto se refieren a ventas al mercado interno con el propósito de identificar los agentes intervinientes.

En la provincia de Formosa la oferta de las tres firmas mencionadas en el punto 2.2. se canaliza hacia la ciudad de Formosa donde es almacenada en cámaras de pre-enfriado hasta que se embarca vía aérea hacia la ciudad de Buenos Aires.

Todo este proceso es realizado en 2 ó 3 días (desde que es cosechado hasta su arribo al Mercado Central).

El pimiento de Corrientes recorre el siguiente circuito comercial:



Tal como puede observarse en este circuito, el mayor flujo comercial del pimiento de la provincia de Corrientes es hacia el Mercado Central de Buenos Aires, por donde se canaliza el 90% del total producido.

TOMATE DE CORRIENTES

2. Caracterización de la oferta exportable

2.1. Caracterización del producto: Descripción; usos; variedades y calidades

El tomate es una planta perenne cultivada como anual y sensible al frío (requiere no menos de cuatro meses libre de heladas).

Es una de las hortalizas más importantes, tanto por la gran superficie mundialmente cultivada y su valor de producción como por la cantidad de aplicaciones dentro de la alimentación humana. El fruto es consumido crudo o cocido y bajo la forma industrial se lo consume como tomate al natural, extractos, jugos, salsas, etc.

En los países del Norte de Europa (Holanda), en Canadá y el Norte de EE.UU. donde el período libre de heladas es menor a 4 meses se lo cultiva en invernáculos.

Esta modalidad ha sido adoptada desde los años 84/85 por los productores correntinos que producen las siguientes variedades de híbridos:

Carmelo, Better^{BOX}, Duque, President, Dombo y Luxor

El período de cosecha del tomate comprende los meses de agosto a noviembre, siendo utilizado -como el pimiento- en la venta primicia.

Las condiciones de calidad vienen dadas -al igual que el pimiento- por el grado de madurez, tamaño y condiciones fitosanitarias.

En materia de conservación la temperatura apropiada es de 13 a 15°C con una humedad del 92% al 95%.

2.2. Descripción de la oferta: estratos de productores, volúmenes y participación, tecnología aplicada

La producción estimada para 1987 de tomate híbrido -según datos del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Industria y Comercio de Corrientes- es de aproximadamente 5.900 toneladas.

Este volumen se alcanza a través del cultivo de 86 hectáreas con instalación de 4.900 estructuras bajo cobertura de polipropileno.

Los rindes así obtenidos equivalen de 4 a 5 veces lo cosechado por hectárea en los sistemas al aire libre.

En cuanto a la composición de la oferta, la misma presenta -de acuerdo a lo expresado por representantes del sector- cierto grado de concentración. Será necesario profundizar en una segunda etapa respecto a la estructura de la oferta, especialmente si se considera el explosivo crecimiento de la horticultura bajo plástico de los últimos años.

En relación a la tecnología aplicada, valen apreciaciones similares a las de pimiento y consisten básicamente en:

- utilización de cobertura de polipropileno
- sistema de riego por goteo, semigoteo y surco
- uso intensivo de fertilizantes y plaguicidas

Esta tecnología fue incorporada recientemente, ya que la mayoría de las instalaciones son de los años 1984 y 1985.

2.3. Dimensionamiento de los saldos exportables: actuales y potenciales

La producción de tomate correntino se comercializa totalmente en el mercado interno.

Como se mencionó para el caso de pimiento, existen diversos factores que favorecen la disponibilidad de saldos potenciales para la exportación.

Ellos son:

- alto crecimiento del área hortícola bajo cobertura con manejo de especies híbridas compatible con el mercado internacional
- carácter secundario de la oferta provincial con respecto a la provisión del mercado interno que flexibilizaría la reorientación de la misma

2.4. Experiencia exportadora al Brasil y al resto del mundo y

2.5. Identificación de los actuales canales comerciales

Sobre ambos puntos valen las mismas consideraciones realizadas al inicio de este capítulo para el pimiento de Corrientes.

3. Posibilidades de exportación

Se realiza un tratamiento conjunto para pimiento y tomate.

3.1. Régimen de exportación y regulaciones conexas

El pimiento y el tomate pagan 5% de derechos de exportación.

Ambos carecen de estímulos a la exportación, aunque que en el caso del pimiento existe la posibilidad de deducir el 10% del valor FOB de exportación a los efectos del cálculo del Impuesto a las Ganancias.

3.2. Análisis del tratamiento arancelario y para-arancelario en los mercados/objetivos determinados

Cabe remarcar que se han agregado entre los mercados/objetivo a Canadá y C.E.E. debido a que se tomó conocimiento en el curso de la investigación del envío de muestras de pimiento a esos países por parte de la empresa Agrícola Parejá; que informó de la potencialidad de esos mercados y dificultades que presentaba EE.UU. por las trabas fitosanitarias.

El tratamiento arancelario y para-arancelario en los mercados seleccionados es el siguiente:

EE.UU.: El tomate paga de 3,3 a 4,6 centavos de dólar por kilo importado, excepto desde el 15 de noviembre al último día de febrero del año siguiente período en el que no paga arancel.

Por su parte el pimiento está comprendido en el Sistema General de Preferencias y no paga derechos de importación.

De acuerdo a lo expresado por una firma que ha intentado la exportación a EE.UU., existen restricciones fitosanitarias que limitan la posibilidad de introducción del producto argentino, especialmente por la presencia de la "mosca del mediterráneo".

Las trabas para-arancelarias -de acuerdo al Federal Code Regulation- consisten en limitaciones de ingreso al mercado entre los meses de octubre a junio por la competencia al tomate de la Florida; regulación por grado, tamaño, calidad y madurez; plan de cuarentena e inspección federal con certificación.

Canadá: Para tomate, el derecho es de 5,5 centavos de dólar por kilogramo y no deberá ser menor al 15% del monto ad-valorem. Este derecho se aplica durante 32 semanas en el año, en el resto el ingreso es libre.

El pimiento abona 4,4 centavos de dólar por kg. y no deberá ser menor del 10% del monto ad-valorem solo durante 12 semanas en el año.

Mercado Común Europeo: El tomate paga arancel diferencial según la época del año:

del 11/11 al 14/5: 11%
del 15/5 al 31/10: 18%

Hay además un mínimo a percibir en concepto de derechos, que en el primer período es de 2 ECUS (U\$S 2) y en el segundo 3,5 ECUS (U\$S 3,5).

Por otra parte cada país integrante puede aplicar impuestos adicionales. El pimiento abona el 9% de derechos de importación.

La importación de estas hortalizas -especialmente el tomate- se ve fuertemente condicionada por el período estacional de producción de los países importadores y la posibilidad de contar con producción propia.

Las características de los productos exige profundizar en una segunda etapa y en lo referente a restricciones fitosanitarias.

Habida cuenta de la significación de este tema se incluye en anexo: las regulaciones de importación de tomate en EE.UU.

3.5. Estimación de precios FOB y su comparación con precios CIF en los mercados/objetivos

3.5.1. Estimación de precios FOB

Se estiman los precios FOB del pimiento de Formosa y del tomate de Corrientes. Para el pimiento correntino se toma como indicador el valor final del producto formoseño debido a que los precios de finca son similares.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

El precio del pimiento fue obtenido en un momento de baja estacional de las cotizaciones por lo cual constituye un "umbral" para este producto.

El precio de finca para tomate de Corrientes fue relevado del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Industria y Comercio de Corrientes.

El costo del flete para ambos productos corresponde a transporte por avión.

En envase de exportación se detalla dentro de los gastos directos: el pimiento en cajas de cartón corrugado de 7 kgs. neto y el tomate en cajas de cartón corrugado de 20 kgs. neto. El precio de embalaje se distribuyó proporcionalmente para obtener el costo por kg.

Los gastos bancarios y de despacho se estiman en función de los relevado para el resto de los productos.

Método del cálculo del precio FOB (Pimiento) (1)

Pimiento en fresco en cajas de 7 kgs. Híbrido "blue star"
Posición NADE 07.01.03.08.00

<u>Conceptos del numerador de la fórmula</u>	<u>US\$/Kg.</u>
Precio de finca	0,94
Gastos de exportación directos (GXD)	
- transporte y seguro interno	0,20
- embalaje en cajas de cartón corrugado	0,12
Estímulos cuya base de cálculo no está referida al precio FOB (E)	
- recupero de IVA	S/D
 <u>Conceptos del denominador de la fórmula</u>	 <u>en %</u>
Gastos de exportación cuya base de cálculo es el precio FBO (GXI)	
- Derechos de exportación (equivale a un 4,7% calculado dentro de la fórmula)	5

(1) Ver aspectos metodológicos.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

- Gastos bancarios	2
- Honorarios Despachante	1
- Gastos de despacho	1,5

Beneficios a la exportación cuya base de cálculo es el precio FOB

- Deducción impositiva de hasta 10% sobre el valor FOB	10
--	----

Fórmula a aplicar:

$$\text{Precio FOB} = \frac{\text{Precio de finca} + \text{GXD} - \text{E}}{\text{I} - \text{GXI} + \text{DI} \times r \times \text{EIG}}$$

$$\text{Precio FOB} = \frac{0,94 + 0,20 + 0,12 - 0}{1 - (0,047 + 0,02 + 0,01 + 0,015) + 0,10 \times 0,33 \times 1,4925}$$

$$\text{Precio FOB} = \frac{1,26}{0,908 + 0,04925} = \frac{1,26}{0,957}$$

$$\text{Precio FOB} = 1,32$$

El precio FOB del pimiento formoseño en Aeropuerto de Buenos Aires es 40% superior al precio de finca inicial. Esta diferencia refleja principalmente el costo del transporte y el embalaje.

Método de cálculo del precio FOB (Tomate) (1)

Tomate en fresco en cajas de 22 kgs. Híbrido "Better box".
Posición NADE 07.01.03.08.00

<u>Conceptos del numerador de la fórmula</u>	<u>US\$/kg</u>
Precio de finca	0,35
Gastso de exportación directos (GXD)	
- Transporte y seguro interno	0,12
- Embalaje en cajas de cartón corrugado	0,06

(1) Ver aspectos metodológicos.

Estímulos cuya base de cálculo no está referida al precio FOB (E)

- Recupero de IVA

s/d

Conceptos del denominador de la fórmula

en %

Gastos de exportación cuya base de cálculo es el precio FOB (GXI)

- Derechos de exportación (equivale a un 4,7% calculado dentro de la fórmula)

5

- Gastos bancarios

2

- Honorarios despachante

1

- Gastos de despacho

1,5

Beneficios a la exportación cuya base de cálculo es el precio FOB

-

Fórmula a aplicar

$$\text{Precio FOB} = \frac{\text{Precio de finca} + \text{GXD} - \text{E}}{1 - \text{GXI}}$$

$$\text{Precio FOB} = \frac{0,35 + 0,12 + 0,06 - 0}{1 - (0,047 + 0,02 + 0,01 + 0,015)}$$

$$\text{Precio FOB} = \frac{0,55}{0,908}$$

$$\text{Precio FOB} = 0,58$$

El precio FOB del tomate correntino puesto en Buenos Aires es 66% superior al precio de partida en finca. La diferencia citada refleja -como en el caso del pimiento-el alto costo del transporte y el emba-laje.

3.3.2. Comparación con precios CIF en los mercados objetivos

De acuerdo a la información recibida de las Consejerías Económicas en el Exterior, los precios en los países elegidos como objetivo son los siguientes:

Sobre Holanda -líder del mercado para tomate en fresco- se cuenta con precios de remate para la semana del 13 al 19 de julio del corriente, suministrados por la Oficina Central de Horticultura de La Haya.

Tomate: U\$S 0,44 el kg.
 Pimiento Verde: U\$S 1,83 el kg.
 Rojo: U\$S 2,06 el kg.

Para EE.UU. la información está agregada a nivel de estadísticas de Comercio Exterior (Ver Anexo). El principal proveedor de este país es México que le vende a los siguientes precios CIF promedio.

Tomate del 01/05 al 14/07 y
 del 01/09 al 04/11 : U\$S 0,44 el kg.
 del 15/07 al 31/08 : U\$S 0,35 el kg. (escaso volumen)
 del 15/11 al 28/02 : U\$S 0,45 el kg.
 Pimiento: U\$S 0,95 el kg.

Con respecto a precios mayoristas se dispone de precios promedios mensuales reales (U\$S de julio 83), por kg. para tomate en el período 1978/82. Ellos son:

E: 1,50	J: 1,02
F: 1,52	A: 0,87
M: 1,50	S: 0,94
A: 1,53	O: 1,08
M: 1,09	N: 1,04
J: 1,19	D: 1,01

Promedio anual: U\$S 1,16

Si bien la característica estacional de estos productos y la existencia de variedades diferenciadas restringe el análisis ante información muy agregada, se pueden realizar algunas aseveraciones que permitan una comparación tentativa de precios.

Con respecto al tomate, el valor del producto ya a nivel FOB es superior en más de un 30% con respecto a los precios de importación de EE.UU. y a los del mercado interno holandés.

La diferencia se acentuaría aún más si consideramos el alto costo del transporte según se observa en el punto 3.4.

Para el caso de EE.UU. esta situación se agudiza debido a que su principal proveedor es México lo cual implica notorias ventajas de proximidad.

En pimiento la posición es menos desventajosa, especialmente con respecto a los valores del mercado interno holandés. No obstante los costos de transporte reflejan una incidencia excesiva que crea inconvenientes en materia de competitividad.

3.4. Determinación y evaluación de medios de transporte; su incidencia en función de los mercados/objetivos seleccionados

A pesar de no existir experiencia exportadora para estos productos, los embalajes que -de acuerdo a las averiguaciones efectuadas- pueden ser aptas para el comercio son las cajas de cartón corrugado cuyo costo estimado ha sido incluido en el cálculo del precio FOB (punto 3.3.).

Por razones de conservación del pimiento y del tomate se consideran envíos en avión.

Los fletes aéreos a los mercados seleccionados son los siguientes:

Países	Fletes en bodega por kg (1)	incidencia sobre el valor FOB	
		Pimiento U\$S 1,32	Tomate U\$S 0,58
Canadá	U\$S 1,47	111%	253%
Alemania/Bélgica			
- entre 500 y 1000 kg	U\$S 1,74	132%	300%
- más de 1000 kg	U\$S 1,47	111%	253%

(1) incluye palletizado de la mercadería.

Como se observa la incidencia del costo del transporte es altísima, por lo cual se duplica el valor del pimiento y se triplica el del tomate.

El tema del transporte es de tal importancia que exige considerar en una segunda etapa todas las alternativas de medios, volúmenes y condiciones de enfriado.

Como dato ilustrativo de las diferencias en materia de medios se incluye el flete suministrado por la Asociación de Conferencias de fletes:

País	Fletes en bodega por kg (1)	incidencia sobre el valor FOB	
		Pimiento U\$S 1,32	Tomate U\$S 0,58
EE.UU.	U\$S 0,13	10%	22%

(1) incluye recargo por combustible

Si bien se aclara que el producto viaja enfriado, queda por verificar las condiciones en las que llega el producto considerando lo extenso del trayecto.

3.5. Evaluación de las posibilidades de exportación

La evaluación de las posibilidades de exportación de tomate y pimiento se efectúa en forma conjunta ya que la problemática es similar para ambos productos. Los aspectos que caracterizan la misma son los siguientes:

- La demanda mundial de productos hortícolas en fresco ha crecido significativamente en los últimos años. Muestra de ello es la evolución de los volúmenes de importación de tomate en fresco entre los años 1978 y 1985 que refleja un incremento del 24% (*). Dicho aumento fue acompañado por un descenso del 20% aproximado en las cotizaciones, ya que el valor de las importaciones mundiales no creció.

En el caso del pimiento, si bien no se cuenta con datos desagregados, se considera que presenta una tendencia positiva.

- La Argentina no tiene presencia exportadora en el mercado mundial. Recientemente se han comenzado los primeros intentos de explorar mercados para pimiento en Canadá, Bélgica y Alemania con el envío de muestras.

- El mercado de productos hortícolas en fresco tiene como principales actores a los países de la Comunidad Económica Europea, EE.UU. y Canadá.

- Las trabas fitosanitarias, las condiciones de conservación y los costos del transporte son determinantes para la entrada en algunos mercados/objetivos como el caso de EE.UU. Este país es provisto fundamentalmente por México que cuenta con las ventajas del comercio regional.

- En la región NEA, los productores correntinos de tomate y pimiento mostraron interés en exportar mientras que los formoseños se interesaron en la exportación del pimiento.

(*) Anuarios de Comercio Exterior de FAO 1979/85.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

- En ambas provincias conviven sistemas productivos al aire libre con el recientemente incorporado bajo cobertura. Sin embargo solo los híbridos bajo cobertura son compatibles con la calidad aceptada en el mercado internacional.

- Es en este rubro de producción en invernáculo donde se verifica un fuerte crecimiento de la producción en los últimos años, asentado en un aumento de área sembrada con rindes notoriamente superiores a los obtenidos al aire libre.

La composición de la oferta de híbridos bajo cobertura en Formosa está concentrada en pocos productores, incluso con intención de integrarse con plantas de empaque. Situación similar se presenta en Corrientes donde -de acuerdo a lo expresado por representantes del sector- la producción de híbridos se concentra en escaso número de explotaciones.

- No obstante para encarar la actividad exportadora se verifican algunas dificultades. En primer lugar, el alto costo de los insumos importados empleados en la producción (fertilizantes, plaguicidas, etc.). En segundo término, las condiciones de conservación necesarias y las restricciones fitosanitarias en los mercados a abastecer. Por último, el elevado costo del transporte interno e internacional -vinculado a las condiciones de conservación- que conjuntamente con el embalaje triplica el precio del tomate y duplica el del pimiento, puesto en los países de destino.

Los aspectos aludidos exigen un tratamiento integral de la exportación de pimiento y tomate en fresco que pueden ser abordados en forma conjunta a través de un estudio con las siguientes líneas de trabajo:

- a) Un análisis de la cadena productiva-comercial del pimiento y del tomate que enfatice sobre la estructura de costos desde la provisión de insumos hasta los gastos de conservación, embalaje y transporte a los países importadores.
- b) Paralelamente será necesario realizar un estudio del mercado internacional de pimiento y tomate con especial consideración de condiciones

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

de calidad y variedades requeridas, las restricciones fitosanitarias y los canales de distribución apropiados en los mercados a abastecer. Particularmente, se deberán determinar los períodos óptimos de ingreso a dichos mercados.

Asimismo estas líneas de investigación deben ser complementadas con la definición de una estructura comercial adecuada que permita a los productores capturar los beneficios del negocio exportador en su totalidad.

Un trabajo como el propuesto -resultado de la activa participación del sector privado con el apoyo de organismos nacionales y provinciales- posibilitará la identificación de proyectos de exportación que posicionen al pimiento y el tomate del NEA en el mercado mundial.

Arroz de Corrientes2. Caracterización de la oferta exportable

2.1. Caracterización del producto: Descripción, usos, variedades y calidades.

El arroz es el cultivo de mayor importancia económico-social del mundo ya que constituye el alimento básico de muchos pueblos, al proveer del 60% al 80% de las calorías diarias necesarias.

El producto tal cual es obtenido por el agricultor no es directamente utilizable. El grano permanece envuelto por las glumelas, constituyendo el "paddy o arroz con cáscara".

Del arroz con cáscara se obtiene aproximadamente los siguientes productos y subproductos:

Productos y Subproductos	Composición en %
granos enteros	60-65
cáscara	20
afrecho y afrechillo	8-10
quebrados	5-10

El proceso de elaboración del arroz se inicia con el descascarado, posteriormente se lo somete al blanqueo, que tiene por finalidad separar el pericarpio y la capa de aleurona (afrecho), obteniéndose así el arroz blanco.

Por último el arroz blanco puede ser sometido a una operación final de pulido y a un proceso de abrillantado o glaceado. Ambas operaciones tienen por única finalidad darle mejor presentación comercial.

El arroz, según su consumo se clasifica en dos grandes divisiones: alimen
tación humana y alimentación animal. En ambos casos su aprovechamiento es
múltiple.

El arroz se come por lo general descascarado y más o menos blanqueado. Una
proporción pequeña de arroz es consumida bajo distintas formas, arroz infla
do, arroz en laminillas tostadas, sémolas, harina de arroz, etc.

Dentro de los usos alternativos en la alimentación humana, merecen mencio
narse las siguientes:

- Como harina de arroz para panificación en mezcla con otras harinas, por
ejemplo trigo, maíz y fundamentalmente soja para elevar su valor protei
co.
- Para la fabricación de bebidas alcohólicas mediante procesos de fermenta
ción como la cerveza y el "sake" -bebida tradicional del Japón-.
- Para la fabricación de alcohol de arroz que además deja un residuo uti
lizable para la alimentación de cerdos.

Asimismo en algunos países de Europa -Italia, España- el "paddy" (cáscara) es
empleado en baja escala, para la alimentación de equinos, ovinos y porcinos.

En nuestro país no hay un aprovechamiento integral del arroz. Declaran los
molinos arroceros en la "Encuesta Industrial" de la provincia Corrientes
1982-1983- como producto utilizado el grano de arroz entero o partido y como
subproducto no aprovechado el arrocín, la cáscara y el afrecho, en un porcen
taje importante. Además no hay demanda interna para usos alternativos como
por ejemplo el de la harina de arroz.

En cuanto a las variedades se consideran tres tipos de arroz para su comer
cialización:

a) Grano largo: Subtipo A. Doble Carolina; comprende los arroces que se caracterizan por poseer un mayor diámetro dentro del tipo, similares a la variedad "Fortuna".

Subtipo B. Largo fino. Corresponde a los arroces que se caracterizan por poseer un menor diámetro dentro del tipo, similares a la variedad "Blue Bonnet".

b) Grano mediano Carolina: Comprende los arroces medianos, similares a la variedad "Blue-Rose".

c) Grano corto japonés: Incluye los arroces de granos cortos, similares a la variedad "Yamaní".

Uno de los atributos más importantes del arroz para distinguir su calidad -además de su blancura- es el porcentaje de grano quebrado. Dicha condición se presenta cuando el grano tiene menos del 75% de su estructura.

Las variedades correntinas son las siguientes:

- Grano largo ancho subtipo A doble carolina que representa del 15% al 20% del total producido.
- Grano largo fino que comprende del 80% al 85% de la producción de Corrientes.

Dentro de esta última clasificación, el grueso de la producción corresponde a la variedad de calidad intermedia denominada en Brasil IRGA-409 que representa el 50% de la producción de arroz de la provincia.

El interés de Corrientes se centra en esta última variedad de grano largo o mediano con un contenido de quebrado inferior al 10%.

2.2. Descripción de la oferta: estrato de productores, volúmenes y participación, tecnología aplicada.

La producción nacional de arroz se concentra en la región NEA, con una importante participación de Entre Ríos y Corrientes que reúnen cerca del 90% del total nacional.

La producción promedio para las cosechas 1982/86, según datos de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación es la siguiente:

Provincias	Producción Promedio		Rendimiento en kg/ha.
	en miles de tns.	%	
	Período 82/86		
Entre Ríos	181,0	47,9	4.609
Corrientes	153,4	40,6	3.000
Santa Fe	21,2	5,6	2.588
Formosa	10,3	2,7	3.123
Chaco	9,7	2,6	3.093
Misiones	1,8	0,5	3.206
Resto (Salta)	<u>0,2</u>	<u>0,1</u>	<u>2.410</u>
TOTAL PAIS	377,6	100,0	3.622

De acuerdo a lo recabado en la Junta Nacional de Granos, en la campaña 86/87 la producción nacional alcanzó a 478.000 tons. de las cuales 145.000 -vale decir el 30%- corresponden a Corrientes.

Si bien Corrientes mantiene el primer lugar en área sembrada, registrando grandes oscilaciones, su participación en el total producido decrece en relación a Entre Ríos, lo cual refleja un estancamiento de los rindes corrientinos.

Debe tenerse en cuenta que el rendimiento promedio mundial ha crecido en la década 1975-1984, mientras que en nuestro país la productividad no evo

lucionó de la misma manera según se observa en el cuadro siguiente:

<u>Años</u>	Rendimiento kg/ha.	
	<u>Argentina</u>	<u>Mundo</u>
1975	3.541	2.500
1984	3.601	3.100

FUENTE: FAO - Bolsa de Cereales - Anuarios 1983 y 1986.

La situación mencionada no refleja la distinta evolución registrada por las provincias del N.E.A.. Entre Ríos mantiene su ventaja relativa en relación a los rindes mundiales, en tanto Corrientes presenta rindes levemente inferiores a la media mundial. Esta circunstancia origina un retroceso relativo de la provincia de Corrientes, lo cual implica una pérdida de competitividad frente al comercio mundial.

Si se comparan los rindes con el Uruguay, país de similar volumen de producción arroceras y competidor, veremos con claridad la magnitud del problema.

El rendimiento promedio de Uruguay fue de 4.967 kg/ha. en la campaña 1984/1985 con una producción de 421.850 tn.

La crisis que presenta el sector en la provincia de Corrientes obedece a diferentes causas, pero desde el punto de vista técnico se señala como un problema de magnitud las malas condiciones climáticas.

Esta circunstancia afecta la disponibilidad de agua y repercute negativamente en los rendimientos por hectárea. El déficit hídrico mencionado busca superarse mediante un programa tecnológico -el PRO-ARROZ 2000- para proveer de riego a las explotaciones arroceras.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Además de los problemas de productividad señalados se indica que las variedades producidas por Corrientes tienen dificultades de aceptación en el mercado mundial. Por ello así como se requiere implementar una rápida respuesta en materia de desarrollo tecnológico para incrementar los rendimientos por hectárea, es necesario abordar propuestas que permitan mejorar la calidad del arroz ofrecido.

En el Censo Industrial de 1985 se detectaron 42 molinos arroceros en la provincia de Corrientes.

En la faz industrial los representantes del sector señalan que en 1986 se encontraban en funcionamiento aproximadamente 31 molinos discriminados por localidades de la siguiente manera:

<u>Localidad</u>	<u>Molinos Arroceros</u>
Ciudad de Corrientes	6
Goya	3
Curuzú Cuatiá	2
Caseros	2
Paso de los Libres	3
Santo Tomé	3
Santa Lucía	3
Virasoro	1
Itaibaté	2
General Paz	1
Mercedes	2
Saladas	1
Santa Lucía	1
S/D.	<u>1</u>
TOTAL	31

De este total, como puede leerse en el cuadro "Arroz industrializado de Corrientes" en la campaña 1986/87, siete molinos no registraron movimiento.

Para efectuar la estratificación se categorizó considerando como molinos grandes, aquellos que por lo menos durante un mes industrializaran más de 1000 tn. y como chicos, aquellos que en dos meses industrializaran más de 100 tn.. Por debajo de estos valores operaban dos molinos.

Arroz: industrialización de Corrientes - 1986/86 - en toneladas.

<u>Meses</u>	<u>Grandes</u>	<u>Medianos</u>	<u>Chicos</u>
Marzo	1174	2043	415
Abril	2934	2834	392
Mayo	2844	3405	248
Junio	3790	1173	270
Julio	4553	3203	163
Agosto	5970	3891	252
Septiembre	3398	2536	386
Octubre	4024	2337	157
Noviembre	1927	1772	69
Diciembre	1562	1002	146
Enero	1936	1021	81
Febrero	<u>1626</u>	<u>1085</u>	<u>151</u>
	35738	26302	2730

Total de molinos: grandes 4, medianos 13 y chicos 7.

FUENTE: Junta Nacional de Granos.

Cuatro firmas procesan más del 50% del total provincial. Ellas son:

<u>Firma</u>	<u>Localidad</u>	<u>Tons./año procesadas</u>
Cooperativa 12 de octubre	Goya	15.000
Copol	Santo Tomé	8.000
Arroz S.A.	Corrientes	8.000
Piazza	Santa Lucía	<u>6.000</u>
	TOTAL:	37.000

La elaboración total de la provincia alcanzó aproximadamente 62000 tn/año en la cosecha 1986/87.

En lo relativo a la capacidad ociosa, el último dato estadístico disponible para el sector, fue el relevado por técnicos del C.F.I. en noviembre de 1985 para el estudio "Identificación de industrias en el Area de Frontera Pedro Ferré". La capacidad ociosa declarada fluctuaba, según los molinos, del 50 al 70%. La vigencia del sobredimensionamiento de los molinos fue un hecho explicitado por los funcionarios provinciales. Por ello se justifica la actualización de los datos; así como un seguimiento de los molinos con mayor capacidad ociosa a efectos de evaluar su incidencia en los costos y la posibilidad de concretar un adecuado aprovechamiento de la infraestructura instalada.

El equipamiento utilizado puede considerarse satisfactorio, especialmente si se tiene en cuenta que las últimas innovaciones en el mercado internacional no ofrecen ventajas adicionales a las existentes, según manifiestan representantes del sector.

En cuanto a la introducción de nueva tecnología -según lo señalado por un entrevistado - la provincia de Entre Ríos accedió a pulidoras neumáticas de origen alemán y japonés en el año 1985.

En la actualidad se están produciendo en esa provincia maquinarias similares que son vendidas a molinos arroceros de Corrientes, aprovechando el "know-how" adquirido.

2.3. Dimensionamiento de los saldos exportables: actuales y potenciales.

A efectos de observar el distinto posicionamiento de las provincias con respecto a los mercados compradores y la importancia de las ventas de arroz de cada una de ellas, se detalla a continuación las exportaciones según su clasificación en el Nomenclador Arancelario Aduanero:

EXPORTACION DE ARROZ (en toneladas)

	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985*</u>	<u>Principales destinos</u>
<u>ENTRE RIOS</u>				
Arroz sin descascarillar (Paddy)	-	1.478,6	-	
Arroz simplemente descascarillado (arroz cargo o pardo)	39.068,6	38.701,8	27.705,1	Países Bajos, Portugal, Brasil
Arroz semi-blanqueado o blanqueado incluso pulido o glaseado	23.242,7	89.020,9	61.284,3	Irán, Chile, Brasil
Arroz partido	<u>7.565,8</u>	<u>8.095,8</u>	<u>13.954,8</u>	Brasil, Países Bajos, Bélgica
TOTAL:	69.877,1	137.297,1	102.944,2	
<u>CORRIENTES</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985*</u>	<u>Principales destinos</u>
Arroz semi-blanqueado o blanqueado incluso partido o glaseado	5.151,5	2.723,4	2.730,0	Chile, Brasil, Bolivia
Arroz partido	<u>43,8</u>	-	-	
TOTAL:	5.195,3	2.723,4	2.730,0	
<u>CHACO</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985*</u>	<u>Principales destinos</u>
Arroz semi-blanqueado o blanqueado incluso pulido o glaseado	<u>620,0</u>	-	<u>20,0</u>	Bolivia, Chile
TOTAL:	620,0	-	20,0	
<u>FORMOSA</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985*</u>	<u>Principales destinos</u>
Arroz semi-blanqueado o blanqueado incluso pulido o glaseado	425,9	-	-	Paraguay
Arroz partido	<u>9,0</u>	-	-	
TOTAL:	434,9	-	-	

<u>SANTA FE</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985*</u>	<u>Principales destinos</u>
Arroz semi-blanqueado o blanqueado incluso pulido o glaseado	-	-	1.189,5	Chile, Bolivia
Arroz partido	<u>30,0</u>	-	-	.
TOTAL:	30,0	-	1.189,5	

* Datos provisorios

FUENTE: I.N.D.E.C. y Elaboración propia

Del análisis de la información volcada, surge la posición diferencial de Entre Ríos con respecto al resto de la Región. Mientras la provincia mencionada exporta gran parte de su producción, las restantes del NEA -especialmente Corrientes- destina el arroz al mercado interno.

En el análisis por origen provincial es conveniente hacer la salvedad de que las estadísticas del I.N.D.E.C. tienen un porcentaje significativo de orígenes "sin declarar" e "indeterminado" que si bien puede ser importante para algunas variedades no afecta la tendencia general.

Entre Ríos participa con más del 90% del total del arroz vendido al exterior y lo hace en mercados diversificados de acuerdo a una determinada gama de variedades.

Por el contrario, Corrientes vende principalmente a países de Sudamérica y se concentra en la variedad semiblanqueado o blanqueado.

Para dimensionar saldos exportables potenciales correntinos es conveniente precisar, que sobre un total provincial de 145.000 toneladas de arroz cosechadas en la campaña 1986/87 se elaboraron unas 62000 toneladas de arroz largo fino.

Como se observa en el cuadro correspondiente a Corrientes, las cantidades comercializadas entre 1983 y 1985 oscilan del 5 al 10% de lo elaborado; aunque estos porcentajes pueden haberse incrementado en los últimos años por ventas a Brasil.

No obstante, sólo en algunos molinos -como el de la cooperativa entrevistada- se alcanzaría al 30% del total elaborado con destino a la exportación.

Por otra parte el volumen de arroz elaborado (62.000 tn) puede incrementarse significativamente (50% al 55%) lo que implicaría una disponibilidad a

dicional para exportación de 23.000 toneladas, de acuerdo a lo señalado por representantes del sector. Por lo tanto no aparecen restricciones cuantitativas respecto a saldos exportables, aunque -como se verá en el punto siguiente- existen limitantes en la faz cualitativa en materia de calidades diferenciales.

2.4. Experiencia exportadora al Brasil y al resto del mundo

De acuerdo a lo manifestado por representantes del sector, las exportaciones correntinas de arroz al Brasil se concentran en el tipo comercial largo fino, pulido con quebrado inferior al 10%. Dentro de ésta clasificación, Corrientes exportó -en 1987- 11.000 toneladas de la variedad I.R.G.A. 409 (denominación brasileña).

Por su parte Entre Ríos -según lo indicado en el Informe Parcial- le exporta a Brasil las variedades comerciales de arroz pulido, descascarillado y partido.

El mercado de arroz brasileño presenta dos segmentos. Uno de alta calidad donde compite el arroz entrerriano y otro de mediana calidad en el cual venden Corrientes y Entre Ríos.

Uno de los inconvenientes que presenta Brasil como comprador es la discontinuidad de las operaciones que dependen básicamente de las condiciones de su cosecha anual de arroz.

Sin embargo existe un "cinturón" de consumo permanente en el ámbito del Comercio fronterizo por el cual se venden en supermercados paquetes preparados para poder ser pasados a través de la frontera.

Los volúmenes de este comercio no están dimensionados.

Brasil tipifica su producción en categorías numeradas de 1 a 4. La clasificación 1 y 2 comprende al arroz -seleccionado por Corrientes- con quebrado hasta 10%.

El mercado mundial no tiene convenios de normas de calidad, no obstante se distingue a países como Irán e Irak como demandantes de arroz de alta calidad y elaborado.

Las ventas de arroz a Irán tienen una importante participación que alcanza en los años de ventas a ese país al 50% del total exportado.

Portugal ha sido otro mercado importante históricamente para el arroz integral tipo Fortuna, aunque tiende a desaparecer como comprador por razones de precio.

También se indica a Europa como un importante mercado para el arroz integral y partido.

Según lo señalado por funcionarios vinculados a la comercialización de arroz, el producto correntino posee una tonalidad grisácea que dificulta su aceptación en el mercado internacional. Como ejemplo de este hecho merece mencionarse que en una oportunidad debió comercializarse arroz con bajo porcentaje de quebrado como arroz partido, cuyo destino es la industria de alimentos balanceados y comidas preparadas.

Para efectuar un análisis competitivo a nivel mundial hay que diferenciar -como en el caso brasileño- dos tipos de mercados el de alto poder adquisitivo que consume arroz de muy buena calidad y el de bajo poder adquisitivo que consume de calidad inferior.

Estados Unidos lidera el comercio de arroz de alta calidad y fija el precio, ofreciendo además, y con carácter de subsidio a algunos países de África -arroz financiado a 40 años con 10 de gracia. Este país oferta todas las calidades de arroz y su política comercial desde 1984 una baja de precios, de U\$S. 400/tn. a 180 U\$S/Ton FOB.

Esta situación no es particular para el arroz, se enmarca dentro de un contexto general de caída de los precios para productor primarios.

Thailandia, Uruguay, Pakistán y nuestro país son oferentes de arroces largo fino de alta calidad en cantidades muy inferiores a Estados Unidos.

Thailandia a su vez lidera el mercado de segunda calidad y provee al Sur de Asia, Africa y Medio Oriente, y constituye un fuerte competidor de los arroces correntinos habiendo exportado en 1985, 3.900.000 tn.

Resulta necesario en una segunda etapa analizar los precios de acuerdo a las calidades, haciendo especial hincapié en los precios de Thailandia y de EE.UU. así como en la evaluación de programas agrícolas y comerciales que se implementan en los citados países.

2.5. Identificación de los actuales canales comerciales.

La producción de arroz se destina a los molinos donde se efectúa el procesamiento. Estos molinos son propiedad de productores individuales y cooperativas.

La exportación de arroz al Brasil la realizan las cooperativas o empresas a través de importadores brasileños.

La mercadería es entregada en Paso de los Libres desde donde el importador efectiviza los envíos a localidades del interior del país vecino.

La exportación a Europa la realizan pocas firmas exportadoras con representantes o agentes en el exterior. Del conjunto de exportadores sólo tres efectúan la mayoría de los envíos. Estos exportadores operan de manera diferente

Una de las firmas es sólo exportadora, otra de ellas cuenta con producción propia y compra a terceros y por último -la Federación de Cooperativas Arroceras de Entre Ríos- exporta básicamente la producción de sus asociados.

En lo relativo a la operatoria comercial podemos citar que la Federación mencionada negocia todos los años las colocaciones en Irán.

Es interesante conocer cómo se inician las ventas en Irán.

La Junta Nacional de Granos negocia un paquete conjunto de productos -maíz y trigo- y ofrece además arroz de alta calidad. Una vez formalizada la operación, transfiere el negocio del arroz a la Federación de Cooperativas Arroceras.

Sería conveniente analizar en una segunda etapa la posibilidad de efectuar una centralización comercial mediante la creación de un ente. Por ello, estudiar el modelo entrerriano así con el Uruguayo sería de utilidad, sobre todo si se considera que dicha centralización comercial constituye un medio válido para hacer ofertas comunes con mayor capacidad negociadora y de adaptación a las tendencias del mercado mundial.

3. Posibilidades de exportación

3.1. Régimen de exportaciones y regulaciones conexas

El arroz pulido con un contenido de grano quebrado inferior o igual al 10%, tiene precio oficial a agosto de 1987 de U\$S. 241 la tonelada.

El producto no paga derechos de exportación y goza de una deducción impositiva sobre el Impuesto a las Ganancias de hasta el 10% del valor FOB.

Está comprendido por el reembolso adicional del 10% para los productos que se exporten por puertos chilenos al norte del paralelo 30°. Interviene como organismo de contralor la Junta Nacional de Granos.

3.2. Análisis del tratamiento arancelario y para-arancelario en los mercados/objetivos determinados

El tratamiento arancelario y para-arancelario en los países seleccionados es el siguiente:

Brasil: El arroz está incluido en el protocolo 3 (ver informe parcial, página 75), exento de derechos de importación hasta 60.000 toneladas en 1987. No paga IOF (Impuesto a las Operaciones Financieras). Superando el nivel acordado para 1987 el arroz paga el 25% de arancel.

Mercado Común Europeo El arancel de importación es del 16%. No hay cupos de importación. Para algunas variedades se fija un mecanismo regulador que se aplica para equiparar con los valores de la producción interna.

En Holanda el arroz paga fuertes recargos y un IVA de 6% (ver telex de nuestra Consejería Económica en La Haya).

Tanto Brasil como la Comunidad Económica Europea buscan proteger sus respectivas producciones mediante aranceles altos. Sin embargo en el caso del país vecino dicha producción no alcanza a abastecer el mercado y su volumen de importación depende de las condiciones de la cosecha de cada año.

Esta dificultad para abastecer normalmente el mercado interno ha llevado a Brasil a incluir el arroz en los acuerdos de integración con Argentina y Uruguay asegurando para estos países arancel cero con cupos anuales.

3.3. Estimación de precios FOB de exportación y su comparación con precios CIF en los mercados/objetivo

3.3.1. Estimación de precios FOB de exportación

Para el cálculo del valor FOB de exportación se parte del precio de finca que incluye el costo del embalaje constituido por bolsas de polipropileno de 60 kg.

El transporte interno corresponde al trayecto Corrientes-Buenos Aires y fue suministrado por una empresa de transporte que opera en la región.

El recupero del IVA -de escasa significación- se obtuvo de la Cooperativa Santo Tomé a la cual pertenece el informante entrevistado.

METODO DE CALCULO DEL PRECIO FOB (1)

Arroz pulido con un contenido de grano quebrado inferior o igual al 10% en bolsas de 60 kg. de polipropileno:

Posición NADE 10.06.03.99.12

Conceptos del Numerador de la Fórmula U\$S/Tonelada

Estímulos

Gastos de exportación directos (GDI)

- Transporte y seguro interno 18
- Fondo Nacional de Marina Mercante 2,3
- (2% sobre flete marítimo = 2% sobre U\$S 116 por tonelada al norte de Europa)

Estímulos cuya base de cálculo no está referida al precio FOB

- Recupero de Impuestos al Valor Agregado (compra de bolsa de polipropileno) 0,2

Conceptos del Denominador de la fórmula En %

Gastos de exportación cuya base de cálculo es el precio FOB (G X I)

- Gastos bancarios 2
- Honorarios despachante de aduana 1
- Gastos de despacho 1,5

Beneficio a la exportación cuya base de cálculo es el precio FOB

- Dedución impositiva sobre el Impuesto a las Ganancias de 10% del valor FOB 10

(1) Ver "Aspectos Metodológicos"

El recupero del IVA -de escasa significación- se obtuvo de la Cooperativa Santo Tomé a la cual pertenece el informante entrevistado.

METODO DE CALCULO DEL PRECIO FOB

Arroz pulido con un contenido de grano quebrado inferior o igual al 10% en bolsas de 60 kg. de polipropileno:

Posición NADE 10.06.03.99.12

Conceptos del Numerador de la Fórmula U\$\$/Tonelada

Precio de finca	250
Gastos de exportación directos (GXD)	
- Transporte y seguro interno	18
- Fondo Nacional de Marina Mercante	2,3
(2% sobre flete marítimo = 2% sobre U\$\$ 116 por tonelada al norte de Europa)	

Estímulos cuya base de cálculo no está referida al precio FOB

- Recupero de Impuestos al Valor Agregado (compra de bolsa de polipropileno)	0,2
--	-----

Conceptos del Denominador de la fórmula En %

Gastos de exportación cuya base de cálculo es el precio FOB (G X I)

- Gastos bancarios	2
- Honorarios despachante de aduana	1
- Gastos de despacho	1,5

Beneficio a la exportación cuya base de cálculo es el precio FOB

- Deducción impositiva sobre el Impuesto a las Ganancias de 10% del valor FOB	10
---	----

FORMULA A APLICAR:

$$\text{Precio FOB} = \frac{\text{Precio de finca} + \text{GXD} - \text{Estímulos}}{1 - \text{GXI} + \text{DI} \times r \times \text{EIG}}$$

$$\text{Precio FOB} = \frac{250 + 18 + 2,3 - 0,2}{1 - (0,02 + 0,01 + 0,015) + 0,10 \times 0,33 \times 1,4925}$$

$$\text{Precio FOB} = \frac{270,1}{0,955 + 0,04925} = \frac{270,1}{1,00425}$$

Precio FOB = U\$S. 269 por tonelada

El valor FOB al cual se arriba es 7,6% superior al precio de finca. Dicha diferencia debe atribuirse en gran parte al costo del transporte interno.

Si tomamos en consideración una cotización en Paso de los Libre con destino a Brasil, debe descontarse el flete interno y el Fondo Nacional de Marina Mercante; con lo cual el precio FOB rondaría los U\$S. 250.

3.2.2. Comparación con precios CIF en los mercados/objetivos

Las cotizaciones de arroz recibidas de las Consejerías Económicas Argentinas en el exterior son las siguientes:

BRASIL

Precio por tonelada	Nivel	Observaciones
U\$S. 268	mayorista	Son precios de la variedad 3 que es inferior a la calidad "pulido con un contenido de quebrado inferior al 10%
U\$S. 240	productor	

HOLANDA

Precio CIF por Ton.	Origen	Observaciones
U\$S. 256	Thailandia	En bolsas de 100 kg. de la variedad white saim con 10% de partido
U\$S. 273	EE.UU.	En bolsas de 100 kg.

La Argentina es un país tomador de precio en un mercado mundial que tiene como líderes en el segmento de alta calidad a EE.UU. y en el de inferior calidad a Thailandia. Ambos países determinan la cotización internacional del arroz.

Como se mencionó anteriormente la tendencia de precios en el mercado es hacia la baja.

En este marco el precio del producto correntino en puerta de finca era aún redituable pero convendría considerar su real competitividad, atendiendo a que el precio FOB de U\$S. 269 más los valores de flete calculados en el punto 3.4. configuran un precio C y F (Costo y Flete) que supera ampliamente los U\$S. 300.

Contrasta esta cotización con los valores de compra de Holanda, especialmente si tenemos en cuenta que el producto correntino no ofrece características distintas en calidad. Por lo tanto, otro de los factores a considerar será la flexibilidad hacia la baja del arroz de corrientes.

3.4. Determinación y evaluación de medios de transporte. Su incidencia en función de los mercados/objetivo seleccionados

El arroz se exporta en bolsas de polipropileno de 60 kg. El costo de envase se incluye en el precio del producto de acuerdo a lo señalado en el punto 3.3.

Los fletes marítimos a los mercados/objetivo son los siguientes:

<u>Países</u>	<u>Fletes en bodega por tn. (1)</u>	<u>Incidencia sobre el FOB Bs.As.</u>
Holanda	U\$S. 116	43%
Francia	U\$S. 119	44%

(1) Incluye recargos por combustible.

<u>Ciudad</u>	<u>Flete en camión por tn. (2)</u>	<u>Incidencia sobre el FOB Paso de los Libres U\$S. 250</u>
San Pablo	U\$S. 111	44%
Porto Alegre	U\$S. 79	32%

(2) Incluye el 10% sobre el valor FOB y gastos de documentación (U\$S. 180) distribuidos proporcionalmente en las 22 toneladas de capacidad del camión.

La incidencia del flete al mercado de destino es muy alta con relación al FOB -más del 30%- reflejando el bajo valor unitario del producto.

3.5. Evaluación de las posibilidades de exportación

La evaluación de las posibilidades de exportación de arroz de Corrientes al mercado mundial requiere considerar los siguientes aspectos:

- El volumen de las importaciones mundiales de arroz creció un 16% en el período 1978/1985. Paralelamente se verifica una caída de precios del 25% a nivel agregado (1)
- El mercado de éste cereal se encuentra muy estratificado comercialmente con dos segmentos bien diferenciados. Uno, de lata calidad cuyo líder es EE.UU. y otro, de menor calidad liderado por Thailandia. Estos países establecen las cotizaciones del arroz en ambos segmentos.
- Argentina tiene una escasa participación en este mercado que ronda el 1% del total de las exportaciones mundiales.
- La producción argentina se concentra en la región NEA que a través de Entre Ríos y Corrientes aporta el 90% de la oferta nacional.

(1) Anuario de Comercio Exterior de FAO 1978/1985

- Sin embargo el perfil productivo-comercial de ambas provincias es diferente: Entre Ríos ha logrado inserción en el mercado mundial con un mejor aprovechamiento de su gama productiva y contribuye con el 90% de las exportaciones argentinas mientras que Corrientes abastece principalmente el mercado interno con bajo nivel de utilización integral del arroz.
- La problemática del sector en nuestro país sugiere la necesidad de un análisis integral y comparado. En el primer caso con la apertura por niveles primario, industrial y comercial y en el segundo a través de la perspectiva comparada del comportamiento de Entre Ríos y Corrientes como provincias productoras.
- El sector primario de la provincia de Corrientes cuenta con un alto grado de atomización, bajo nivel de aplicación de tecnología y rendimientos que si bien son similares a la media internacional han perdido su ventaja comparativa respecto a los verificados hace una década.
- Por su parte el sector industrial está sobredimensionado con molinos que no registran operación en algunas cosechas y otros con alta capacidad ociosa.
- Desde el punto de vista comercial, el producto obtenido en Corrientes tiene dificultades de aceptación, ya que las variedades cultivadas no se corresponden con las demandadas en los mercados de alta calidad como los de la Comunidad Económica Europea, Irán, Irak, Arabia Saudita y Sudáfrica entre otros.
- Entre Ríos, a diferencia de Corrientes, destina el grueso de su producción al mercado externo con rindes que pueden considerarse satisfactorios y variedades adaptadas a la demanda internacional. El sector se encuentra integrado y mantiene su permanencia en el mercado externo.
- El canal comercial de la exportación de arroz argentino se concentra en

tres firmas. Una de ellas es la Federación de Cooperativas Arroceras que fundamentalmente exporta arroz de Entre Ríos. Corrientes carece de una entidad comercial a nivel provincial que integre la oferta de diversos productores y brinde poder de negociación en el mercado mundial.

- Para complementar esta perspectiva comparada es interesante analizar la evolución del sector arrocero uruguayo. La producción de Uruguay se concentra en la variedad largo fino de primera calidad. La variedad Blue Bell representa más del 90% del área sembrada.
- El país vecino ha integrado la investigación a la producción y con ello obtiene mejores rindes sin descuidar la calidad del producto. En efecto, se han logrado rindes de hasta 8000 kg/hectárea en lotes de ensayo y comerciales. El 27% de la superficie total cultivada se riega por gravedad y el 50% del área sembrada es abastecida con semillas certificadas.
- La competitividad adquirida por Uruguay en el mercado de arroz es un indicador de la actualización tecnológica a nivel internacional.
- Uruguay integró la actividad primaria e industrial con un fuerte apoyo oficial que en la fase institucional que materializa a través de la Comisión Asesora Arroceras con participación pública y privada.

La evaluación de las posibilidades de exportación de arroz del NEA y específicamente de la provincia de Corrientes sugiere la necesidad de modificaciones de fondo para el sector generando el accionar conjunto de productores con el apoyo oficial.

Las soluciones que se propongan deben partir de las señales emitidas por

la demanda mundial y con estas pautas elaborar un estudio integral con amplia participación de los agentes que componen la cadena productiva-comercial. Un estudio como el propuesto debe incluir los siguientes aspectos básicos:

- a) Un análisis del mercado internacional del arroz que permita segmentar en función de calidades y precios a efectos de definir los mercados más interesantes para la producción regional.
- b) Un estudio de la oferta y demanda potencial de Brasil que posibilite realizar previsiones de compras del país vecino y captar una porción creciente del mercado del mismo.
- c) Paralelamente y con el propósito de lograr un adecuado posicionamiento del producto correntino es conveniente profundizar en las distintas etapas productivas-comerciales del arroz. Esto requiere un análisis de la capacidad de respuesta del sector primario a las mejoras necesarias en materia de tecnología, riego y rindes; una evaluación de la escala conjunta de producción de los molinos y la modalidad de interrelación entre el sector primario e industrial.

En la faz comercial, a la luz de las experiencias entrerriana y uruguaya, es necesario estudiar la implementación de una estructura comercial que en una primera etapa aglutine al sector arrocero correntino, para tener presencia en el mercado mundial y pueda transmitir las necesidades cambiantes de ese mercado a los sectores primario y secundario.

La realización de trabajos como el propuesto permitirá evaluar las reales posibilidades de colocación externa y perspectivas de la producción de Corrientes y en consecuencia de toda la región NEA. Brindar criterios para la incorporación de innovaciones que se adapten a los gustos y a las tendencias mundiales así como a los requerimientos de competitividad internacional.

Permite, además, crear los mecanismos que posibiliten la formación a nivel provincial y luego interprovincial de cuerpos representativos que generen ofertas comerciales conjuntas con el fin de incrementar la capacidad exportadora de toda la región NEA.

SUELAS VACUNAS DE CIACO.

2. Caracterización de la oferta exportable.

2.1. Caracterización del producto: Descripción, usos; variedades y calidades.

La suela vacuna curtida con tanino es utilizada para la fabricación de calzado.

Se la exporta a países fabricantes de calzado en dos versiones; una de ellas como cuero sin cortar y la otra en forma de suela ya cortada de acuerdo al pedido del cliente.

En cuanto a las variedades puede distinguirse, según la parte del animal de la cual se extrae el cuero para suela, entre Crupón (zona del lomo del animal), cuello o cabeza, flancos (ó faldas), dorsos y lados.

De acuerdo a la producción del animal puede distinguirse entre:

- a) Cueros de zona limpia: originarios de la región pampeana y de mayor valor por su calidad. Representa el 70% de la producción.
- b) Cueros de zona norte: afectados por la garrapata en su textura y por lo tanto de menor cotización. Representa el 30% restante de la producción.

Dentro de los cueros de zona limpia encontramos tres tipos de calidades y un porcentaje de rechazo, con la siguiente participación en el total de lo producido de este tipo de cueros;

Primera	: 75 %
Segunda	: 20 %
Tercera	: 3 %
Rechazo	: 2 %
	<hr/>
	100 %

Las normas de calidad utilizadas en la presentación y el origen de la producción responden a la Norma IULTS internacional.

2.2. Descripción de la oferta: estratos de productores, volúmenes y participación, tecnología aplicada.

De acuerdo a la información suministrada por representantes del sector la capacidad instalada anual de producción en Chaco de suelas es la siguiente:

	Producción anual (En Tns.)
Bonacuer S.A.	1.400
La Hermida	300
Gral. San Martín	360
Las Palmas	140
Total	<u>2.200</u>

Bonacuer, empresa a la cual pertenece el informante entrevistado, exporta toda su producción. La Hermida vende al mercado interno.

Las otras dos fábricas, que residen en Gral. San Martín y Las Palmas, están paralizadas. La planta de General San Martín es propiedad de un particular que se encuentra fuertemente endeudado con el Banco del Chaco y el Banade y la de Las Palmas tiene su tecnología obsoleta.

Se indica como empresas productoras en la región a SADESA, en la localidad de Esperanza, Santa Fe, Curtidos del Litoral en Corrientes y Michelini en Misiones (aunque esta última como inferior calidad de productos).

La diferente posición de las empresas en el mercado ya sea como pleno exportador o como oferente en el mercado interno hace necesario precisar -en una segunda etapa- las calidades por origen empresarios/provincial, y la capacidad exportable desde el punto de vista cuantitativa y cualitativa a efectos de evaluar la posibilidad de asociación de ofertas provinciales.

La situación especial de Bonacuer S.A. como exportador le ha permitido acceder a tecnología de curtido importada de Italia (líder del mercado de curtidores en el mundo) que la posiciona en un nivel competitivo internacional.

El período del proceso vinculado con dicha tecnología, es extenso y repercute en los costos de producción. En el caso de Bonacuer equivale a 23 días para la suela de exportación. El proceso utilizado por La Hermita para el mercado interno se reduce a 14 días aproximadamente.

Otra de las características del proceso es el abundante desperdicio en la fabricación de suela cortada ya que por cada 100 kg. de cuero salado se obtienen 51 kg. de cuero curtido y finalmente 30 a 35 kg. de suela cortada.

2.3. Dimensionamiento de los saldos exportables: actuales y potenciales.

Las dos empresas en actividad dentro de la provincia apuntan a mercados diferentes. En efecto, como ya se mencionó, Bonacuer exporta toda su producción mientras que La Hermita vende en el mercado interno.

La posibilidad de Bonacuer de aprovechar al máximo su capacidad instalada permite incrementar sus exportaciones en 25%.

En el caso de La Hermita, se considera conveniente evaluar en una etapa posterior su posibilidad de incorporarse al mercado externo.

Existe además la alternativa de acrecentar la oferta provincial con la reapertura de la Planta de General San Martín y la renovación de equipamiento de la curtidora de Las Palmas que significarían en conjunto 500 Tn/año adicionales.

2.4. Experiencia exportadora al Brasil y al resto del mundo.

Bonacuer S.A. exporta regulamente a los siguientes países.

Países	Participación en las ventas totales de la empresa.
Brasil	50 %
EE.UU.	30 %
Italia y Holanda	15 %
Israel, Taiwan, China e India	5 %
Total	100 %

La experiencia exportadora de la empresa señala como principales obstáculos para desarrollar su actividad el alto costo y la deficiente calidad de insumos (cueros y productos químicos importados) y en segundo orden las retenciones y trabas administrativas.

El motivo de la aplicación de derechos de exportación obedece -según el informe de la empresa- a la necesidad de preservar la provisión de insumos para las fábricas de calzado de nuestro país y al propósito de fomentar una mayor incorporación de valor agregado mediante la exportación de suela cortada que posee una devolución de tributos del 12,5% cuando se vende como parte de calzado.

2.5. Identificación de los actuales canales comerciales.

La materia prima principal son los cueros salados. El 70 % de éstos son adquiridos en barracas de Buenos Aires y el 30% en Chaco de acuerdo a la calidad del cuero demandado.

Según la información recabada existe escasez de provisión de cueros salados. Una de las vías de escape de la materia prima es por Paraguay hacia Brasil, Taiwan y EE.UU.

La suela una vez procesada se exporta por Paso de Los Libres hacia Brasil y a otros mercados por el Puerto de Buenos Aires. Bonacuer exporta en forma directa con oficinas propias en Brasil, Israel e India. En este último país se fabrica el calzado con la suela y el taco argentino para luego ser exportado a EE.UU.

La empresa chaqueña exportadora de suelas ha desarrollado en Brasil, EE.UU. e Italia, una clientela tradicional a la cual vende en forma directa.

3. Posibilidades de exportación.

El análisis de las posibilidades de exportación se efectúa a partir del producto seleccionado por la provincia que responde a la Posición NADE 41.02.02.06.01.

Por esta partida se exporta la suela sin cortar desarrollada en este punto. En el subpunto correspondiente al régimen de exportación y regulaciones conexas se incluye también la suela cortada (partes y componentes de calzado -capítulo 64 del Nomenclador Arancelario Aduanero) para comparar el tratamiento diferencial de la normativa de exportación de ambos productos.

Cabe acotar que de acuerdo a la experiencia de Bonacuer S.A. la preferencia de los importadores se orienta a la suela sin cortar es decir la de menor valor agregado.

3.1. Régimen de exportación y regulaciones conexas

El régimen de exportación para ambos productos establece:

	Suela sin cortar	Suela cortada
Derecho de Exportación	9 %	0
INIA	1,5 %	0
Devolución de Tributos	0	12,5 %

La Junta Nacional de Comercio fija los siguientes precios FOB para la suela sin cortar:

Parte del animal	Suelas de cuero de zona limpia	Suelas de cuero de zona norte
Lados	2,70 dól/kg	2,55 dól/kg
Crupones	3,55 "	3,35 "
Cabezas (o cogotes)	2,15 "	2,05 "
Flancos (o faldas)	1,45 "	1,35 "
Dorsos (o lados sin faldas)	3,10 "	2,95 "

La deducción impositiva es de hasta 10% sobre el valor FOB a descontar del impuesto a las ganancias y se aplica a suelas cortadas y sin cortar.

La prefinanciación y la financiación las incluye a ambas en la lista 4.

Los dos tipos de suelas se pueden acoger al ajuste compensador que permite cobrar un contravalor ajustado en australes por las diferencias de cambio entre el momento en que se registren los contratos de exportación y la fecha de liquidación de los derechos y reembolsos.

El ajuste mencionado se realiza con el índice de Precios Mayoristas del INDEC y los precios internacionales (variación en EE.UU.) para los embarques que se realicen a partir de los 90 días de suscripto el contrato y hasta un plazo máximo de un año.

Interviene como organismo de contralor la Junta Nacional de Carnes.

3.2. Análisis del tratamiento arancelario y para arancelario en los mercados / objetivos determinados.

El tratamiento arancelario y para arancelario en los mercados/objetivos seleccionados es el siguiente:

Brasil: La suela vacuna está negociada por ALADI con un arancel del 45%.

No paga IOF (Impuesto a las Operaciones Financieras) ni IPI (Impuesto a los productos industrializados).

Japón: El arancel de importación es 7,5% de acuerdo al Sistema General de Preferencias (SGP) de Japón.

La cuota de importación se fija en función de lo adquirido el año precedente y la situación del mercado. Se adjunta en anexo información sobre partes de calzado.

EE.UU: La suela vacuna tiene un arancel del 5% para entrar a EE.UU. Argentina está expresamente excluida del SGP americano en el caso de cueros bovinos.

Mercado Común Europeo: Los cueros bovinos, incluidas las suelas, están exentos del pago del arancel de importación. En Francia la suela paga 18,6% de impuesto al valor agregado y un gravamen para-fiscal del 0,2% ambos sobre el valor CIF. En Alemania el producto paga 14% de IVA que equivale a U\$S 18 el m².

Si bien el arancel es muy alto en Brasil, Bonacuer S.A. exporta a este país. Según la información suministrada por la Consejería Económica en Brasil la suela vacuna es luego reexportada como integrante del calzado acogiéndose a un draw-back que le permite recuperar el arancel mencionado.

En el resto de los mercados analizados, las restricciones no son significativas.

3.3. Estimación de precios FOB de exportación y su comparación con precios CIF en los mercados/objetivos.

No se efectúa el cálculo del precio FOB porque éste fue suministrado directamente por la empresa entrevistada.

Las exportaciones de cueros en la variedad Crupon de primera calidad se concretan a un valor FOB aproximado de U\$S 5,20 el kilogramo.

El precio de la suela en la misma variedad Cruxon de primera -se cotiza en el mercado de cueros de Milán a U\$S 8 el kilogramo.

Como se observa el producto argentino está en límites razonables- aún con los aditamentos de fletes del punto 3.4- no obstante considerar que el valor corresponde al mercado interno italiano (no es CIF) y que la calidad del cuero de ese país es reconocida como superior por el exportador local.

Para completar el cuadro comparativo se detallan a continuación los precios promedios CIF de importación de suelas vacunas por parte de EE.UU. en el año 1985.

ESTADOS UNIDOS

Precio CIF por kilogramo	País de origen	Observaciones
U\$S 4,57	Canadá	Son precios promedios De Anuario de Comercio Exterior de EE.UU. (ver en anexo TSUS 121.61.33)
U\$S 3,26	México	
U\$S 4,11	Argentina	

Si bien no se puede discriminar por la mezcla de calidades contenidas en las cifras de importación los valores de venta de Argentina se encuentran 10% por debajo de Canadá que es el principal proveedor de EE.UU. (67% de las ventas de suelas a este país) y por encima de México.

- 3.4. Determinación y evaluación de medios de transporte. Su incidencia en función de los mercados/objetivos seleccionados.

La suela vacuna curtida al vegetal se comercializa envuelta en paquetes de polipropileno zunchados y alletizados. El costo del embalaje mencionado está incluido en el valor FOB.

Los fletes marítimos a los mercados/objetivos son las siguientes:

Países	Flete en bodega por tonelada(2)	Incidencia sobre el Precio FOB U\$S 5.200
EE.UU.	U\$S 332	6,3%
Japón	U\$S 294	5,6%
Francia	U\$S 116	2,2%
Alemania R.F.	U\$S 274	5,3%

Los fletes en camión de Resistencia Brasil son los siguientes:

Ciudad	Flete en U\$S por tonelada(2)	Incidencia sobre el valor FOB en U\$S 5.200
San Pablo	137,6	2,6 %
Porto Alegre	126	2,4 %

(2) Incluye el 0,5% sobre ad-valorem y gastos de documentación(U\$S 100) que fueron distribuidos en las 22 toneladas de capacidad del camión.

La incidencia del flete es baja. No obstante conviene aclarar que se está suponiendo envíos de la calidad Crupon-de primera de mayor valor-cuando en la práctica se exporta mezcla de calidades de diferentes precios que haría ascender levemente la incidencia sobre el monto FOB.

3.5. Evaluación de las posibilidades de exportación.

A fin de evaluar la posibilidad de incorporar integralmente la región a un proceso de crecimiento de exportaciones es interesante remarcar algunas

particularidades de este sector.

En primer lugar se observa que el mercado mundial de piezas para calzado muestra un fuerte crecimiento en el período 1978/1984 con un aumento de las importaciones mundiales del 144%. (1)

Cabe acotar aquí que si bien la suela sin cortar no se contabiliza en este rubro, sino en el de cueros bovinos en general; el mercado de piezas para calzado puede considerarse como un indicador aproximado de la evolución del sector.

La Argentina se caracteriza por realizar sus exportaciones de suelas en la variedad sin cortar, es decir como un cuero bovino más, por lo tanto registra una escasa participación en el mercado de piezas para calzado- 0,2% en 1984- que incluye a la suela cortada como parte de calzado.

Esta circunstancia se constata a pesar del tratamiento diferencial de régimen de exportaciones que favorece netamente a la suela cortada.

Ante la tendencia aparente del mercado de identificar a la Argentina como un productor de materia prima para calzado convendría definir las distintas posibilidades de posicionamiento que admite el comercio mundial para cambiar esta imagen y explorar nuevos mercados.

Si tomamos como referencia el plano provincial, se comprueba una actitud diferencial de las empresas chaqueñas en función de las calidades que comercializan y los mercados de destino. En efecto, Bonacuer S.A. está posicionado como neto exportador cuya calidad es aceptada en el mercado mundial y La Hermida comercializa su producción en el mercado interno con menores exigencias en materia de calidad de producto.

Fuera del ámbito provincial, merece profundizarse en una segunda etapa las características que presenta la oferta en Santa Fe y Misiones que mostrarían también actitudes diferentes de acuerdo a los mercados a abastecer.

Por ello la capacidad de aumentar la oferta regional puede pasar no sólo por la posibilidad de asociar empresas de la región a través de consorcios de exportación sino que también es aconsejable analizar la factibilidad técnico-económica de aprovechamiento de las dos plantas actualmente paralizadas de General San Martín y Las Palmas.

Paralelamente y en el marco de un estudio integral que tienda a definir un Proyecto de Exportación para el sector, es conveniente analizar las distintas etapas del proceso productivo-comercial con énfasis en la estructura de costos, el extenso período en fabricación y los canales de comercialización apropiada que permita una inserción de las empresas con un mejor poder de negociación.

Un estudio integral como el propuesto debe incluir además un análisis del mercado internacional de suelas que comprenda a las distintas formas de su comercialización, como suela en bruto sin cortar o suela cortada como pieza de calzado e incluya elementos del mercado internacional de calzado a fin de detectar el distinto posicionamiento de los países ya sea como compradores de materia prima para partes de calzado, de piezas armadas de calzado ó calzado terminado.

Particularmente, se recomienda estudiar en profundidad el mercado brasileño ante el significativo crecimiento de este país en el comercio mundial de calzado. Dicho estudio deberá analizar las posibilidades de emprendimientos comerciales y/o productivos conjuntos.

CUERO DE LAGARTO DE CHACO

2.- Caracterización de la oferta exportable

2.1 - Caracterización del producto: Descripción; usos; variedades y calidades.

El cuero de lagarto se comercializa en estado de crosta y terminado. La primera modalidad consiste en el curtido al vegetal con quebracho y mimosa. La segunda variante es el cuero terminado con el aditamento de color.

EE.UU. adquiere el cuero de lagarto para la fabricación de botas texanas y Europa, -especialmente Francia,- para manufacturas de cuero (cinturones, billeteras, etc.) en mercados de alta sofisticación.

La calidad del producto depende del estado de la flor del cuero en su textura y dibujo, esto permite clasificar según calidades: Cueros de primera (50% de la producción), de segunda (40%) y de tercera (el 10% restante).

2.2. Descripción de la oferta: estratos de productores, volúmenes y participación, tecnología aplicada.

Según lo informado por empresarios del sector, la producción anual de cueros de lagarto en Argentina es de aproximadamente 1,2 millones de cueros/año.

Esta producción se reparte según el origen provincial de las empresas de la siguiente manera:

///

Empresa	Provincia	Producción en cueros/año (1)
Curtiembre Formosa	Formosa	200.000
Curtiembre Chaco	Chaco	200.000
Tandeter	Chaco	200.000
Joger	Entre Ríos	200.000
Tracter	Buenos Aires	400.000
		<hr/> 1.200.000

Una característica relevante de la oferta es la regulación oficial de la caza de estos reptiles a efectos de preservar la especie.

Es conveniente remarcar aquí, que en la propiedad del capital de las dos primeras empresas pertenecientes a un mismo grupo económico participan socios paraguayos, país donde se produjo una depredación de la especie que llevó a la prohibición de la caza del lagarto.

Para la mencionada regulación oficial, las Direcciones de Fauna y Flora provinciales expiden una guía por cada animal capturado.

Esta guía es canjeada por un certificado CITES (Convención sobre el Comercio Internacional de Especies amenazadas de Fauna y Flora Silvestre) emitida por la Secretaría de Agricultura y Ganadería de la Nación antes de proceder a la exportación del cuero.

La presentación del CITES por exportadores e importadores intenta controlar el comercio mundial de cueros de lagarto.

(1) - Se excluye la producción marginal de cueros de lagarto en pequeños establecimientos cuyo volumen es de escasa significación.-

Las dos empresas radicadas en Chaco, Tandeter y Curtiembres Chaco, se acogieron a las leyes de Promoción Industrial que promueven la elaboración de la materia prima en la provincia ya que los cueros salían sin mayor control hacia fabricantes del Gran Buenos Aires para su procesamiento y exportación.

Es así que la puesta en marcha de Curtiembres Chaco (de reciente inauguración) no responde a un incremento de la oferta sino a un desplazamiento desde Buenos Aires hacia las zonas donde se halla la materia prima con el incentivo de la promoción industrial

La tendencia de las empresas a radicarse en los lugares que constituyen el habitat natural del lagarto, favorece el control de la especie por parte de las provincias y un mejor aprovechamiento del recurso en las curtiembres. Sin embargo, de acuerdo a lo manifestado por representantes del sector se observa aún -principalmente en Salta y Santiago del Estero- la caza clandestina del lagarto para proveer de cueros a empresas instaladas fuera de la región NEA.

La escasez del cuero de lagarto favorece la aparición de sustitutos como el material plástico que imita su dibujo en artículos manufacturados. No obstante, la tendencia del mercado mundial -especialmente en los países más desarrollados- se orienta hacia la adquisición de productos de origen natural, lo que actúa como factor limitante del proceso de sustitución.

De acuerdo a lo expresado por representantes del sector, la tecnología del curtido del cuero de lagarto se mantiene actualizada en forma permanente y por lo tanto es competitiva a nivel internacional. Cabe resaltar que el proceso de producción al cual se vincula dicha tecnología comprende 17 días de trabajo.

2.3.- Dimensionamiento de los saldos exportables: Actuales y potenciales.

De acuerdo a los permisos de embarque registrados en la Dirección Nacional de Fauna y Flora Silvestre, las exportaciones argentinas de cueros de lagarto en el período 1978/1984 han sido las siguientes:

EXPORTACIONES DE CUERO DE LAGARTO (1)

Años	Cueros en unidades	Valor FOB en USD.
1978	1.610.727	6.442.908
1979	1.651.200	7.650.729
1980	1.528.515	6.907.072
1981	1.028.515	7.588.974
1982	970.520	9.204.611
1983	1.063.126	3.050.097
1984	1.412.356	4.064.816

(1) Comprende los períodos del 1/12 de cada año a 30/11 del año siguiente.

Como se observa existe retroceso respecto a los volúmenes comercializados al principio del período.

Según lo expresado por representantes del sector, en 1986 se habrían exportado 1.175.000 cueros que equivale al 98% de la producción total de 1.200.000 indicada en el punto anterior. El restante 2% queda en el mercado interno. De este volumen aproximadamente 800.000 mil cueros pertenecen a la región NEA litoral.

El mercado interno no demanda este producto por su alto costo y se orienta a la oferta sustituta, de menor valor, mencionada anteriormente.

El factor principal que impide aumentar las ventas externas es la restricción de materia prima, lo cual origina una fuerte competencia entre las empresas para la compra del cuero.

Por lo tanto, el incremento de los saldos exportables se encuentra fuertemente condicionado por este aspecto.

Con el propósito de superar la escasez de cueros, Curtiembres Formosa ha organizado un criadero dirigido por un biólogo para analizar la reproducción del lagarto en cautiverio.

También se está realizando ensayos en cueros de surubí y de sapo por sus posibilidades de penetración en el mercado de cueros exóticos, permitiendo así diversificar la oferta en este rubro.

2.4. - Experiencia exportadora al Brasil y al resto del mundo.

Curtiembres Formosa, vinculada a Curtiembre Chaco, exporta desde hace cuatro años a los EE.UU. (70% de las ventas) y Francia (el 30% restante).

Tandeter, en Chaco, vende a Alemania Federal, Italia y España.

Las exportaciones del sector se componen en partes iguales de cueros en estado de crosta y cueros terminados.

La competencia a nivel mundial proviene de China y Africa pero la materia prima no tiene la calidad argentina.

Es un mercado dominado por la moda que define "picos" de demanda, por ejemplo

-el empleo de detalles en cuero de reptil sobre camperas.

La calidad y sofisticación del cuero de lagarto son sus características distintivas. Se lo representa reiteradamente en Ferias de París a través de manufacturas realizadas con este material.

La industrialización de artículos de cuero de lagarto en nuestro país es de escasa significación. No obstante, existe una marcada posibilidad de incorporar mayor valor agregado integrando en forma vertical al sector.

Esto permitirá acceder a un espectro más amplio de mercados-además de EE.UU. y Europa-especialmente en medio oriente y Japon; país este último que ofrece un atractivo particular por el incremento del poder de compra de su población y la tendencia de la misma a consumir productos de alta calidad y sofisticación.

2.5. - Identificación de los actuales canales comerciales.

La materia prima -el cuero de lagarto sin curtir- es provista a las empresas curtidoras por colonias aborígenes y/o acopiadores

Una vez procesado el cuero, ya sea en estado de crosta o terminado con el aditamento de color, se comercializa en dichas variantes de acuerdo a la demanda.

En efecto, el cuero en estado de crosta se envía a curtiembres en el exterior que le agregan el correspondiente terminado en color, cuando el mercado de destino requiere condiciones especiales en materia de acabado.

El cuero terminado en el país se vende a fabricantes de calzado, indumentaria y marroquinería.

De acuerdo a lo manifestado por representantes del sector la participación de los canales comerciales según el mercado de destino es la siguiente:

Mercado de EE.UU.:

50% Venta directa a fabricantes de calzado (botas texanas).

30% Venta directa a través de revendedores de cueros en EE.UU. a pequeñas empresas fabricantes de mallas para relojes, billeteras y otros artículos de menor utilización del cuero de lagarto por unidad.

20% Venta directa a curtiembres de cueros en estado de crosta para su terminado en color.

En este mercado se observa una tendencia creciente de ventas directas a fabricantes de calzado, y paralelamente una baja de ventas a través de los revendedores.

Asimismo las empresas curtidoras de la Argentina, especialmente Tracter en Buenos Aires y próximamente curtiembres Formosa, comienzan a incorporar mayor valor agregado al producto exportado mediante la venta de cuero de lagarto ya cortado para el ensamble de la bota texana en EE.UU.

Mercado de Francia:

60% Venta directa de cuero de lagarto terminado a fabricantes de curtiembres de artículos de cuero.

40% Venta directa cuero en estado de crosta a curtiembres que realizan el acabado en color.

En este mercado el cuero se lo utiliza para la fabricación de artículos de cuero exótico como cinturones, billeteras, mallas de reloj, etc.

3. - Posibilidades de exportación

3.1. - Régimen de exportación y regulaciones conexas.

El cuero de lagarto esta comprendido en el Decreto 1050/87 que lo considera producto de economía regional y por lo tanto se lo tenderá a promover.

el máximo nivel de beneficios impositivos como lo señala la Ley de Promoción de Exportaciones en su artículo 12.

Sin embargo, actualmente este producto paga 11% de derechos de exportación y 1,5% de INTA sobre el precio FOB.

Asimismo y en cuanto a los estímulos financieros, el cuero de lagarto está incluido en la lista 4 de Prefinanciación y Financiación de Exportaciones.

Las regulaciones a que esté sujeta la exportación de cuero de lagarto fueron en parte descriptas en el punto 2.2, sin embargo conviene remarcar que además del correspondiente certificado CITES expedido por la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca (SAGP), el SENASA emite el certificado sanitario para cueros de exportación e interviene como organismo de control la Dirección de Caza y Conservación de la Fauna.

Por otra parte la SAGP prohíbe la exportación del animal vivo salvo por motivos científicos, culturales o educativos.

3.2. - Análisis del tratamiento arancelario y para-arancelario en los mercados/objetivos determinados.

El tratamiento arancelario y para-arancelario en los países seleccionados es el siguiente:

EE.UU. : El arancel es del 5% y no hay cuota de importación.

Mercado Común Europeo : Los cueros de reptiles están exentos de derechos de importación y no tienen cupo de compras.

Japón : El cuero de lagarto no paga arancel. Se regulan las compras también por el CITES (Ver punto 2.2.) Es un mercado nuevo para Argentina que le exportó U\$S 85.000 en 1986.

La competencia puede ser China aunque en niveles inferiores de calidad.

Como se observa no existen trabas significativas para la entrada del producto argentino.

3.3. - Estimación de precios FOB de exportación y su comparación con precios CIF en los mercados/objetivos.

La posición predominante de Argentina en el mercado mundial de cueros de lagarto exime del análisis correspondiente a este punto.

Los valores FOB recabados a la fecha de la encuesta eran los siguientes:

Cuero en estado de crosta	:	U\$S	4,5
Cuero terminado con color	:	U\$S	5,5 a U\$S 6,-

3.4. - Determinación y evaluación de medios de transporte en función de los mercados/objetivo seleccionados.

El alto valor unitario del cuero de lagarto le permite absorber sin inconvenientes el costo del flete aéreo desde Resistencia a Buenos Aires y luego a los mercados de EE.UU. y Francia. Por lo tanto valen las mismas consideraciones del punto 3.3.

3.5. - Evaluación de las posibilidades de exportación

Con relación a las posibilidades de exportación, caben las siguientes apreciaciones:

El sector muestra algunas facetas contrapuestas al analizar las posibilidades de mantener un crecimiento de sus exportaciones.

La posición Argentina es fuerte en el mercado de cueros de lagarto apoyada en la particularidad y calidad de sus productos.

C. Continuar, que si bien no se dispone de datos estadísticos...

ros puede considerarse como señal indicativa de la tendencia del comercio internacional, el aumento en el valor de las importaciones mundiales de pieles curtidas que fué del 24% entre 1978 y 1985 (1)

La singular posición de Argentina en el mercado de cueros de lagarto se contrapone con las restricciones para expandir su oferta debido a la escasez de materia prima que obliga a considerar la posible extinción de la especie.

La implicancia para la región NEA del producto se asienta en las características ecológicas de la zona que la convierten en el habitat natural del lagarto, especialmente en las provincias de Chaco y Formosa, y la presencia de plantas curtidoras en ambas provincias y en Entre Ríos.

La tendencia de las empresas de este rubro es la de radicarse en las zonas donde se encuentra el recurso, lo que hace probable un aumento de la importancia del sector en la región.

Las características mencionadas plantean la necesidad de realizar un estudio integral del sector, que permita aportar alternativas para consolidar la presencia argentina en el mercado mundial.

En primer lugar es conveniente definir la factibilidad de superar el "cuello de botella" presentado por la amenaza de extinción de la especie. Aparecen aquí algunas alternativas a explorar; una de ellas es el apoyo a estudios biológicos con la participación de equipos de investigación de la universidad o de otros organismos públicos regionales que puedan aportar en el ámbito de la genética a efectos de estudiar la reproducción del lagarto.

Paralelamente se podrían evaluar las posibilidades que ofrecen las experiencias realizadas por algunas empresas con cueros de surubí y sapo.

(1) - Anuario Estadístico de Comercio Internacional de las Naciones Unidas.
1982/1985.-

Considerando esta apertura se hace necesario estudiar en profundidad el mercado de cueros exóticos con énfasis en los tres tipos de cuero : lagarto, surubí y sapo.

Asimismo y para incorporar a Entre Ríos en el análisis regional es necesario precisar la característica de la oferta en esta provincia que cuenta con una planta procesadora de 200.000 cueros/año.

Otras de las líneas a considerar en un estudio integral es la extensión de las actividades del sector hacia las manufacturas de artículos de cuero exótico que posibilitaría ampliar el espectro de mercados a abastecer y asimismo incrementar el valor agregado regional en el producto a exportación.

De alguna manera este hecho es percibido por las empresas del sector, siendo reflejo de esta estrategia el incipiente avance hacia el cortado del cuero para las botas texanas fabricadas en EE.UU.

Sin embargo la manufactura de artículos de cuero de lagarto obliga a profundizar en los mercados alternativos y la política de distribución ya que los canales comerciales actuales están orientados a la venta del producto en estado de crosta y terminado, sin elaboración posterior.

Al mismo tiempo al ser el cuero de lagarto un producto muy influenciado por la moda exige un acento especial en el conocimiento del mercado por parte de la estructura de comercialización para adoptarse a la dinámica del comercio internacional.

Esto implica generar una imagen de Argentina como proveedor de productos manufacturados de cuero de lagarto ya que la misma esta encasillada como proveedora de materia prima y a la vez analizar la tecnología necesaria para respetar los standards de fabricación requeridos por el mercado mundial.

En síntesis, la producción de cueros de lagarto a pesar de mostrar dificul-

tades para mantener un crecimiento sostenido de exportaciones, presenta alternativas para lograr un afianzamiento en el mercado mundial cuya viabilidad es aconsejable sea considerada en un estudio integral que permita la formulación de Proyectos de Exportación con la participación del sector privado, y el apoyo de los organismos técnicos nacionales y provinciales. -

PELO DE CONEJO DE ANGORA DE ENTRE RIOS.

2. Caracterización de la oferta exportable.

2.1. Caracterización del producto: descripción; usos; variedades y calidades.

El pelo de conejo de angora se destina fundamentalmente a la confección de ropa interior y sanitaria. El uso sanitario deriva de sus propiedades aislantes (por su fibra hueca) e hipoalérgica, entre otras propiedades.

Según manifiestan representante del sector, las exportaciones argentinas se destinan en un 80% para los usos mencionados, cuyo mercado no está tan condicionado por la moda.

La calidad de las prendas confeccionadas con esta fibra se clasifican de acuerdo al porcentaje de pelo incorporado. En el mercado se distinguen las siguientes calidades:

Calidad	Pelo de conejo de angora incorporado
1°	70 %
2°	50 %
3°	30%

Además del destino sanitario y ropa interior, se lo utiliza en la confección de prendas de vestir. En este caso la calidad del pelo es inferior y el porcentaje incorporado varía del 10% al 15%, siendo el resto de lana.

Mas allá de las calidades de las prendas elaboradas con pelo de conejo la fibra entrerriana reúne las propiedades exigidas a nivel internacional.

Los estándares internacionales de pelo de conejo de angora se rigen por: la pureza, la longitud, el color y la resistencia, sin embargo no existe

un código uniforme de calidad internacional.

La calidad máxima en lo relativo a la longitud es de 7 a 8 cm. (ver información sobre el mercado de pelo de conejo de Alemania en Anexo)

2.2. Descripción de la oferta, estratos de productores, volúmenes y participación, tecnología aplicada.

Este producto no presenta dificultades para ser colocado en el mercado externo. Tan es así, que el Presidente de la Asociación Argentina de Criadores de conejo de angora manifestó que la exportación nacional de 146 Tn (año 1986) aproximadamente es insignificante en relación a la demanda mundial. Esta situación no puede ser aprovechada por los graves problemas, que a su entender, presenta el sector.

Uno de ellos es la atomización de la oferta, constituida por pequeños productores con pocos animales por unidad.

Estas escalas productivas originan restricciones al proceso de acumulación de capital y afectan a la tecnología de explotación. Entre los problemas técnicos de cría se señala que los productores para reducir costos utilizan jaulas de dimensiones menores a las convenientes, con pisos inadecuados, sin considerar las variaciones ambientales, etc. Las condiciones de producción mencionadas afectan notablemente el rendimiento del pelo por animal.

La oferta argentina presenta características estacionales -en verano- que repercute en la calidad y precios. Esta estacionalidad puede ser superada con un manejo adecuado del proceso de cría.

El conjunto de factores mencionados, tales como la pequeña escala, la estacionalidad del producto, y el hecho de constituir un sector tomador de precios, generan márgenes insuficientes de utilidad. Esta situación impide realizar las inversiones necesarias para mejorar las unidades productivas e imposibilita encarar proyectos que permitan superar

el ciclo estacional e incrementar la oferta a los niveles de la demanda.

La producción nacional de pelo de conejo de angora en el año 1986 fue de 150 tn. y a Entre Ríos con 140 tn., le correspondió el 93%. La exportación provincial también participa en en orden del 90% del total nacional.

Sin embargo por la distorsión existente en el registro por origen del producto, derivado de que la fuente de información son exportadores con oficinas en Buenos Aires no consta en las estadísticas oficiales la participación provincial. Por ello, se consigna a continuación, sólo las exportaciones nacionales en el período 1983/86.

Exportaciones nacionales en Tn.

	1983	1984	1985	1986
Total país	27,5	64,7	126,4	145,9

FUENTE: Indec y Area de trabajo Granja SEAGP (permiso de embarque).

El registro por origen para este producto-entienden los representantes del sector- va a superarse gracias a que ha sido reglamentada la Ley Provincial de Cunicultura que crea el Consejo Provincial de Cunicultura, organismo que junto con la Dirección de Lechería y Granja provincial asumen la función del control de salida provincial del pelo de conejo de angora.

Los principales países importadores fueron en 1986, Italia y Alemania con un total de aproximadamente 116,3 tns. El resto, que representa el 80% tuvo como destino Holanda, España, Japón, Taiwan, Suiza, Corea y Francia.

2.3. Dimensionamiento de los saldos exportables actuales y potenciales.

Ante la problemática presentada en el punto anterior, y con el propósito de incrementar los volúmenes exportados, el sector propone la instalación de una planta donde se realice la primera etapa industrial, constituida por el lavado químico e hilado.

Dicha planta de estar integrada al sector productor le posibilitaría una adecuada tasa de rentabilidad, lo cual permitiría incrementar significativamente los planteles y superar la estacionalidad de los precios. Ello es factible porque las hilanderías europeas estaban pagando, a no-

viembre de 1986, 50 U\$S/kilo de pelo de conejo en bruto de primera calidad, mientras que aquí al productor se le abonaba 27 U\$S/kilo por la misma calidad. Asimismo se lograría una mayor transparencia de mercado, ya que esta participación del productor evitaría las maniobras de subfacturación realizadas por los exportadores con el manipuleo de las calidades. Sobre el tema ver punto 2.5. "Identificación de canales comerciales.

Representantes del sector habían iniciado gestiones para obtener la financiación de esa planta de lavado químico e hilado por parte de un grupo italiano. El costo estimado de la planta excluida la obra civil era de U\$S.1.400.000 a fines de 1986. La propuesta indica el pago de la inversión con mercadería. La alternativa es interesante ya que permitiría que el hilado entrara a los países del mercado común, ante las trabas arancelarias aplicadas al bien procesado.

2.4. Experiencia exportadora al Brasil y al resto del mundo.

Brasil no es un mercado comprador. El mercado por excelencia para este producto es Europa.

El presidente de la Asociación manifiesta que la demanda externa puede asimilar hasta 3.000 Tn/año del producto nacional. De ser así, esto indicaría la enorme potencialidad del sector, si consideramos las 146 Tn exportadas en 1986.

Asimismo en la evaluación de las posibilidades de exportación inciden otros factores como la mejor calidad del pelo de conejo de angora de Entre Ríos y el buen rendimiento del animal que supera al de su lugar de origen (Alemania). Estas ventajas comparativas no han sido totalmente aprovechadas por los problemas de tecnología de cría señalados.

El principal competidor es China con una exportación de 12.000 Tn/año. Este país controla el mercado y fija el precio en la feria de Canton.

China realiza un aprovechamiento integral del conejo exportando carnes, cuero y pelo. La modalidad señalada permite un sólo corte del pelo, por

lo cual el pelo de conejo de esa procedencia es de menor calidad.

La política de aprovechamiento del recurso por parte del país asiático, lo llevó a no poner énfasis en las posibilidades genéticas que permiten un mejoramiento de calidades.

2.5. Identificación de los actuales canales comerciales.

Los productores venden el pelo de conejo de angora en bruto a la Cooperativa de Cunicultores Entrerriana Ltda. y a los exportadores de Buenos Aires.

La Cooperativa manifiesta dificultades para abastecerse ante los mejores precios pagados al productor por los exportadores, y aclaran que estos mejores precios, los exportadores pueden abonarlos "por realizar operaciones de subfacturación derivadas del manipuleo de las calidades, lo cual les permite pagar menos derechos de exportación al comercializar producto de primera como si fuera de tercera calidad".

La estructura de comercialización en Suiza presenta una concentración monopolística de compra. Ello es consecuencia de que los "representantes exclusivos" de cada país productor de pelo de conejo de angora en el mercado Suizo ofrecen una garantía de calidad a las hilanderías distribuidas en Europa.

Un aspecto tan importante como es el de la calidad debe ser garantizado oficialmente por el país oferente con una activa participación privada. Este es el único medio que va a permitir superar aspectos comerciales que afectan nuestra colocación en el exterior.

3. Posibilidades de exportación.

3.1. Régimen de exportación y regulaciones conexas.

El pelo de conejo de angora paga el 15% de derechos de exportación y el 1,5% de INTA.

No tiene devolución de tributos, deducción impositiva ni estímulos financieros.

Interviene como organismo de contralor el área de trabajo Granja de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca.

3.2. Análisis de tratamiento arancelario y para-arancelario en los mercados/objetivos determinados.

El tratamiento arancelario y para-arancelario en los mercados/objetivos seleccionados es el siguiente:

Suiza: Es un mercado de tránsito ya que no hay industria procesadora (ver Tx de Consejería Económica en Anexo). El derecho de importación es de 47 centavos de dólar por tonelada, si se trata de pelo sin peinar y 4,7U\$S por kilo, si es pelo peinado. Este país reintegra a los exportadores de los países del Tercer Mundo el importe que estos pagan en concepto de derechos de exportación.

Mercado Común Europeo: El pelo de conejo no paga arancel de importación (ver telex Consejería Económica en Italia e Informe Comercial sobre el mercado alemán de pelo de conejo de angora en anexo).

Para el pelo de conejo de angora en bruto no hay trabas arancelarias. Sin embargo para el pelo de conejo peinado que implica un proceso posterior se observa una marcada protección.

3.3. Estimación de precios FOB de exportación y su comparación con precios CIF en los mercados/objetivos.

El sector es tomador de precios en el mercado internacional, por lo tanto el precio FOB es una variable dependiente de la cotización internacional.

Este precio internacional se fija de acuerdo a las calidades y está regido por el precio de la República Popular China.

De acuerdo a las informaciones recibidas de las Consejerías Económicas en el exterior los precios de los países elegidos como objetivos, son los siguientes:

Países	Precio CIF U\$S/Kilo
Alemania	30 a 34
Suiza	18 a 35
- Calidad Super	50 a 60

3.4. Determinación y evaluación de los medios de transporte. Su incidencia en función de los mercados/objetivos seleccionados.

El pelo de conejo de angora se exporta embalado en paquetes incluidos con flejes de 0,70 metros x 0,50 metros por un metro, de un peso aproximado a los 250 Kg.

La incidencia del flete marítimo a Europa en los precios CIF reflejados en el punto 3.3. ronda el 1%, siendo pequeña por el alto valor del producto por Kg.

3.5. Evaluación de la posibilidad de exportación.

Manifiestan representantes del sector que las exportaciones del país podrían tener un crecimiento explosivo, debido a que el mercado exter-

no puede absorber hasta 5.000 Tn/año mas de producto.

Entienden en este marco, que Argentina de corregir los factores limitantes de la oferta podria llegar a cubrir el 50% de la brecha presentada por la demanda internacional.

La franja de mercado a atender es el de óptima calidad, ya que China-país libre del mercado prescinde del desarrollo de tecnología genética. Ello permitirá la utilización plena de las ventajas relativas de los mejores rendimientos de las especies en la zona.

Para lograr una meta tan ambiciosa, de 1.500 Tn/año aproximadamente, debe haber una concurrencia oficial y privada que permita superar los problemas que presenta el sector.

Por ello se propone un estudio a encararse con la participación de la Asociación Argentina de criadores de pelo de conejo y de la Cooperativa de Cunicultores de la provincia a efectos de evaluar las medidas y las propuestas en los distintos ámbitos con los siguientes objetivos.

- Garantizar la calidad del producto. Ello implica analizar la situación de producción, los canales comerciales para la exportación, así como un estudio del mercado internacional. Esto permitirá evaluar, entre otros aspectos, la acción de los representantes exclusivos en el exterior y las medidas proteccionistas y de apoyo de los países importadores.
- Estudiar la viabilidad técnico-económico y financiero de instalar una planta en la zona donde se realice el proceso químico e hilado. Asimismo es conveniente que se analice la factibilidad de incorporar a este proyecto dentro de la línea de crédito italiana para máquinas y equipos.
- Evaluar el impacto social y la viabilidad de participación del productor en el proyecto.

Ante la necesidad de garantizar a la planta un venta mínima mensual, surge la necesidad de integrar al productor al proyecto de inversión a través de una cooperativa con gran representación o de cualquier otro forma de asociación alternativa que puede ser analizada en el marco del estudio propuesto.

FIBRA DE ALGODON DE FORMOSA.

2. Caracterización de la Oferta Exportable.

2.1. Caracterización del Producto: Descripción; usos; variedades y calidades.

La fibra de algodón proviene de la semilla del fruto. Cada fibra es un pelo de la semilla que al adquirir pleno desarrollo origina la fibra de utilidad textil.

La comercialización del algodón está condicionada por una serie de normas adaptadas para asignar al producto una clasificación acorde con su calidad. La primera clasificación se hace cuando el productor entrega el algodón en bruto a la desmotadora o a la cooperativa. La segunda evaluación es a nivel de fibra en desmotadoras particulares y cooperativas.

El algodón en bruto se lo clasifica, de acuerdo a su aspecto, color y contenido de impurezas; en tres categorías: tipo 1, que corresponde normalmente a los grados comerciales A y B; Tipo 2, que es el término medio de calidad del país y corresponde a los grados C y D y tipo 3, inferior, equivalente a los grados E, F y G.

Luego del desmote, una vez retirado el fardo de la prensa, se extraen dos muestras de fibra y se clasifican comercialmente según grado, longitud y carácter. El valor se asigna comparando las muestras con un patrón oficial que consta de 7 grados escalonados de A a G en orden decreciente de calidad y es confeccionado anualmente de acuerdo a la media de la cosecha del país.

Cuando la muestra no coincide con algunas de las categorías, se le asigna la superior inmediata restándole 1/4, 1/2 ó 3/4, a criterio del clasificador.

En Formosa se producen las calidades B, C, D, E y F, siendo la de mayor importancia la E 1/2 ó inferior.

En cuanto a los usos, el principal es el textil pero el algodón también es un cultivo oleaginoso ya que la semilla una vez despojada de las fibras se utiliza para la obtención de aceite comestible y otros subproductos.

El residuo de la extracción del aceite es de alto valor nutritivo por su elevado contenido en proteínas (36 a 50%), siendo su uso principal el de alimento para rumiantes.

En etapas previas a la extracción del aceite son separados el linter y la cascarilla, el primero se utiliza para la fabricación de algodón hidrófilo, fieltros y como materia prima para obtener celulosa.

Como regla general se puede estimar que de una tonelada de algodón se obtienen 60% de semilla, 30% de fibra y 10% de impurezas. Estos porcentajes son variables en función de las variedades desmotadas.

2.2. Descripción de la oferta: estratos de productores, volúmenes y participación; tecnología aplicada.

Los volúmenes de producción de algodón en bruto y fibra de algodón de Formosa, en relación a los totales nacionales, son las siguientes de acuerdo con la información de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación:

Campaña	Total Nacional	Total Formosa	% Participación
1980/81	281,8	28,9	10,3
1981/82	491,0	54,7	11,1
1982/83	373,0	33,3	8,9
1983/84	610,0	82,0	13,4
1984/85	536,1	70,4	12,7
1985/86	330,4	54,1	16,4

FIBRA DE ALGODON (En miles de Tns)

Campaña	Total Nacional	Total Formosa	% Participación
1980/81	85,0	8,9	10,5
1981/82	152,6	17,5	11,5
1982/83	111,4	10,6	9,5
1983/84	179,6	25,6	14,3
1984/85	171,4	21,4	12,5
1985/86	120,0	s/d.	-

Como se observa la participación de Formosa en la producción nacional de fibra y algodón en bruto ronda el 12%.

Los niveles provinciales para 1986, según el informante de la Cooperativa de Pirané- alcanzan las 55 mil toneladas de algodón en bruto y 20 mil toneladas de fibra.

De éstas 20 mil toneladas de fibra, 4 Cooperativas en Formosa procesan de 4.000 a 5.000 toneladas/año con un 20% de participación. Entre las Cooperativas se destacan la "Cooperativa Riacho Porteño" y "Cooperativa Pirané" que en 1985/86 aportaron aproximadamente el 12% del total provincial.

En el mismo período las empresas privadas, entre las que merecen mencionarse:

- Fibra Malva S.A.
- Bunge y Borg
- Del Bon
- Buñanor

procesaron en conjunto el 45% de la producción provincial de fibra de algodón. El 55% restante se procesa a través de desmotadoras pequeñas, sin poder precisarse el número exacto de ellas.

El nivel tecnológico actualmente utilizado por las desmotadoras es considera-

do obsoleto, aunque comparable al existente en la vecina República del Paraguay, desde donde se importan fibras largas de calidad similar a la de Formosa pero de costo inferior.

Las Cooperativas instaladas en Formosa manifestaron su preocupación al no tener acceso a innovaciones tecnológicas y la falta de créditos orientados hacia el sector, adecuados en tiempo y forma al tipo de producción en particular.

2.3. Dimensionamiento de los saldos exportables actuales y potenciales.

Las Cooperativas radicadas en Formosa no comercializan en forma directa la fibra de algodón; lo hacen a través de corredores ó firmas tradicionales (ver 2.5) y por lo tanto desconocen el destino final y los volúmenes exportados.

Por su parte las empresas privadas realizan sus ventas por intermedio de sus oficinas en Buenos Aires, no existiendo información en la provincia de los movimientos comerciales hacia el exterior realizado por estas firmas.

Asimismo, las estadísticas de Comercio Exterior del INDEC muestran cierta discontinuidad en la información por lo que resulta complicado identificar saldos exportables actuales.

En cuanto a los potenciales, representantes del sector manifestaron que los volúmenes de 1986-54,1 mil tns.-podrían incrementarse en un 25% a 30% en plazos acorde con el tiempo necesario para el desarrollo normal que requiere este cultivo, con la cual se podría arribar a las 70 mil toneladas.

Si se pretende superar este nivel hay que considerar reformas estructurales como mejoras técnicas en el cultivo. Conviene remarcar aquí que son pocas las explotaciones que fertilizan el suelo debido a la baja rentabilidad.

Un interrogante que se presenta ante un crecimiento superior a la cuota de 70 mil toneladas de algodón en bruto es la capacidad de las desmotadoras para procesar el aumento de oferta mencionado, no sólo por el rendimiento de

los mismos ante la falta de inversión y renovación de equipos sino a su capacidad instalada total.

2.4. Experiencia exportadora al Brasil y al resto del mundo.

Las operaciones de comercio exterior son efectivizadas en su totalidad por las firmas privadas con centro en Buenos Aires, y los corredores (brokers) que reciben el producto desde las Cooperativas formoseñas.

Esto implica que operaciones directas no han sido realizadas por estas Cooperativas, excepto alguna venta de escasa significación al Paraguay.

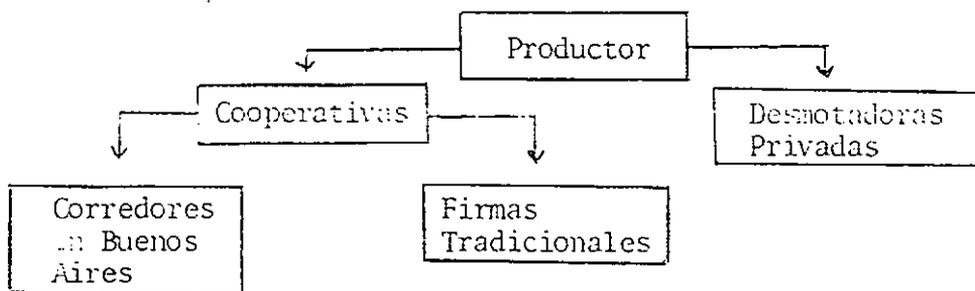
No obstante, se tiene conocimiento que la fibra vendida al exterior es la de más baja calidad en tanto las hilanderías locales son provistas con la mejor fibra.

2.5. Identificación de los actuales canales comerciales.

El productor algodonero de Formosa entrega su producido a Cooperativas radicadas en la zona o a desmotadoras privadas, en volúmenes que varían año a año de acuerdo a oportunidad, precio y cantidades demandadas.

Un factor que introduce modificaciones en la participación de los canales comerciales, es la facilidad que pueden otorgar las firmas demandantes a los productores en carácter de pago adelantado de su cosecha. Esto hace que se formalicen ciertos compromisos que alteran los volúmenes que circulan en cada vía comercial.

El diagrama que resulta es el siguiente:



Cabe aclarar que existe una tercera forma alternativa de comercialización, en la cual generalmente los pequeños productores venden el algodón en bruto a un tercero, el que, lo acopia y luego lo revende a las desmotadoras privadas.

3. Posibilidades de exportación.

3.1. Régimen de exportación y regulaciones conexas.

La fibra de algodón está comprendida en el Decreto 1050/87 que la considera producto de economía regional y por lo tanto se encuadra en el objetivo de promoción con máximo nivel de beneficios impositivos, como lo establece la Ley de Promoción de Exportaciones (Nº 23101) en su artículo 12.

En cuanto a los estímulos fiscales y financieros el producto carece de los mismos. En la actualidad, la fibra de algodón no paga derechos de exportación.

3.2. Análisis del tratamiento arancelario y para-arancelario en los mercados/objetivos determinados.

El tratamiento arancelario y para-arancelario en los países relacionados es el siguiente:

Brasil: Es un producto negociado por ALADI, con un arancel de importación de 13% para Argentina con las especificaciones mencionadas en la página 233 del Informe Parcial. No paga IOF (Impuesto a las operaciones Financieras) y no tributa IPI (Impuesto a los productos industrializados).

Mercado Común Europeo: El algodón sin cardar ni peinar está exento de pago de arancel en la Comunidad. No hay cuotas de importación.

Japón: La importación de algodón es libre. No hay cuotas.

Aladi: Chile otorga una preferencia del 100% para Argentina, por lo tanto el arancel es cero.

Como se observa la importación de algodón en los mercados elegidos se ve facilitada por la política arancelaria de los mismos.

3.3. Estimación del precio FOB de exportación y su comparación con precios CIF en mercados/objetivos.

3.3.1. Estimación del precio FOB de exportación.

Se prefirió con este producto partir de la cotización FOB Buenos Aires de la Cámara Algodonera Argentina de julio de 1987 debido al reciente aumento del precio internacional y considerando que el valor FOB del producto nacional se ve influenciado por la mencionada cotización.

Recorriendo el camino inverso, es decir a partir del precio FOB Buenos Aires, se llega al precio de finca estimado teniendo en cuenta para el numerador de la fórmula, el transporte interno y seguro, obtenido de una empresa transportista que opera en la región y el Fondo Nacional de Marina Mercante sobre el valor del flete marítimo a Japón.

La estimación de los gastos bancarios y de despachante puede variar en función de las cantidades involucradas en la operación y se tomaron considerando un valor promedio para los distintos productos.

Método de cálculo del precio FOB. (1)

Fibra de algodón sin cardar ni peinar de calidad E - 1/2 o inferior.
Posición NADE 55.01.00.00.00.

(1) Ver "Aspectos Metodológicos"

Conceptos del numerador de la Fórmula	U\$S/tonelada
Precio de finca estimado	874
Gastos de exportación directos (GXD)	
- Transporte y seguro interno	28
- Fondo Nacional de Marina Mercante (2% sobre el valor del flete marítimo = 2% sobre U\$S. 124 la ton. a Japón)	2,5
Estímulo cuya base de cálculo no está referida el precio FOB.	
- Recupero del IVA (sin datos)	

Conceptos del Denominador de la Fórmula	en %
Gastos de exportación cuya base de cálculo es el precio FOB (GXI)	
- Gastos bancarios	2
- Honorarios de Despachante de Aduana	1
- Gastos de Despacho	1,5
Beneficios a la exportación cuya base de cálculo es el precio FOB.	--

Fórmula a aplicar:

$$\text{Precio FOB} = \frac{\text{Precio de Finca} + \text{GXD} - \text{Estímulos}}{1 - \text{GXI}}$$

$$\text{Precio FOB} = \frac{874 + 28 + 2,5 - 0}{1 - (0,02 + 0,01 + 0,015)} = \frac{904,5}{0,955}$$

$$\text{Precio FOB} = \text{U\$S } 947$$

Existe una brecha de 8% entre el precio FOB y el precio de finca "estimado" que refleja fundamentalmente el costo del transporte interno.

3.3. Comparación con precios CIF estimados en los mercados/objetivos.

La cotización de la fibra de algodón está condicionada por la situación del mercado interno cuyos precios son finalmente establecidos por un grupo reducido de empresas tradicionales que operan en el sector.

Por lo tanto la cotización local de la fibra no refleja íntegramente el precio del mercado internacional.

En el país, nuestro empresariado no tiene como objetivo una activa participación en el mercado internacional de este producto. Su concepción radica en colocar saldos exportables que coyunturalmente quedan disponibles después de satisfacer el mercado interno.

La comercialización de éstos saldos, dadas las características del producto, se realiza al precio que fija el mercado internacional, aunque obviamente nuestros exportadores deben adaptarse.

3.4. Determinación y evaluación de medios de transporte. Su incidencia en función de los mercados/objetivos seleccionados.

La fibra de algodón se exporta en fardos de 195 Kg zunchados y recubiertos con plástico. El costo se incluye en el precio FOB del producto.

Los fletes marítimos a los mercados/objetivos son los siguientes:

País	Flete en bodega por tonelada (1)	Incidencia sobre el precio FOB U\$S. 947
Japón	U\$S 124	13%
Norte de Europa	U\$S 109	12%
México	U\$S 158	15%

(1) incluyen recargos por combustible.

Los fletes en camión de Formosa a Brasil son los siguientes:

Ciudad	Flete en camión por Ton. (2)	Incidencia sobre el Precio FOB U\$S 947
San Pablo	116	12%
Porto Alegre	105	11%

(2) Incluye el 0,5% sobre ad valorem y gastos de documentación (U\$S 100) que fueron distribuidos en las 22 toneladas de capacidad del camión.

La incidencia del flete en el precio FOB se encuentra en un nivel medio ubicándose entre el 11% y el 15%.

3.5. Evaluación de las posibilidades de exportación.

Para la evaluación de las posibilidades de un crecimiento sostenido de las exportaciones de algodón de la provincia de Formosa merecen considerarse los siguientes aspectos:

- El mercado mundial de fibra de algodón registra un exiguo crecimiento de los volúmenes importados que no llega al 5% para el período 1978/85(1)
- La participación Argentina en este mercado es pequeña alcanzando el 2%, en tanto el competidor principal es EE.UU. que exportó el 45% del total mundial en 1984 (ver informe Parcial pág. 235).
- En el plano regional, las provincias de Chaco, Santa Fe y Formosa son productoras de fibra de algodón. Al respecto, si bien la caracterización de la oferta se hizo en esta última provincia que seleccionó el producto - es conveniente en la segunda etapa de los trabajos integrar en el análisis las ofertas de Chaco y Santa Fe para estudiar la posibilidad de ofertas conjuntas de la Región.

(1) Anuario FAO de Comercio Exterior 1979/1985.

- En Formosa se producen unas 25 mil toneladas de fibra de algodón anuales.
- Dicha producción se concreta a través de Cooperativas, firmas privadas tradicionales con alcance internacional y pequeñas desmotadoras.
- Tanto las Cooperativas como las pequeñas desmotadoras no capturan los beneficios del negocio exportador debido a que la comercialización se realiza por intermedio de firmas tradicionales y corredores con oficinas en Buenos Aires.
- El sector algodonero argentino se ha caracterizado por sus crisis cíclicas de precios y producción.
- Estas crisis recurrentes del sector y la dificultad de los productores de capitalizar los beneficios del comercio exterior, genera restricciones en el proceso de incorporación de nueva tecnología con el consiguiente efecto en la capacidad exportable.
- Los países seleccionados como objetivos de mercado no ofrecen trabas significativas a la importación de fibra de algodón ya que se lo considera una materia prima indispensable para las industrias textiles nativas.

Las características mencionadas sugieren la necesidad de un tratamiento integral de la problemática del sector a través de un estudio que contenga los siguientes elementos:

- a) Un análisis de las etapas productivo-comerciales de algodón de la provincia de Formosa en una visión comparada e integrada con la producción de Chaco y Santa Fe.
- b) Esta perspectiva deberá abarcar toda la gama de productos derivados del algodón, básicamente desde la fibra al hilado, con el propósito de aprovechar integralmente el producto.
- c) Un estudio del mercado internacional para la gama completa de productos derivados, con énfasis en las posibilidades de complementación con Brasil.

- d) Un análisis tecnológico de las desmotadoras en materia de equipamiento y utilización de la capacidad instalada.
- e) La definición de políticas de comercialización necesarias para capturar los beneficios del comercio exterior mediante formas de asociación superior que aglutinen el poder negociador de las cooperativas.

Al concretar un estudio integral como el propuesto se identificarán Proyectos de Exportación que incluyan los sistemas de apoyo necesarios para una mejor inserción del sector algodonero en el comercio internacional con el concurso del sector privado-principalmente Cooperativas y pequeñas desmotadoras-y organismos técnicos nacionales y provinciales.

ARRABIO HEMATITE DE CHACO.

2. Caracterización de la oferta exportable.

2.1. Caracterización del producto: Descripción, usos, variedades y calidades.

El arrabio es la aleación de hierro-carbono obtenido de la reducción del mineral de hierro por fusión en alto horno.

El horno de la empresa TAMET en el Chaco produce 3 tipos de arrabio: el hematítico (80% de la producción), el básico (15%) y el nodular (5%).

El arrabio hematite o hematítico es utilizado en la fabricación de automotores, (blocks de motores, campanas de frenos), tractores y máquinas herramientas.

La composición química de los distintos tipos de arrabio es la siguiente:

T I P O S D E A R R A B I O

COMPOSICION QUIMICA (%)

CALIDAD	CODIGO	SILICIO	FOSFORO	AZUFRE	MANGANESO	CARBONO
		MODULAR	T - N	0,6 máx.	0,12 máx.	0,025 máx.
BASICO	T - A	1,0 máx.	0,15 máx.	0,05 máx.		
	T - R1	1,01 - 1,50				
	T - 1	1,51 - 2,00				
	T - 2	2,01 - 2,50	0,10 máx.			
HEMATITE	T - 3	2,51 - 3,00				
	T - 4	3,01 min.				
	T - R5	1,01 - 1,50				
	T - 5	1,51 - 2,00				
	T - 6	2,01 - 2,50				
	T - 7	2,51 - 3,00	0,12 máx.			
	T - 8	3,01 min.		0,04 máx.		0,50 - 1,00
	T - R9	1,01 - 1,50				
	T - 9	1,51 - 2,00				
	T - 10	2,01 - 2,50				
	T - 11	2,51 - 3,00	0,15 máx.			
	T - 12	3,01 min.				

Fuente: T.A.M.E.T.

2.2. Descripción de la oferta: estrato de productores, volúmenes y participación, tecnología aplicada.

La empresa Tamet tiene una extensa trayectoria en el país en producciones vinculadas a procesos siderometalúrgicos con acerías, laminadoras, trafiladoras, etc. Estas actividades han sido discontinuas por razones de mercado y subsiste en funcionamiento sólo la planta de Puerto Vilelas en el Chaco donde se produce arrabio.

La planta citada inició sus operaciones en 1979 en el marco de una ley de promoción industrial que estipulaba en su origen una capacidad de producción de 50.000 tns. de arrabio con una dotación de 275 operarios.

Entre las ventajas que otorga la promoción industrial merece destacarse la desgravación del Impuesto a las Ganancias y del Impuesto al Valor Agregado. En el último caso alcanza al 95% del impuesto por el término de diez años (finaliza en 1989). También en el ámbito provincial goza de exenciones impositivas por el mismo período.

La producción de 50 mil toneladas constituía la primera etapa del complejo, siendo el objetivo final del proyecto la elaboración de arrabio básico y hematítico con una capacidad nominal de 250 mil tns/año y una planta de piezas fundidas de 100 mil tns/año.

Sin embargo los problemas de mercado impidieron concretar este proyecto, finalmente detenido en la primera etapa de 50 mil tons/año de arrabio. Aún en este nivel se encontraron obstáculos para aprovechar íntegramente la capacidad instalada. Uno de ellos fué la importación de 100 mil toneladas en los años 1979 y 1980 que afectó el inicio de operaciones de Tamet.

Actualmente el horno trabaja al 50% de su capacidad con 24.000 tons/año y 200 operarios. Ello implica para la empresa una crítica situación económica-financiera que arrastra desde 1982 con un concurso preventivo del que está saliendo paulatinamente.

La fuerte caída del mercado para automotores, tractores y maquinarias a-

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

grícola y ha repercutido en la demanda de arrabio.

También juegan un papel importante los sustitutos como fundiciones de chatarra y ferrocalsilicio que son de menor costo y pueden ser utilizados en piezas de alto mecanizado como blocks de motores y campanas de frenos.

Se agrega a este proceso el reemplazo del arrabio por materiales más livianos-como el duroaluminio- en los nuevos modelos de automóviles.

En nuestro país existen otras 2 empresas productores de arrabio-Altos Hornos Zapla y Somisa - que lo utilizan como insumo propio.

La tecnología de la planta de Tamet es brasileña y no fue renovada desde 1979.

El sistema se basa en un alto horno donde se funde el mineral de hierro con combustible. La utilización de carbón vegetal como combustible permite obtener arrabio hematite de alta calidad con bajo porcentaje de azufre.

Al detenerse el proyecto original que implicaba la integración con una planta elaboradora de piezas fundidas especiales, no existe un aprovechamiento del proceso industrial debido a la gran pérdida de energía térmica, originado por la necesidad de solidificar el arrabio para su transporte a las fundiciones.

2.3. Dimensionamiento de los saldos exportables: actuales y potenciales.

La capacidad de producción fabricando exclusivamente arrabio hematite es de 45.000 ton/año.

La planta de Tamet produce actualmente 24.000 tns/año de las 3 variedades de arrabio sumadas, lo que permite un amplio excedente disponible para la exportación. No obstante, existen problemas de costos de producción que repercuten en el FOB Final, lo cual se analiza en el punto 2.4 y 3.3.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

2.4. Experiencia exportadora al Brasil y al resto del Mundo.

No hay experiencia exportadora importante, salvo algunos envíos reducidos a Chile en el último año y contactos con Uruguay.

Los intentos realizados permitieron comprobar que los altos costos son el principal impedimento para exportar.

Dentro de éstos, el costo de la materia prima principal -el mineral de hierro proveniente de Brasil- es el que crea los mayores problemas de competitividad. Los niveles y secuencia de costo por tonelada de dicha materia prima que utiliza Tamet son:

- 9 U\$S : Precio del mineral de hierro en puerta de fábrica de 2 empresas de Corumbá (Brasil).
- 15 U\$S: Es el precio en Aduana Brasileña de frontera, una vez incorporado el flete interno y el plus proteccionista de la industria procesadora local a efectos de evitar competencia de otros países en terceros mercados.
- 27 U\$S: Es el precio puesto en el puerto de Barranqueras incluyendo el flete en barcaza.
- 38 U\$S: Es el costo final de la materia prima puesto en la planta Tamet al incorporar en esta etapa el flete de 1,5 U\$S desde Puerto Barranqueras a la fábrica y 9,5 U\$S de gastos de estadística, marina mercante y gastos portuarios.

Por otra parte, directivos del grupo Cappozzolo-propietario de Tamet han iniciado tratativas con empresarios brasileños para producir ferromanganeso en las instalaciones de la Planta Tamet bajo la modalidad de empresa binacional en el marco del protocolo 5.

La producción, que tendrá como mercado principal el país vecino será paralela y no sustituta del arrabio.

2.5. Identificación de los actuales canales comerciales.

La ubicación de la empresa Tamet en Chaco, se debe a la proximidad a las fuentes de provisión de materia prima y de insumos. El mineral de hierro procede de Corumbá y el carbón vegetal es originario de la provincia.

El costo del mineral de hierro y el carbón vegetal al ingresar al alto horno representan un 60% y 40% respectivamente de la suma de ambos.

A partir del mineral de hierro y del carbón vegetal utilizado en el horno, Tamet fabrica el arrabio y luego lo comercializa por intermedio de distribuidores en Córdoba y Santa Fé y en forma directa en el resto del país.

Los destinatarios principales del arrabio son las fundiciones. Tres grupos son los más importantes clientes:

- Metalúrgica Tandil vinculado a Renault
- Metcong vinculado a Ford

Corni Tigre	}	vinculados a Sevel
Corni Fundiciones		
Cornasa		

Estos tres grupos absorben el 90% de la producción nacional. El resto se vende a fundiciones menores.

3. Posibilidades de exportación.

3.1. Régimen de exportación y regulaciones conexas.

El arrabio hematite no está desagregado con una partida especial en el Nomenclador Arancelario de Exportación. Se le agrupa entre las fundiciones en bruto en lingotes.

Bajo esta posición (73.01.00.01.01.), el arrabio hematite no paga derechos de exportación y tiene una devolución de tributos del 10%.

En materia de estímulos financieros se encuentra comprendido en la lista 4 sobre Prefinanciación y Financiación de Exportaciones.

El arrabio hematite cuenta con una deducción impositiva sobre el impuesto a las Ganancias de hasta el 10% del monto FOB. Interviene como organismo de contralor el Ministerio de Defensa de la Nación.

3.2. Análisis del tratamiento arancelario y para-arancelario en los mercados determinados.

El tratamiento arancelario y para-arancelario en los países seleccionados es el siguiente:

EE.UU.: El arrabio hematite no paga arancel de importación.

Japón: El producto está incluido en el SGP con importación libre.

En los países seleccionados como objetivo no existen trabas de importación. En anexo pueden apreciarse los principales proveedores de estos países.

3.3. Estimación de precios FOB de exportación y su comparación con precios CIF estimados en los mercados/objetivos.

3.3.1. Estimación de precios FOB de exportación.

Se parte de un precio del producto de Tamet puesto en Buenos Aires. Esta cotización no incluye el Impuesto al Valor Agregado sobre el mineral de hierro importado de Brasil. Para el resto de los insumos el recupero de IVA no se incorpora en el cálculo del valor FOB por carecer de información sobre la estructura de costos.

Asimismo y considerando que la devolución de tributos del 10% se aplica sobre el monto FOB luego de deducir el costo de los insumos importados, se calcula el porcentaje equivalente de éste beneficio de la siguiente manera:

% de Devolución de Tributos
a incorporar a la fórmula

$$= \frac{\text{Precio de Fábrica - Costo de insumos importados}}{\text{Precio de fábrica}} \times \text{D.T.}$$

% de Devolución de Tributos
a incorporar a la fórmula =

$$= \frac{220 - 38}{220} \times 0,10$$

% de Devolución de Tributos
a incorporar a la fórmula = 0,0827

MÉTODO DE CÁLCULO DEL PRECIO FOB. (1)

Arrabio hematite en toneladas

Posición NADE 73.01.00.01.01: "Fundición en bruto distinta de la fundición especular en lingotes".

Conceptos en el numerador de la fórmula en U\$S/ton

Precio de fábrica puesto en Buenos Aires 220

Gastos de exportación directos (GND)

- Fondo Nacional de Marina Mercante

(2% sobre el valor del flete = 2% sobre

U\$S 132 la ton. a Japón)

5

Estímulos cuya base de cálculo no está referida al precio FOB

Recupero de IVA (sin dato)

Conceptos del Denominador de la Fórmula en %

Gastos de exportación cuya base de cálculo es el precio FOB (GX1)

- Gastos bancarios

2

- Honorarios Despachante

1

- Gastos de despacho

1.5

(1) Ver "Aspectos de la Industria"

Beneficios de exportación cuya base de cálculo es el precio FOB.

- Deducción impositiva	10
- Devolución de tributos según el cálculo realizado el equivalente para la fórmula, luego de deducir insumos importados	8,27

Fórmula a aplicar:

$$\text{Precio FOB} = \frac{220 + 3 - 0}{1 - (0,02 + 0,01 + 0,015) + 0,10 \times 0,35 \times 1,4925 + 0,0827 \times 1,4925}$$

$$\text{Precio FOB} = \frac{223}{1 - 0,045 + 0,0492525 + 0,12342}$$

$$\text{Precio FOB} = \frac{223}{1,12767}$$

$$\text{Precio FOB} = \text{U\$S. } 198$$

El precio FOB así obtenido es el 10% inferior al valor del arrabio puesto en Buenos Aires. Esta mejora refleja en gran medida el efecto de la devolución de tributos.

3.3.2. Comparación con precios CIF en los mercados/objetivos.

Los valores obtenidos de las Consejerías Económicas en Japón y EE.UU. reflejan promedios estadísticos de importación. Dichos valores pueden observarse en el Anexo.

Ante la diversa composición química del arrabio hematite y el nivel de agregación de las estadísticas mencionadas no es posible en esta etapa extraer conclusiones respecto a estos dos mercados.

Sin embargo, de acuerdo a lo informado por la empresa Tamet, el arrabio brasileño se cotiza a un precio FOB de U\$S. 125. Esta cotización es 37% inferior a los U\$S. 198 estimados como precio FOB del producto chaqueño.

Cabe consignar aquí, el fuerte peso en los costos de producción del mineral de hierro proveniente de Brasil- de acuerdo a lo expresado en el punto 2.4 del presente- cuyo valor en puerta de fábrica de Tamet cuadruplica el costo con origen (Corumbá) y que constituye uno de los condicionantes principales de la diferencia de precios mencionados, Otro factor a considerar en la brecha de precios entre ambos productos, es la fuerte desgravación impositiva en Brasil, que de acuerdo a lo expresado por representantes de la firma Tamet es del 35%, lo cual beneficia al arrabio brasileño y le permite reducir sus valores FOB.

- 3.4. Determinación y evaluación de medios de transporte. Su incidencia en función de los mercados/objetivos seleccionados.

La modalidad del transporte para el arrabio hematite es en general en bodega de barco.

Los fletes marítimos a los mercados/objetivos son los siguientes:

Países	Fletes en Bodega por ton. (1)	Incidencia sobre el precio FOB U\$S 198
EE.UU:	U\$S 89	45%
Japón	U\$S 152	67%

(1) Incluye recargo por combustible.

La incidencia del flete es muy alta debido al bajo valor del producto por unidad de peso y al hecho de que el arrabio no tiene flete conferenciado lo cual permitiría reducir sustancialmente los costos.

- 3.5. Evaluación de las posibilidades de exportación.

Para evaluar las posibilidades de exportación de arrabio hematite de Cha-

co es conveniente considerar los siguientes elementos:

- El mercado mundial de fundición en bruto registra un crecimiento exiguo de sólo 3% en el período 1978/1985. (*)
- Uno de los factores que puede estar incidiendo en el estancamiento de los volúmenes comercializados, es la aparición de sustitutos -como el duroaluminio- en la fabricación de nuevos modelos de automóviles.
- La Argentina no exporta arrabio hematite y por el contrario hubo varios años en los cuales recurrió a la importación.
El estancamiento de la demanda mundial de productos siderúrgicos incide negativamente en las ventas y la consiguiente factibilidad de un crecimiento de exportaciones que no sea en detrimento de otros competidores.
- En el plano regional, la producción se concentra en la provincia de Chaco con significativa repercusión en la utilización del carbón vegetal de la zona como materia prima del alto horno.
- La planta de Tamet -único productor de arrabio en Chaco- opera con una capacidad ociosa del 50% que persiste en el tiempo y exige de mercados alternativos.
- Dicha planta, instalada en el marco de una ley de promoción constituyó la primera de un complejo industrial que contemplaba además una fábrica de piezas fundidas.
- La paralización de este proceso de integración de plantas, ocasiona un subaprovechamiento de la energía térmica generada por el alto horno.
- Por otra parte el alto costo del producto chaqueño le quita competitividad con respecto al arrabio de Brasil, líder del mercado mundial.

(*) Anuario de Comercio Exterior de las Naciones Unidas 1982/1985.

- Uno de los factores que inciden en el precio final del arrabio es el costo del mineral de hierro proveniente de Brasil. Este país protege sus exportaciones de arrabio por dos vías: gravando el mineral de hierro vendido a la Argentina y desgravando internamente la producción de arrabio para facilitar su exportación.
- El grupo económico propietario de la empresa Tamet estudia la posibilidad de instalar una planta de ferroaleaciones en complementación con capitales brasileños en el marco del Protocolo 5 de Empresas Binacionales.

A partir de las características mencionadas surgen una serie de dificultades estructurales que actúan como limitantes de la posibilidad exportadora.

Por ello, la segunda etapa del plan de trabajo debería abarcar dos líneas principales de investigación.

En primer lugar, por el lado de la oferta un análisis de costos para la exportación que incluya todas las etapas productivas-comerciales y evalúe las posibilidades de integración con Brasil. Un aspecto importante en este caso lo constituye la posible reducción de costos vía la utilización a pleno de la capacidad instalada. Ello permitiría una considerable absorción de costos fijos.

En segundo lugar precisar los países productores de fundición de piezas con carencia de arrabio hematite y analizar la factibilidad de complementar ofertas con Brasil atacando terceros mercados en conjunto.

COSECHADORAS DE GRANOS DE SANTA FE.

2. Caracterización de la oferta exportable.

2.1. Caracterización del producto: Descripción; usos; variedades y calidades.

La cosechadora de granos es una máquina agrícola que, por los diversos procesos que realiza se le dá la denominación de combinada. La función cumplida por la cosechadora es la de recolectar el cereal u oleaginoso en cuestión y entregar la parte utilizable en condiciones aptas para la comercialización.

La secuencia de los procesos que ejecuta son las siguientes:

- a) Captación: es el corte del cultivo;
- b) Acarreo : concentración del material frente al acarreador para luego elevar el material hasta los elementos de trilla;
- c) Trilla : es la separación del grano de la paja y demás componentes menores. En esta función es importante distinguir el cilindro (elemento dinámico de la trilla, que mediante la regulación de su tamaño y la velocidad de rotación le permiten adaptarse a los distintos cultivos), el cóncavo o camisa (que en combinación con el cilindro es el elemento estático de la trilla separando hasta un 90% de los granos), el desbarbador (que hace mas agresiva la trilla para determinados tipos de granos) y el batidor (que permite bajar la velocidad de salida del material luego de abandonar el cóncavo y entregarlo mas ordenado al sacapajas);
- d) Separación: donde se separa la paja del grano (sacapajas);
- e) Limpieza : se aparta el grano de los elementos extraños y resto de paja o espigas livianas; y
- f) Retrilla : donde se vuelve a trillar partes de espiga no trilladas.

Los componentes de la cosechadora de granos de mayor importancia son varia-

bles de acuerdo al grano a cosechar. Ellos son los siguientes:

1) En el proceso de captación existen distintas alternativas:

- para granos como trigo, centeno, cebada, avena, poroto y soja se utiliza el molinete con cabezales móviles que acercan el cultivo a la barra de corte.
- la plataforma o cabezal maicera empleada en maíz y sorgo.
- la plataforma girasolera utilizada en cosecha de girasol.

2) El ancho del cilindro

3) La superficie de sacapajas

4) La capacidad de la tolva donde se almacena el grano

5) La superficie de limpieza

Dos de los modelos más importantes-fabricados en Santa Fe- que presenta el mercado argentino de cosechadoras automotrices, son los siguientes:

Marca	Vassalli	Senor
Modelo	1200 H	B 65 II
Cilindro Trillador		
Largo	1,20 m	1,20 m
Diámetro	0,51 m	0,56 m
Superficie de los Sacapajas	4,80 m ²	3,53 m ²
Superficie total de Limpieza		
Zarandón + Zarandas	3,66 m ²	3,96 m ²
Capacidad de Tolva	63 bolsas	50 bolsas
Trocha	2,80 m	2,80 m
Motor	Deutz	Deutz
Potencia	160 cv	160 cv

2.2. Descripción de la oferta: estratos de productores, volúmenes y participación, tecnología aplicada.

La producción de cosechadoras automotrices de granos se concentra en un 90% en la provincia de Santa Fe.

Las principales firmas fabricantes en la provincia y su capacidad de producción estimada son:

Empresa	Capacidad de Producciones en unidades anuales	% Participación
Vassalli	1050	53
Bernardin	300	15
Senor	250	12
Gema	250	12
Rotania, Amec y Marani	150	8
TOTAL	2000	100

A estas 2000 máquinas deberían agregarse unas 200 producidas por fábricas como Arauz en Córdoba, algunas menores en el resto del país e importaciones de firmas internacionales como Deutz y John Deere.

Los niveles de capacidad máxima de producción rara vez son alcanzados debido a la crisis reiterada del mercado interno que exponen al sector a caídas sensibles de la demanda. La persistencia de éste fenómeno estaría provocando el desmantelamiento de las plantas industriales debido a la imposibilidad de solventar los costos fijos con los escasos volúmenes de ventas.

Sin embargo el sector realiza esfuerzos por adaptarse a la tecnología imperante en el mercado internacional y en los momentos de prosperidad ha realizado inversiones tendientes a seguir el proceso de "gigantismo" que se registra en los principales países fabricantes, especialmente EE.UU. donde el tamaño en potencia del motor de estas máquinas y la amplitud de

su cilindro trillador ha crecido notoriamente en los últimos años .

Los retrasos en el proceso de incorporación de tecnología se producen por las mencionadas crisis del mercado interno y por la diferente posibilidad de acceso a créditos promocionales de las firmas fabricantes.

Ante la cambiante situación del sector es aconsejable precisar en la segunda etapa de los trabajos el estado de la tecnología respecto a las condiciones del mercado internacional y la capacidad de la oferta para adaptarse a la dinámica del comercio mundial.

2.3. Dimensionamiento de los saldos exportables: actuales y potenciales.

La disminución de las ventas al mercado interno debido, entre otras cosas, a la caída de los precios internacionales de granos ha llevado a las firmas santafesinas a la búsqueda de mercados alternativos para sus máquinas en países de latinoamérica.

Es así que en 1986 sobre un total de 1.500 cosechadoras fabricadas por las 7 empresas santafesinas, el 66% se destino a las exportaciones.

No obstante, la experiencia exportadora del sector es reciente ya que hasta 1985 las ventas externas eran exiguas. Con lo cual, y considerando la crisis actual del mercado interno, se puede estimar un 70% de capacidad ociosa en el corto plazo y de 30 a 40% en el mediano plazo. Esto exige un esfuerzo en la penetración de nuevos mercados.

2.4. Experiencia exportadora al Brasil y al resto del mundo.

La actividad exportadora del sector es reciente y se ha concretado a través de ventas de cosechadoras automotrices de granos a Chile, Colombia, Bolivia, Brasil, Ecuador y Venezuela, todos pertenecientes a Aladi.

Las ventas a Brasil se reducen a algunas operaciones aisladas que fueron posibles gracias a contactos directos con importadores brasileños.

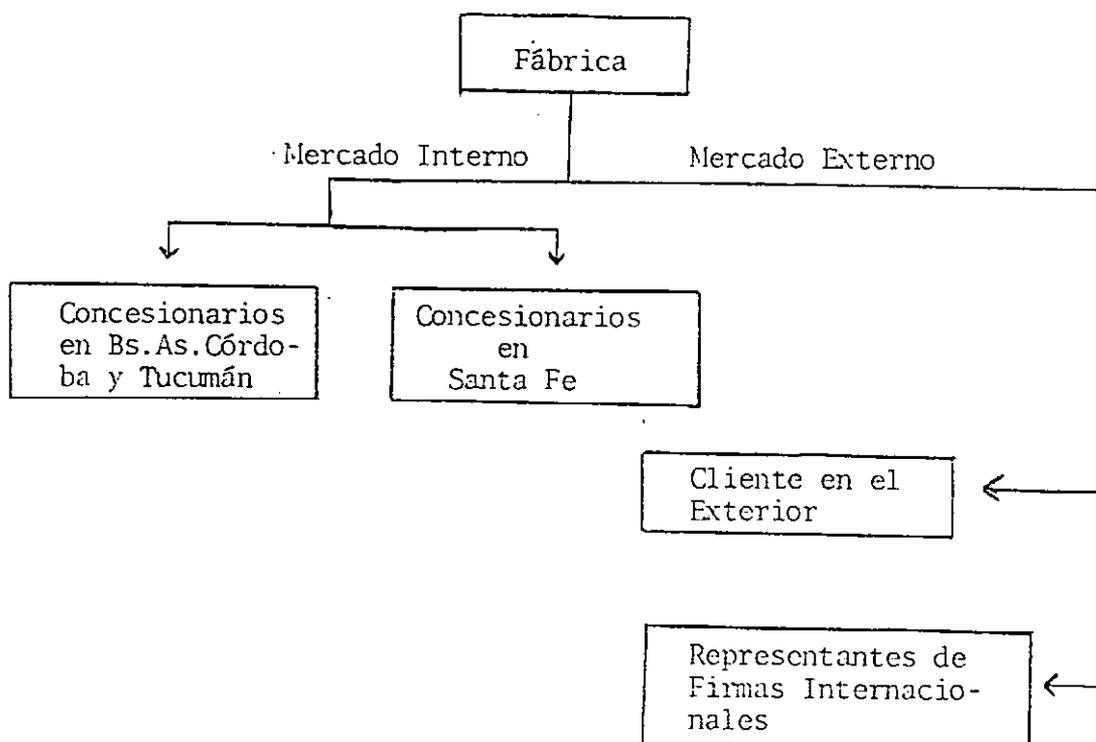
Según lo mencionado por el informante entrevistado, las firmas más importantes de Santa Fe han realizado tratativas para exportar cosechadoras a China, India y EE.UU. encontrándose dificultades en materia de fletes y servicios de post-venta.

No existe un canal comercial efectivo que permita evaluar los métodos empleados para la comercialización externa.

En la mayoría de los casos las firmas carecen de un conocimiento cabal de la situación del mercado internacional, actuando como vendedores "pasivos", es decir, sin una política de ventas definida sino que se está a la espera de la demanda de los compradores extranjeros para sus productos.

2.5. Identificación de los actuales canales comerciales.

La comercialización se realiza de acuerdo al siguiente esquema:



Uno de los puntos claves en la comercialización de cosechadoras automotrices de granos es la distribución y el servicio de post-venta.

Dentro del país, estas funciones son cumplidas por la red de concesionarios supervisada por las fábricas. En materia de exportaciones, para analizar las posibilidades de penetración en los mercados externos es necesario definir el canal de distribución apropiado que permita brindar servicios con continuidad a las máquinas exportadas y ofrecer buenas condiciones de venta en esos países.

3. Posibilidades de exportación

3.1. Régimen de exportación y regulaciones conexas

La cosechadora de granos está fuertemente incentivada por el régimen de exportación.

No paga derechos de exportación y tiene una devolución de tributos de 15%.

Puede además deducirse hasta un 10% del valor FOB sobre el Impuesto a las Ganancias. Para prefinanciación y financiación se encuentra comprendido en la lista N° 1, que cuenta con las mayores ventajas.

3.2. Análisis del tratamiento arancelario y para-arancelario en los mercados/objetivos determinados.

El tratamiento arancelario y para-arancelario en los mercados/objetivos seleccionados es el siguiente:

Brasil: La cosechadora de cereales y granos está incluida (originalmente no lo estaba) en la Lista Común anexa al Protocolo N° 1 de Bienes de Capital, por lo tanto no paga arancel de importación y esta exenta de trabas para-arancelarias.

México: El arancel es del 22,5% pero goza de una preferencia porcentual del

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

100% por ALADI lo que equivale a 0% de derechos. Los niveles de importación pueden verse en el anexo según lo informado por la Consejería Económica y Comercial en México.

- Canadá: La cosechadora no paga derechos de importación. Los volúmenes importados se adjuntan en el anexo.
- Aladi : Chile otorga una preferencia del 90%, mientras que Paraguay otorga el 10% para cosechadoras de maíz y Uruguay el 10% para cosechadoras sin cubiertas, cámaras y protectores.

Como se observa la cosechadora de granos no tiene restricciones arancelarias ni para-arancelarias para la entrada a los países seleccionados.

3.3. Estimación de precios FOB de exportación y su comparación con precios CIF en los mercados/objetivos.

3.3.1. Estimación del precio FOB.

El precio de fábrica fue obtenido a través de la encuesta realizada con empresarios del sector.

El transporte interno y seguro se averiguó en una agencia de transportes.

El resto de los gastos directos e indirectos de exportación fueron suministrado por una de las empresas que exportan con oficinas en Buenos Aires.

El embalaje se describe en el punto 3.4.

METODO DE CALCULO DEL PRECIO FOB. (1)

Cosechadora automotriz combinada de granos de 120 cm de ancho de cilindro.
Posición NADE 84.25.02.00.00.

Conceptos del numerador de fórmula	U\$S/Unidad
Precio de fábrica	51.500
Gastos de exportación directos (GxD)	
- Transporte interno y seguro	870
- Embalaje	600
- Seguro Marítimo de la línea Marítima (2% sobre el flete marítimo = 2% sobre U\$S 2.300 por flete maríti-- mo a Brasil)	46
Estímulos cuya base de cálculo está re- ferida al precio FOB.	
- Recupero de IVA (sin dato)	--
Conceptos del denominador de la fórmula	en %
<hr/>	
Gastos de exportación cuya base se calcu- la es el precio FOB.	
- Gastos bancarios	1,4
- Honorarios Despachante y gastos de despacho	1
Beneficios a la exportación cuya base de cálculo es el precio FOB	
- Deducción Impositiva	10
- Devolución de Tributos	15

(1) Ver "Aspectos Metodológicos"

Formula a aplicar:

$$\text{Precio FOB} = \frac{\text{Precio de fábrica} + \text{GxD} - \text{Estimulos}}{1 - \text{GxI} + \text{DI} \times r \times \text{EIG} + \text{R} \times \text{EIG}}$$

$$\text{Precio FOB} = \frac{51.500 + 600 + 870 + 46 - 0}{1 - (0,014 + 0,01) + 0,10 \times 0,33 \times 1,4925 + 0,15 \times 1,4925}$$

$$\text{Precio FOB} = \frac{53016}{0,976 + 0,04925 + 0,223875}$$

$$\text{Precio FOB} = \frac{53016}{1,249}$$

$$\text{Precio FOB} = \text{U}\$\$ 42447$$

El precio FOB al cual se arriba es 17,6% inferior al precio de fábrica. Esta reducción refleja en gran medida el 15% de devolución de tributos, que permite una mayor flexibilidad en el precio final.

3.3.2. Comparación con precios CIF en los mercados/objetivos.

De acuerdo a la información recibida de las Consejerías Económicas en el exterior y de EMBRAPA en Brasil, los precios en los países elegidos como objetivo son los siguientes:

Brasil

Marca	Motor	Modelo	Plataforma	Precio FOB Fábrica	Observaciones
New Holland	120 cv	8040	3,95 M.Trigo	U\$\$ 27346	
			Para Maiz	U\$\$ 6726	Adicional por plataforma Maicera
Massey Ferguson	123 cv	5650	Para Maíz de 3 líneas	U\$\$ 29295	Con plataforma Maicera.

Canadá			
Marca	Cilindro	Precio	Observaciones
UTE (Rumania)	120 cm.	U\$S 30.909	Precio FOB Rumania. Se llegó a ofrecer 23% de descuento.
Massey Fer- guson	127 cm.	U\$S 45.112	Precio al concesionario
		U\$S 74.862	Precio al cliente

Los precios obtenidos de México son por peso de la máquina y corresponden a estadísticas de importación. (Se incluyen en Anexo).

Los precios de Rumania y Brasil para exportación son inferiores a los valores del producto argentino en alrededor del 30%.

El producto local podría tener mejores posibilidades de precios en el mercado canadiense. Sin embargo la heterogeneidad y las diversas opciones de cosechadoras no permiten sacar conclusiones definitivas y exige profundizar en las características técnicas de las máquinas demandadas.

3.4. Determinación y evaluación de medios de transporte, su incidencia en función de los mercados objetivos seleccionados.

La cosechadora de granos se exporta con cubiertas o con orugas en bodega de buque; la plataforma y el embocador van sueltos; el cóncavo y el cilindro se embalan en 2 esqueletos y los elementos varios como engranajes correas y manuales se embalan en 2 cajones.

El conjunto del embalaje ocupa unos 100 m³.

Los fletes marítimos a mercados/objetivos son los siguientes:

Países	Flete en bodega por unidad	Incidencia sobre el FOB U\$S 42.447 por unidad.
México	U\$S 10.030(1)	24%
Perú	U\$S 6.000(2)	14%

(1) incluye recargo por combustible

(2) obtenido de una operación de Julio de 1987.

Los fletes marítimos a Brasil son los siguientes:

Ciudad	Flete en bodega por unidad	Incidencia sobre el FOB U\$S 42.447 por unidad.
San Pablo	U\$S 3.000	7,1%
Porto Alegre	U\$S 2.400	5,6%

3.5. Evaluación de las posibilidades de exportación.

Con respecto a las posibilidades de exportación de cosechadoras de granos de Santa Fe merecen efectuarse las siguientes consideraciones:

- La evolución del mercado mundial muestra un crecimiento exiguo del 17% en el monto de las importaciones para el período 1978/1985 y características cíclicas acentuadas.

- La Argentina no tiene presencia significativa como exportador de cosechadoras y recién a partir de 1986 - a raíz de la crisis profunda del mercado interno - se efectuaron ventas de alguna importancia a países de latinoamérica.

- Las crisis recurrentes del mercado interno están determinadas por una alta elasticidad de la demanda que caracteriza a los bienes de capital para la agricultura.
- Entre los factores que condicionan este comportamiento de la demanda merecen mencionarse:
 - a) La variación de los precios internacionales de los granos y la paridad cambiaria.
 - b) La posibilidad de contar con un crédito accesible para la compra de maquinaria.
- Asimismo se verifica la aparición de la figura del contratista que al realizar tareas agrícolas en varias explotaciones le da un uso más intensivo a la maquinaria cambiando el perfil del comprador tradicional de cosechadoras.
- La profundización de la crisis actual del mercado interno genera serias dificultades económica-financieras para las empresas del sector que tienden en algunos casos a la desaparición.
- La producción se concentra en la provincia de Santa Fe donde residen la mayoría de las fábricas (Vassalli, Señor, Gema, Bernardin) que cubren el 90% de la oferta nacional.
- Las consecuencias para la actualización tecnológica de estas fábricas, si persiste la situación de mercado mencionada, puede manifestarse en falta de capacidad del sector para introducirse en mercados más sofisticados en los que se verifica una tendencia al "gigantismo" como en EE.UU. y Canadá.
- Las alternativas del mercado interno generan además un bajo aprovechamiento de planta en el corto y mediano plazo que incide especialmente en los costos fijos y por lo tanto en el precio final del producto.
- La alta especialización del sector con una reducida gama de productos

lo expone a las crisis recurrentes del mercado interno sin mayores alternativas.

- Al mismo tiempo el contexto de la política de promoción de exportaciones promueve la actividad exportadora de las empresas con la máxima devolución de tributos y estímulos financieros. Por otra parte alguna de las firmas han logrado beneficiarse con Programas Especiales de Exportación.

- Sin embargo tradicionalmente la actitud hacia el comercio internacional ha sido pasiva por parte del sector considerando la exportación como un mercado marginal.

- Esto puede deberse a las fuertes exigencias en materia de sistemas de comercialización que requiere este tipo de productos. Al respecto, es conveniente remarcar la importancia del servicio de post-venta en los nuevos mercados y la confiabilidad del canal de distribución a efectos de no desprestigiar la marca en los países compradores.

La estrategia para incorporar a las fábricas de cosechadoras de granos en los mercados externos es conveniente que se defina en el marco de un estudio integral del sector que incorpore los siguientes aspectos:

- a) La determinación del estado de la oferta en su faz tecnológica, y en su capacidad de adaptarse a las necesidades del mercado mundial.
- b) Una revisión de las posibilidades de abrir la gama de productos a comercializar que permita abastecer otros mercados. Esta tarea comprende por un lado el análisis de las líneas de producción actuales y la factibilidad de diversificar la oferta y por otro el estudio de mercados alternativos para los productos complementarios.
- c) La definición de un posicionamiento de precios que considere la incidencia de los costos fijos y traslad al negocio de exportación y al mismo tiempo evalúe la posibilidad de utilizar la política de promoción de exportaciones para lograr un precio más competitivo.

d) Un estudio del mercado internacional para cosechadoras de granos que implique además la búsqueda de oportunidades comerciales en rubros similares tendientes a diversificar la oferta y atenuar así las consecuencias de los cambios bruscos en la demanda.

e) El análisis de la política de distribución para los mercados a a bastecer, con énfasis en las características del canal comercial y el servicio de post-venta. En este aspecto puede evaluarse la conveniencia de una estructura comercial única para todas las marcas de cosechadoras de la provincia lo cual permitirá disminuir los costos de distribución.

La implementación de un estudio integral como el propuesto llevará a la identificación de Proyectos de Exportación tendientes a posicionar a la cosechadora de granos santafesina en el mercado internacional mediante la activa participación del sector privado y organismos técnicos nacionales y provinciales.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

ALEMANIA R.F.

21.5.87
8869781 COEC D

3.6.87- DE CONSEJERIA ECONOMICA DE LA EMBAJADA ARGENTINA BONN.
A CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

NRO. 295

REF.: COTIZACIONES VARIOS PRODUCTOS (RFA), SU TX NRO 296, 27-4

- A - ING. JUAN JOSE CIACERA

1. CONSULTADOS PRINCIPALES IMPORTADORES/MAYORISTAS ALEMANAS
MADERA PINO CONTRACHAPADA CON ALMA Y SUELA VACUNA CURTIDA
SOBRE PRECIOS ESTE MERCADO, OBTUVOSE SIGUIENTE INFORMACION:

- A) MADERA PINO CONTRACHAPADA CON ALMA (NAB 4415.390):
- PRECIO C+F ROTTERDAM APROX DM 1.200 A DM 1.500/M3
 - PRECIO VENTA PUBLICO, INCLUIDO 14 0/0 IVA APROX DM 2.150 A 2.700/M3
- B) SUELA VACUNA CURTIDA (NAB 4102.359)
- PRECIO C+F ROTTERDAM APROX DM 15,- A 30,-/M2
 - PRECIO VENTA PUBLICO, INCLUIDO 14 0/0 IVA APROX DM 32,- A 65,-/M2

2. ARANCELES:

- A) NAB 4415.390 0 0/0, ARGENTINA BENEFICIARIO SGP (DEMAS TERCEROS PAISES TRIBUTAN 10 0/0)
- B) NAB 4102.359 3 0/0, ARGENTINA BENEFICIARIO SGP (DEMAS TERCEROS PAISES TRIBUTAN 7 0/0)

5. POR RAZONES ORGANIZACION INTERNA TAREAS, INFORMACION RESPECTO
DEMAS PRODUCTOS SU LISTAS, SERA REHITIDA DIRECTAMENTE POR GFCO
HAMBURGO

ABEIN, CONSEJERO ECONOMICO

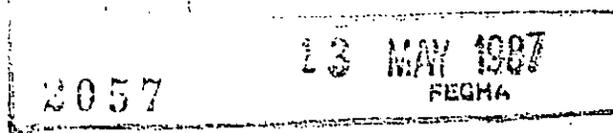
EXEDIENTE NRO
AGOSTURA 10
2456
3 JUN 1987
FECHA

Consulado General
de la
República Argentina

OFICINA COMERCIAL

An der Alster 17
2000 Hamburg 1
Tel. 24 65 28/29
Telex: 2173825 OFCO d

Consejo Federal de Inversiones
San Martín 871
1004 Buenos Aires
REPUBLICA ARGENTINA



At.: Sr. Ing. J.J. Ciacera

Hamburgo, 5 de mayo de 1987

Ref.: Su telex a Consej. Ec.
Bonn del 27.04.87
Pelo de conejo - miel

De mi mayor consideración,

Tengo el agrado de dirigirme a Ud. con el objeto de responder al telex de referencia que nos fuera enviado por la Consejería Económica en Bonn por motivos de organización interna de las tareas.

Adjunto a la presente nota me es grato enviarle un informe de mercado para los productos pelo de conejo de angora y miel.

El resto de los informes le serán remitidos a medida que se vayan completando los mismos.

Sin otro particular y esperando que estas informaciones le sean de utilidad, aprovecho la oportunidad para saludar a Ud. muy atentamente,



Lic. Roberto G. Reimondo
Secretario Comercial

Anexos

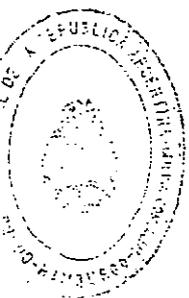
RR/mn

LA FEDERACION

Handwritten signature or initials at the bottom left of the page.

EL MERCADO ALEMAN DE MIEL

POS. NAË: 0406.000



MAYO 1967

OFICINA COMERCIAL HAMBURGO

OFICINA COMERCIAL

1. Información comercial sobre el mercado de miel en la República Federal de Alemania.

1.1. Producción interna y consumo:

Posición	unidad	1981	1982	1983	1984
Cantidad de colmenas	1000	1129	1118	1072	1147
Producción	1000 t	74,0	73,4	79,0	77,0
Importación	1000 t	74,3	75,8	66,4	73,9
Exportación	1000 t	13,0	13,0	9,4	10,4
Consumo alimenticio	1000 t	75,3	81,2	76,0	79,8
per cápita	g	1221	1317	1237	1307
en azúcares per cápita	g	977	1054	990	1046

Fuente: anuario estadístico de alimentación, agricultura y forestación: 1985

1.2. Origen de las importaciones

Entre 1983 y 1986, las importaciones alemanas de miel aumentaron en volumen un 31,5 %.

El principal proveedor de miel de la R.F.A. es México, con una participación del 30 %; la R.P. de China le sigue con el 20 %, y la Argentina, con el 12 % sigue ocupando el tercer lugar entre los proveedores de miel en 1986, al igual que en el año anterior.

En 1985, la Argentina alcanzó a cubrir el 14 % del total de las importaciones de miel, en 1984 el 6 %, en 1983 el 9 %.

1.3. Tipos de embalaje y presentación

Las importaciones de miel a la R.F.A. se realizan en t. bultos de hierro de 300 kg contenido neto, barnizados por dentro. La importación de miel en envases de contenido inferior a 1 kg (por ejemplo frascos de 500 gr) es relativamente insignificante.



4. Contenido sustancias insolubles en agua:
- a) en general máximo 0,1 %
 - b) miel prensada máximo 0,5 %
5. Contenido sustancias minerales (cenizas)
- a) en general
 - b) miel de melazo, sola o mezclada con miel natural máximo 1 %
6. Contenido de ácidos libres máximo 40 mili-equivalentes/kg
7. Índice diastasa y contenido de hidroximetilfurfurol (HMF):
- a) en general
 - b) miel de escaso contenido enzimas naturales (por ejemplo miel de cítricos)
 - índice diastasa mínimo 3
 - HMF máximo 15 mg/kg

Adjuntamos también fotocopia de la Resolución Nro. 321/85 de la Secretaría de Agricultura y Ganadería, referente a miel de exportación.

Según información de importadores alemanes del ramo, la miel blanca argentina es de calidad superior a la miel de la URSS o de la RP de China.

Para obtener los precios de las calidades más oscuras, debería deducirse del precio de miel blanca de 34 mm aproximadamente US\$ 25.- por cada clase más oscura.

Para miel blanca de menos de 34 mm (por ejemplo, blanco agua o extra blanco), no existe tampoco interés en este mercado, al igual que para clases más oscuras.

El flete para el transporte de miel de Buenos Aires a Hamburgo, según informaciones recibidas, oscilaría aprox. entre los USD 80.- y 85.-/tonelada.

En este mercado, la miel de exportación argentina es utilizada para mezclar con la de otras proveniencias.



1.6. Importación/Aranceles

Para la importación de este producto desde la Argentina, es cálido actualmenté un arancel de importación del 25 % sobre el valor CIF, dado que nuestro país está incluido dentro del sistema generalizado de preferencias. Otros terceros países pagan el 27 %.

2. Estadísticas de importación/exportación

Seguidamente se consignan las cifras de importación y de exportación a y de la República Federal de Alemania en los últimos tres años, desagregadas por volúmen, valor y principales países proveedores.

3. Importadores

Como anexo a la presente, se remite una nómina de potenciales importadores alemanes del ramo.

La correspondencia conviene ser llevada en idioma inglés, de no ser posible en alemán.

A la vez, debería proveerse información detallada de la empresa y de los productos ofrecidos, agregando referencia bancaria, capacidad de producción y/o exportación como asimismo todo otro dato que pueda ser de interés para el importador.

Anexos

RR/us



IMPORTACION DE: MIEL NATURAL

POSICION HAB: 0406.000

ARANCELES: DENTRO DEL SGP, ARGENTINA PAGA EL 25 %
OTROS TERCEROS PAISES PAGAN EL 27 %

LAS CANTIDADES SE EXPRESAN EN TONELADAS.
EL VALOR REGISTRADO ES EN MILES DE MARCOS ALEMANES

PAIS	1983		1984		1985		1986	
	CANT	VALOR	CANT	VALOR	CANT	VALOR	CANT	VALOR
<u>IMPORTACIONES</u>								
<u>TOTALES:</u>	66385	166850	73950	181552	78771	191414	87323	192761
CEE:	1278	8401	1967	11052	1320	4247	1777	10044
NORUEGA	43	286	55	302	214	1432	122	906
ESPAÑA	345	1530	552	2389	496	2444	604	2750
YUGOSLAVIA	373	1313	687	2270	920	2973	393	1340
TURQUIA	1095	4152	1328	4759	460	2150	1917	7770
URSS	3722	7460	10275	19725	11929	23026	5924	10442
CHECOESLOVAQUIA	833	2491	1657	4943	2462	6080	1140	3426
HUNGRÍA	2648	6504	4296	9585	3424	9022	4052	10228
RUMANIA	1556	4105	2053	4905	1504	4540	628	1873
BULGARIA	1931	4477	1105	2922	734	1731	1383	2831
OTROS	877	2777	777	2777	777	2777	415	1277
CANADA	1111	3111	1000	3000	1000	3000	1111	3111
MEXICO	18032	43786	21009	49104	18032	41593	28832	53303
GUATEMALA	1368	3998	1720	5029	1365	4115	1617	4111
BELIZE	35	106	-	-	-	-	-	-
HONDURAS	248	623	233	549	-	-	-	-
EL SALVADOR	1887	4492	1580	3721	1101	2553	1153	2340
COSTA RICA	168	405	177	428	138	360	-	-
CUBA	1556	3587	2462	5349	3138	6934	2161	4165
HAITI	50	130	-	-	-	-	-	-
REPUBLICA DOMINICANA	68	178	-	-	-	-	-	-
CHILE	1219	2940	1143	2709	1776	4274	1036	2126
URUGUAY	1231	2690	1121	2501	1321	2926	2097	3935
ARGENTINA	5888	14416	4256	10493	11141	24013	10396	20776
CHINA	16773	35925	9724	21849	7259	17915	17796	33425
AUSTRALIA	1675	3531	819	1899	3122	6503	3759	7040
NUEVA ZELANDA	332	1246	230	913	948	3192	1471	4825
POLONIA	-	-	2361	5841	3640	8283	751	2251
<u>EXPORTACIONES</u>								
<u>TOTALES:</u>	9409	39128	10376	42577	13906	55100	16020	63594

FUENTE: OFICINA FEDERAL DE ESTADÍSTICAS



IMPORTADORES ALEMANES DE MIEL

BEY & CO. IMPORT-EXPORT GMBH
TANNENALLEE
2057 REINBEK-NEUSCHÖNNINGSTEDT
TELEF.: (040) 7110091
TELEX : 211918 HABEY D

HEINZ-GÜNTHER SCHUMACHER GMBH
P.O.B. 1147
2110 BUCHHOLZ I.D.N.
TELEF.: (04181) 7026
TELEX : 2189397 HEGU D

ALFRED WOLFF
GR. BAECKERSTR. 13
2000 HAMBURG 1
TELEF.: (040) 362971
TELEX : 211778/213096 ALW D

STRUCK & ELLBECK GMBH
PIEKHUBEN 5
2000 HAMBURG 11
TELEF.: (040) 362466
TELEX : 214859 SEHAM D

JESSEN & JESSEN
LANGE MUEHREN 9
2000 HAMBURG 1
TELEF.: (040) 3014-1
TELEX: 2162139 JES D

HERMANN KEMME
TEILFELD 8
2000 HAMBURG 11
TELEF.: (040) 366563
TELEX : 213417 KEMME D



ALLWEX FOOD TRADING GMBH
AUF DEM SANDE 1
2000 HAMBURG 11
TELEF.: (040) 362712
TELEX : 215385 ALLWX D

WALTER RIEMER GMBH
HERMANNSTR. 40
2000 HAMBURG 1
TELEF.: (040) 337355
TELEX : 2162832 RIME D

MEGO GMBH
GUTENBERGSTR. 47
2000 HAMBURG 11
TELEF.: (040) 324061
TELEX: 2161873 MEGO D

WERNER A. BOCK KG
WILHELM-STEIN-WEG 10
2000 HAMBURG 63
TELEF.: (040) 5386041
TELEX : 214369 WBOCK D

C.G. HELLING & CO.
BILLSTR. 87
2000 HAMBURG 28
TELEF.: (040) 781686
TELEX : 2163568 CGH D

PITTREX GMBH
WANDSBEKER ZOLLSTR. 15-17
2000 HAMBURG 70
TELEF.: (040) 6829091
TELEX : 2155246 LINE D

RESOLUCION N° 321/85 DE LA SECRETARIA DE
AGRICULTURA Y GANADERIA

Miel (Exportación). Créase el Registro de
exportadores de Miel.

Buenos Aires, 6 de junio de 1985

VISTO la Ley N° 13.284, Código Alimentario Argentino y

el Decreto Nro. 2.692 del 23 de octubre de 1979, y CONSIDERAN-
DO: Que es necesario reglamentar los Artículos 3° y 4° del mis-
mo.

Por ello,

El Secretario de Agricultura y Ganadería

Resuelve:

ARTICULO 1° - La Dirección Nacional de Fiscalización y
Comercialización Ganadera a través del Servicio Nacional de
Producción y Comercialización Animal (Área de Trabajo de Gran-
ja), intervendrá toda partida de miel con destino a la expor-
tación, a los efectos de establecer el cumplimiento de las
normas referidas a su calidad por el Código Alimentario Ar-
gentino en general del país, así como su inscripción y registra-
ción de origen estadístico.

ART. 2° - A los fines expresados en el artículo anterior,
el Área de Trabajo de Granja inspeccionará los embarques que
se realicen y procederá a la extracción de muestras, que se-
rán remitidas al Servicio Nacional de Laboratorios de Produc-
tos Ganaderos para su análisis.

ART. 3° - La tramitación de los permisos de embarque de-
berá realizarse con una anticipación no menor de quince (15)
días a la fecha del mismo, por ante el Área de Trabajo de
Granja.

ART. 4° - Las mieles que se exporten deberán responder a
las características determinadas por el Código Alimentario Ar-
gentino, en lo que respecta a sus condiciones bromatológicas
y a la clasificación comercial y técnica de color, que se ex-
presa a continuación:

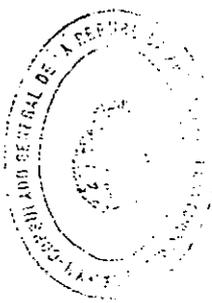
Escala comercial de color	Ecuivalencia en la Escala técnica PFND		
Blanco agua	1	a	8 mm
Extra blanco	8	a	16,5 mm
Blanco	16,5	a	34 mm
Ambar extra claro	34	a	50 mm
Ambar claro	50	a	85 mm
Ambar	85	a	114 mm
Oscuro	más	de	114 mm

ART. 5° - Las muestras para verificar la calidad de la
miel destinada a la exportación serán extraídas de envases
correctamente individualizados, en los cuales deberá constar,
nombre de la firma exportadora, marca y número correspon-
diente al tanto de la partida.

ART. 6° - El análisis de la calidad de la miel, será
efectuado por el Servicio Nacional de Laboratorios de Produc-
tos Ganaderos, o por laboratorios oficiales o de organismos
nacionales, con los cuales la Dirección Nacional de Fiscaliza-
ción y Comercialización Ganadera, celebre convenios al efec-
to.

ART. 7° - Créase el Registro de Exportadores de Miel que
funcionará en el Área de Trabajo de Granja, dependiente del
Servicio Nacional de Producción y Comercialización Animal.

ART. 8° - La Dirección Nacional de Fiscalización y Comer-
cialización Ganadera, fijará las normas complementarias, ne-
cesarias para implementar el cumplimiento de la presente reso-
lución.



*Consulado General
de la
República Argentina*

OFICINA COMERCIAL

An der Alster 17
2000 Hamburg 1
Tel. 24 65 28/29
Telex: 2173825 OFCO d

PELO DE CONEJO DE ANGORA

Mayo, 1987



OFICINA COMERCIAL

1. Información comercial sobre el mercado de pelo de conejo de angora en la República Federal de Alemania.

1.1. Producción interna:

La República Federal de Alemania no dispone de producción propia del producto en mención, dependiendo el abastecimiento de este mercado totalmente de las importaciones.

1.2. Utilización o aplicación del producto

1.3. Origen de las importaciones

El principal proveedor de este producto es China según se deduce de las estadísticas de importaciones y por comentarios obtenidos de los importadores alemanes.

1.4. Tipos de embalajes y presentación

Este producto es empacado en cartones, el peso y la cantidad va a criterio del exportador.

1.5. Precios

Según comentarios de importadores locales, los precios actuales oscilarían entre U.S. dólares 30,- y 34,- c+f por kg.

1.6. Características

Los standards de calidad de pelo de conejo de angora se rigen por las calidades del producto chino.

La calidad de los pelos depende siempre de la pureza, de la longitud y del color.

Para que el pelo de conejo de angora corresponde a la calidad I, debe reunir los siguientes requisitos: pureza: prácticamente total, longitud del pelo: entre 4 y 5 cm, color: blanco.

A partir de estos requisitos, se forman las calidades II y III.



1.7. Requisitos de importación

Bajo la posición 53.02.930, de la tarifa aduanera alemana, la importación de pelo de conejo de angora es libre.

1.8 Comentarios generales

Los importadores alemanes en este año se vieron en serias dificultades dado que la R.P. de China, había ofrecido grandes cantidades, con las que se vió imposibilitada de cumplir con sus ofertas. Esto llevó a una paralización del mercado.

Además este es un producto que depende en su mayor parte de las importaciones de la República Federal de Alemania, lo que se ve afectado por las dificultades económicas que se están experimentando en este momento.

2. Estadísticas de importación - exportación

Adjunto al presente informe se consignan las cifras de importación y exportación de la República Federal de Alemania en los últimos cuatro años, desagregadas por volúmen, valor y principales proveedores.

Nuestro país figura en los años 1984, 1985 y mitad de 1986 con 26 toneladas, cifra esta que representa el 3.38% del total de las importaciones dentro de este período.

IMPORTACION DE: PELO DE CONEJO DE ANGORA

PERIODO: MARZO 1984

ARANCEL: Libre

LAS CANTIDADES SE EXPRESAN POR TONELADAS
EL VALOR REGISTRADO ES EN MILES DE DOLARES ESTADOUNIDENSES

PAIS	1984		1985		1986	
	CANT	VALOR	CANT	VALOR	CANT	VALOR
<u>IMPORTACIONES TOTALES</u>	409	9956	235	9449	233	10598
CEE	38	754	2	1044	9	382
SUECIA	8	299	2	100	16	1032
HUNGERIA	6	176	16	415	10	572
CHINA	350	8469	252	1170	136	5786
CHILE	2	135	11	561	49	2262
SUDAFRICA	3	43	-	-	-	-
ARGENTINA	2	(62)	10	819	11	527
HONG KONG	-	-	7	214	-	-
<u>EXPORTACIONES TOTALES:</u>	193	5172	116	5323	102	3724

FUENTE: OFICINA FEDERAL DE ESTADISTICAS

IMPORTADORES ALEMANES DE PELO DE CONEJO DE ANGORA

Firma C.R. Rasmuss und Co.

persona de contacto Sr. Saathhoff o Sr. Haustein

Glockengiesserwall 2
2000 Hamburg 1
tel. 040- 330670
tlx. 2162386

Esta firma demuestra mucho interés por recibir ofertas. Es importante mandar muestras entre 400 y 500 gramos. El precio posible por obtenerse depende de la calidad ofrecida.

Firma Siemssen und Co.

persona de contacto Sr. Seidensticker

Postfach 1849
2000 Hamburg 13

Esta firma se interesa por los tipos I y II. También necesita muestras para poder fijar precios.

Firma Fink

persona de contacto Sr. Fink - propietario

Postfach 930245
2102 Hamburg 93
tel. 040 - 751659
tlx. 2163411

Esta firma se encuentra muy interesada por recibir ofertas. Necesitan muestras.

Firma Helmuth Hansen

persona de contacto Sr. Hansen

Mattentwiete 1
2000 Hamburg 11
tel. 040-367824
tlx. 213938



32/0305

Borsten und Tierhaare, Export, Import und Großhandel

siehe auch:

320301 Textilfischstoffe, Import
320395 Borsten- und Tierhaarzurichtereien

- ▶ 8909 Brechhofen
Abraham & Sohn OHG, Fritz, Röllnersdorfer Weg 1
T (09822) 231
- ▶ 6000 Frankfurt am Main
Jung & Co, Conrad, Brühlstr 37, -50 T (069)
574029
- Michael, Brian F, Klarast. rd., -50, T (069) 512416
- ▶ 5270 Gummersbach
Thiel KG, Karl, Talstr 7 T (02261) 65225

▶ 2200 Hamburg

Hans W. B. Fenck

Am Alten Schlechthof 12-16
Postfach 930245, 2102 Hamburg S3
Telefon (0 40) S.-Nr. 75 15 59
Telefax 2 160411

Rausche, Rudolf, Im Kirchacker 1A, -Tannenkrön
T (07626) 7224

- ▶ 3012 Langenhagen
Willig, Heinz, Emil-von-Bahring-Str 50 T (0511)
733342
- ▶ 8821 Langfurth, Mittell.
Gaubler, Friedrich, Schulfeldweg 5 Oberkemm-
tlen T (09856) 508
- Lechner, Fritz, Streitgasse 11, -Oberkemm-
tlen T (09856) 505
- ▶ 8000 München
Salzmann KG, Odeonsplatz 12, -22 T (069) 297342
- ▶ 6374 Steinbach (Taunus) -
Heinrich, Joh Wilhelm, Bahnstr 19 T (05171)
71157
- ▶ 7000 Stuttgart
Hessenberger, Robert, Uhlenstr 7, -1 T (0711)
482754
- ▶ 5800 Wuppertal
Brunker, He., -Hindl 115, -1 T (0202) 780068

32/0306

Borsten- und Tierhaarzurichtereien

siehe auch:

320305 Borsten und Tierhaare, Export, Import und
Großhandel

320397 Borstenfaserstoffe, Borstenrohstoffe

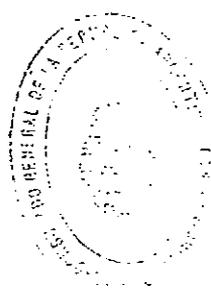
- ▶ 8702 Allerheim
Seitz KG, Franz, Unterallertheim T (05207) 255
Puschhaarzurichterei
- ▶ 2835 Beckeln
Ungethau KG, Max, Zweigbetrieb T (04244) 285
- ▶ 3559 Burgwedel
Holmüller KG, Paul, Steinweg 35, -Wiesefeld
T (05451) 6330
- ▶ 8801 Dettleha, Forst
Gertler KG, Ludwig, Erlanger Str 23, -Roh-
brunn T (09855) 239
- Reube, Karl, Brodweg 3, -Großhübenbrunn
T (09855) 578 Rohhaarzurichterei
- ▶ 8834 Dintelsbun
Müller KG, Leonhard, Cratzshauer Str 35
T (09851) 2312 Fäuserhaarzurichterei
- ▶ 8501 Durnmenon, Mittell.
Fas, Heinrich, Am Spornplatz 2 T (09855) 271

Kert, Emil, Tomballenstr 1 T (09856) 209 Pinsel-
haarzurichterei

- Mack, O, Mühlengasse 9 T (09856) 233
- Mayer & Sohn, Alois, Schöplinger Str 3
T (09856) 205 Pinselhaarzurichterei
- Seitz, Bernhard, Papillenweg 6 T (09856) 234 Pi-
selhaarzurichterei
- Strobel, Robert, Thust 11 T (09856) 257
- ▶ 3501 Espenau
Kunze KG, Georg, Hebenkirchner Str 21, -Mo-
schehol T (05673) 7911
- Kunze, W & H, Hainhofstr 40, -Monchehol
T (05673) 2115
- ▶ 8808 Feuchtwangn
Engler, Karl, Bahnh. 11 T (09856) 202

▶ 7074 Filderstadt

- Horz, Gerhard, Klingenstr 10 T (0711) 771217
- ▶ 8510 Fürth
Dellner & Co KG, Gerson, Friedrichstr 17 T (0911)
774921 Pinselhaarzurichterei
- ▶ 2214 Hohenlockstedt
Luch & Co, Johannes, Betriebsstelle, Wilhelmstr-
ße 1 (04626) 2291
- ▶ 3152 Hasede
Klingner, Robert, Am Kaltschacht 2 T (05172)
6303
- ▶ 2210 Itzehoe
Maupl, Otto, Talendener Str 135 T (04621) 75518
- ▶ 6921 Langstett, Mittell.
Pogg & Sohn, August, Hauptstr 34 T (09856) 568
Puschhaarzurichterei
- ▶ 6312 Laubach
Pitz, Bertram, Lindenstr 21, -Münster T (06405)
1410
- ▶ 2642 Lolme
Banner, Wilh, Dräger Str 1 (04442) 3576
- ▶ 6223 Lorch
Wallenrodter & Co KG, Alf, Burg, -Wollmer-
scheid T (09475) 891
- ▶ 6801 Schönbach
Grunn KG, Friedrich & Wilhelm, Friedrichstr 10
T (09357) 262
- ▶ 3549 Volkmarshausen
Kunze GmbH, Karl, Am Stadtbruch T (05693)
291
- ▶ 3304 Winchburg
Erlarth & Sommer, Günth, Celler Str 17
T (05403) 5225
- ▶ 6502 Winndorf
Krautholz, Anna, Pfaffen Gäßchen 11 T (05202)
2178 Pinselhaarzurichterei



BRASIL

2 JUN 1987

2634

JUN 12 87 17:36

21100CFI ARQ
21100CFI AR
PROTECCION AR
DE OFICINA COMERCIAL EN RIO DE JANEIRO

NR 147 12.6.87

FAVOR RETRANSMITIR A CONSEJO FED. INVERSIONES TX 21180 CFI AR

ATTE. ING JUAN JOSE CIACERA
SUS TELEX 303 Y 324, REF: CRECSNNEA PROSALER.

SE RESUMEN SEGUIDAMENTE CONDICIONES GENERALES PARA IMPORTACION
EN BRASIL DE LOS PRODUCTOS SOLICITADOS:

- 1) LECHE EN POLVO PARCIALMENTE DESCREMADA TAB 04.02.02.02
IMPORTACION SUSPENDIDA (CIRC CADEX 172)
- 2) HUEVOS FRESCOS DE GALLINA PARA CONSUMO TAB 04.05.01.02
PRODUCTO NEGOCIADO, TRIBUTA 4,95 0/0 EN LA IMPORTACION
PRECIO MAYORISTA: CAJA 30 DOC - CZ 750,00 (DLS 21)
IMPORTADORES:
IMP. EXP. SANTO ANTONIO LTDA. TEL. (0512) 42-7500
- 3) MIEL DE ABEJAS TAB 04.03.00.00
PRODUCTO NEGOCIADO, TRIBUTA 14,85 0/0 EN LA IMPORTACION
PRECIO SECTOR IMPORTADOR = SIN COTIZACION
IMPORTADORES:
LACESA - INDS. DE LATICIARIOS S/A TX. (011) 23670 LAPA BR
DANTRADE CIA. DE COM. INTERNACIONAL TX. (051) 1522 DANT BR
AURORA IND. E COM. DE PRODS. ALIM. LTDA. TX. (011) 22216 AIFA BR
PRODS. ALIM. CORSETTI S/A IND. E COM. TX. (054) 2157 PACU BR
- 4) ARROZ BLANQUEADO TAB 10.06.03.00
PRODUCTO NEGOCIADO, EXCENTO DE DERECHOS HASTA 80.000 TONS
PASADO ESA COTA TRIBUTA 24,75 0/0 DERECHO IMPORTACION
PRECIO SECTOR IMPORTADOR: SIN COTIZACION
PRECIOS MAYORISTA: TIPO 3 AGULHINHA CZ 580,00 (DLS16,1) BOLSA
80 KGS.
PRECIOS PAGOS AL PRODUCTOR: TIPO 3 AMARILLO CZ 520,00 (DLS14,4)
BOLSA
IMPORTADORES:
INDUS DA BRILHA COM. E IND. S/A TX. (001) 22448 CO BR
INDUS DA BRILHA COM. E IND. S/A TX. (001) 22448 CO BR

PRODUCTO NEGOCIADO TRIBUTA UN 45.05 0/0
PRODUCTO CON BUENA DEMANDA PERO SOLO PARA REEXPORTACION
(DRAW-BACK)

COTIZACIONES SOLO OBTENIBLES CON MAYORES ESPECIFICACIONES, CON-
TACTAR IMPORTADORES:

CORBETTA S/A IND. E COM. TX. (051) 2050 CORB BR.
HAAS S/A IND. E COM. TX. (047) 3410 HCAL BR
PAQUETA CAL; ADUS LTDA. TX. (051) 2477 PAQT BR
S/A CURTUME CARIUCA TX (021) 32497 CCAR BR

6) MADERA MACHINDRADA TAB 44.15.02.01
PRODUCTO NEGOCIADO, TRIBUTA UN 21 0/0 DERECHO IMPORTACION
OFERTAS DIRIGIRLAS A:

IMPORTADORES:
HICKMANN IND. DE MADEIRAS LTDA. TEL. (0512) 42-0744 ✓
MADEGIL IND. E COM. DE MADEIRAS LTDA. TEL. (0455) 73-2489
MADEIRAS PEROLA LTDA. TEL. (0465) 56-1214
IMP. E EXP. VISAU LTDA. TEL. (0446) 47-1591

7) ROLLIZOS DE MADERA TAB 44.03.99.99
PRODUCTO NEGOCIADO, TRIBUTA UN 18 0/0 DERECHO IMPORTACION
OFERTAS DIRIGIRLAS A:

IMPORTADORES:
INSERTA MADEIRAS IMP. E EXP. LTDA. TEL. (0442) 474-1369

8) TERCEADO FENOLICO TAB 44.15.01.00
PRODUCTO DE IMPORTACION SUSPENDIDA (CIRC CACEX 172)
SOLO EXCEPTUADAS LAS MADERAS PARA INSTRUMENTOS MUSICALES
IMPORTADORES:

TRANSFORMADORES UNIAO LTDA. TX. (011) 53040 TUSA BR.
MADEPRADO S/A IND. MADEIREIRA TX. (0542) 335 EXSL BR

9) MADERA CONTRACHAPADA DE PINO TAB 44.15.02.00
PRODUCTO DE IMPORTACION SUSPENDIDA (CIRC CACEX 172)

10) COSECHADORAS AUTOPROPULSADAS TAB 64.25.01.01
SOLO ESTAN NEGOCIADAS, CON EXCEPCION DERECHOS IMPORTACION
LAS COSECHADORAS PARA GRANOS Y CEREALES (PROTOCOLO B. DE
CAPITAL)

IMPORTADORES:
EMPRESA BRAS. DE PESQ. AGRUP. TX. (051) 1620 EBPA BR
SECRET. DE AGRICULTURA E ABAST. TX. (0482) 107 SEIA BR

PASE A:

- SECRETARIA GENERAL
- DIR. CO. DE PLAN. TECNICA
- DIR. DE SERVICIOS ECONOMICOS
- DIR. DE...
- COM. PERMANENTE
- ASAMBLEA

SALUDOS - SEC LAYUS

LAYUS - AMOROSO

13055SECIU AR
2130009CGAR BRP
21160CFI AR
13055SECIU ARMHMH

13055SECIU AR

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

CANADA

EXPEDIENTE N°	
Agregado N°	
	25 ABR 1987
1786	RECMA

21180003 AR
ECONEMBAR OTT

ECONEMBAR OTT

OTTAWA,
28/4/87

VS-100 CONSEJERO FEDERAL INVERSIONES TX 33 21180 CFI AR

ATENCION: ING. J.J. CIACERA

REF. CRECE NEA-PROSALER-CANADA/SU TX DEL 27/4/87.

TRATAMIENTO ARANCELARIO: SE DESPACHAN POR ITEM 40916-1= COMBINADAS AUTOPROPULSADAS Y ENTRAN LIBRE DE RECARGO TANTO BAJO TRATAMIENTO NACION MAS FAVORECIDA COMO BAJO SGP.

IMPORTACIONES ULTIMOS TRES AÑOS: (CON TRES PRINCIPALES PROVEEDORES).

AÑO	TOTAL	EEUU	RUMANIA	REP FED ALEM	OTROS
1984	138.924	138.445	252	202	
1985	130.103	129.416	597	49	
1986 (1)	178.229	171.374	5.857	704	

(1) LAS CIFRAS DE 1986 INCLUYEN LAS COMBINADAS NO-AUTOPROPULSADAS, QUE TRADICIONALMENTE REPRESENTAN APROXIMADAMENTE EL 3 0/0 DEL TOTAL.

LAMENTABLEMENTE IMPORTACIONES CANADIENSES NO SE ENCUENTRAN DISCRIMINADAS POR TAMAÑO CILINDROS.

TRATARASE DE OBTENER PRECIOS MINORISTAS LOCALES EN CUANTO A LOS CIF/MAYORISTAS RESULTA MUY DIFICIL OBTENERLOS POR CONSIDERARLOS LAS EMPRESAS PRIVATIVOS DE SU COMERCIO. NO OUSTANTE PUEDEN OBTENER UNA IDEA DE LOS PRECIOS INDICATIVOS PROYECTO ESTADISTICOS POR PRINCIPALES ORIGENES DE LAS CIFRAS SUMINISTRADAS.

DADO QUE PRINCIPAL ABASTECEDOR DE ESTE TIPO DE MAQUINARIA AGRICOLA A CANADA ES EEUU, SUGIERO OBTENGAN DE LAS CONSEJERIAS EN DICHO PAIS LAS COTIZACIONES DE LOS PRODUCTORES ESTADOUNIDENSIS.

ATENTAMENTE,
ALFREDO ALCURTA,
MINISTRO CONSEJERO ECONOMICO Y COMERCIAL
EMBAJADA ARGENTINA- OTTAWA-CANADA
NUESTRO TX 053 3250 ECONUEMBAR OTT

SECRETARIA DE ECONOMIA
Y FINANZAS
BARRIO BELLA VISTA
BOCA RATON, FLORIDA 33433
TEL: (305) 486-1000

21180003 AR
ECONEMBAR OTT

4-2-87

EXPEDIENTE N° _____
Agregado N° _____
821 30 ABR 1987
FECHA

⊕
211300FI AR
ECUNEMBAR OTT
⊕
211300FI AR
ECUNEMBAR OTT

OTTAWA,
29/4/87

VS-102 CONS FED INVERSIONES TX 33 21180 CFI AR

ATENCION: ING. J.J. CIACERA

AMPLIO MI TX VS-100/COMBINADAS AUTOPROPULSADAS.

EMPRESA LOCAL COMUNICO SIGUIENTE INFORMACION:

A) PRECIO FUERA ANTA PARA COMBINADA AUTOPROPULSADA MARCA UTB=MOTOR PERKINS, CON CABINA SIN AIRE ACONDICIONADO NI ACCESORIOS=CILINDRO DE 47 PULGADAS=CURSOR HEATHER DE 12 PIES DE PICK UP: CAN\$ 41.110,00 (OFRECIENDOSE HASTA UN 23 0/0 DE DESCUENTOS EN LA ACTUALIDAD).

B) KASSEY FERGUSON= CILINDRO DE 50 PULGADAS= CON TODOS LOS OPCIONALES= AL CONSUMIDOR: CAN \$ 99.557,00 EL CONCESIONARIO PUEDE OBTENER ESTA MAQUINA POR APROXIMADAMENTE CAN \$ 60.000,00.

SEGUN EMPRESA CONSULTADA EQUIPOS DE 90 CM DE CILINDRO SERIAN MUY CHICOS PARA EL MERCADO CANADIENSE. DESCONOCIAN PRECIO.

ATENTAMENTE,
ALFREDO ALCORTA,
MINISTRO CONSEJERO ECONOMICO Y COMERCIAL,
EMBAJADA ARGENTINA EN OTTAWA-CANADA

⊕
211300FI AR
ECUNEMBAR O

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

COREA DEL SUR

SEUL, 15/07/87

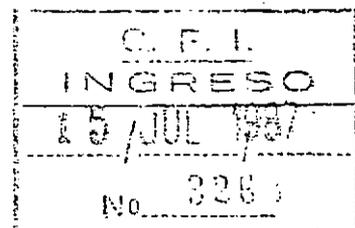
: ING. JUAN JOSE CIACERA
SECRETARIO GENERAL DEL CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES
E : CONSEJERIA ECO. SEUL - COREA

RE SU TUAL 336

ESUNO INFORMACION PRECIO Y ESTADISTICA DE INFORMACION MERCADO REMI-
IDA POR NOTA :

PRECIOS

ORIGEN	PRECIOS(USD)/CBM	CONDICION
EE.UU.	78	CIF
CANADA	58	CIF
CHILE	50-51 (1)	CIF
N.ZELANDIA	52	CIF



(1) SEGUN EMBAJADA CHILE PRECIO ENTRE 50 Y 55 USD/CBM CIF.-

IMPORTACION DEL AÑO 1986

4405.0201 CEDAR

4405.0203 RED PINE

PAIS	CANTIDAD(MT)	VALOR(USD)	PAIS	CANTIDAD(MT)	VALOR(USD)
JAPON	3.055	901.078	EE.UU.	42	4.854
CANADA	4.239	633.134	OTROS	105	11.250
EE.UU.	150.820	17.047.400	TOTAL	147	16.104
TOTAL	144.144	19.152.272			

4405.0202 OREGON PINE

4405.0299 OTROS(SALICUS N VE-
REER LUGS, OI CONIFERUS SPECIES)

PAIS	CANTIDAD(MT)	VALOR(USD)	PAIS	CANTIDAD(MT)	VALOR(USD)
JAPON	1.047.33	7.701.794	JAPON	31	0.100
EE.UU.	1.357.157	115.091.008	THAILANDIA	22	1.901
CHILE	2.777	177.013	CANADA	3.431	400.273
N.ZELANDIA	14.733	935.385	EE.UU.	2.138	2.072.50
OTROS	3.855	275.385	CHILE	440.676	20.851.839
TOTAL	1.483.355	127.241.503	CAMERUN	41	27.414
			N.ZELANDIA	70.314	4.303.584
			OTROS	7.750	530.679
			TOTAL	590.593	34.084.900

CRISTO

SECRETARIO GENERAL

EGIPTO

Publicacion No. 61870

Egipto

MAY 05 87 11:00
AR
21130 CFI
13055 SECIO AR

EL CAIRO

RR 70

ING. JUAN JOSE CIACERA
SU GEN DEL CONSEJO FED DE INVERSIONES
PRECIO CIF 2.100 US\$/TRM

RECIBO
N.º 1870
6 MAY 1987
FECHA

		LIBRO	PRECIOS EN L.E.		
PESO/GMS	MAYORISTA	MINORISTA	CONSUMO	PAWFKKUNIDAD	
SACO 400 (2)	45,02	67,51		2,17	
SACO 900 (1)	48,02	50,43		4,62	
LATA 2500 (0)	62,10	64,41		11,80	

EL CONTENIDO DE ESTERIOS GRPSA DE 2,8- 3 0/0
1 US\$ = L.E. (EN EL MERCADO LIBRE)

FAVOR RETRANSMITIR A TX 21130 CFI AR

AL AREZ DE TOLEDO

RECTIFICACION
1 US\$ = 2 L.E.
PRECIO ARRIBA

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

ESPAÑA

2110011 AR

NOTICIAS E INFORMACIONES VIA FAX TELEF 274130, MARQUE CATALOGO.

2110011 AR
274130 BROND E

2660
13 JUN 1987
FECHA

DE CONEC MADRID

A: SECRETARIO GENERAL CONSEJO FEDERAL INVERSIONES. AT. ING: CACACERA. TX. 21180 CFI AR 12/6/87

NR 100 D). SUS TX. 299 Y 323. INFORMACION SOLICITADA FUE REMITIDA SICIO POR TX. 151 DE FECHA 8/5/87 PARA SU RETRANSMISION, CUYO TEXTO SE REPRODUCE NUEVAMENTE:

1.- OPERADORES INFORMAN QUE DESDE HACE 20 DIAS NO RECIBEN COTIZACIONES DE ARGENTINA.

ALRELA HA RECIBIDO ULTIMA COTIZACION DE HACE TRES SEMANAS - USS. 900 CANDE VALENCIA PARA 34 MM. BLANCA. MIEL ESPANOLA GRANEL MAYORISTA 175/130 PESETAS/KILO (USS. 1,41/1,45 KGS.).

JATIE SURRIGES RECIBIO OFERTA A USS. 840 CONDICIONES IDEM ANTERIOR.

2.- RUEGO RETRANSMITIR EL MISMO TEXTO AL CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES TX. 99. 21180 CFI - ATT. J.J. CIACERA - REF. NO. 299 CRUCE NEA PRUSALER. (GARCIA).

274130 BROND E

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

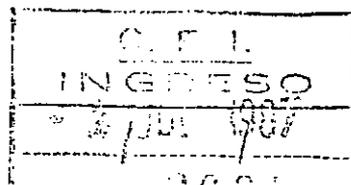
ESTADOS UNIDOS

Embajada
de la
República Argentina

Consejería Económica

Washington, D.C., 17 de junio de 1987.-

Nº 501
A.98



Ing. Juan Cicera
Comité Económico
Buenos Aires

De mi consideración:

Por la presente acuso recibo de su telex del 19 de junio último solicitando información sobre diversos productos. Le adjunto a la presente copia del tratamiento arancelario, estadísticas de importación y listados de importadores de miel, maderas, suelas para calzado, químicos industriales, muebles de madera y tomates.

Por otra parte vuelvo a reiterar lo mencionado en la Nota Nº 189 del 11 de marzo ppdo. dirigida a ese Consejo, en el sentido de que pueden dirigirse a la Secretaría de Industria y Comercio Exterior, Dirección Nacional de Bilaterales, a quienes se les envía regularmente información sobre el mercado de los Estados Unidos.

Sin otro particular, saludo a Ud. muy atentamente.

FRANCISCO FRASER
Ministro Consejero
Económico y Comercial

EA/ge.

SECRETARÍA PERMANENTE

FOLIO 157

TARIFF SCHEDULES OF THE UNITED STATES ANNOTATED (1987)

SCHEDULE 1. - ANIMAL AND VEGETABLE PRODUCTS
Part 10. - Sugars; Cocoa; Confectionery

Page 1-72

1 - 10 - A
155.35 - 155.75

Item	Stat. Suf- fix	Articles	Units of Quantity	Rates of Duty		
				1	Special	2
155.35	00	Sugars, sirups, and molasses, derived from sugar cane or sugar beets (con.): Not principally of crystalline structure and not in dry amorphous form (con.): Other.....	Gal.....	2.9c per gal.	Free (A,E,I)	6.8c per gal.
155.36		If products of Cuba.....		2.1c per gal.(s)		
155.40	00	Sugars, sirups, molasses, and mixtures thereof; all the foregoing derived from sugar cane or sugar beets and containing soluble non-sugar solids (excluding any foreign substance that may have been added or developed in the product) equal to over 6% by weight of the total soluble solids, if imported for use other than (a) the commercial extraction of sugar, or (b) human consumption.....	Gal. v 1/ Lb. total sugars	0.012c per lb. of total sugars	Free (A,E,I)	0.03c per lb. of total sugars
155.41		If products of Cuba.....		0.01c per lb. of total sugars (s)		
155.50	00	Maple sugar.....	Lb.....	Free		0c per lb.
155.55	00	Maple sirup.....	Lb.....	Free		4c per lb.
155.60	00	Dextrose.....	Lb.....	1.6c per lb.	Free (A,E) 0.5c per lb. (I)	2c per lb.
155.65	00	Dextrose sirup.....	Lb.....	1.6c per lb.	Free (E) 0.5c per lb. (I)	2c per lb.
155.70	20	Honey..... Packaged for retail sale.....	Lb.	1c per lb.	Free (E,I)	3c per lb.
	40	Other:				
	60	Extra light amber and lighter.....	Lb.			
		Light amber and darker.....	Lb.			
155.75		Sugars, sirups, and molasses, described in this subpart, flavored; and sirups, flavored or unflavored, consisting of blends of any of the products described in this subpart.....		6c ad val. 2/ 3'	Free (A,E,I)	6c ad val.
	20	High fructose sirup derived solely from starches...	Lb.			
	40	Other.....	Lb.			

(s) = Suspendd. See general headnote 3(E).

1/ Report gallons of dried molasses on basis of 6 pounds total sugars to one gallon.

2/ Certain blended sirups subject to quota. See item 955.10 in part 3, Appendix to the Tariff Schedules.

3/ Certain sugar derived from sugar cane or sugar beets subject to quota. See items 955.10 and 955.15 in part 3, Appendix to the Tariff Schedules.

Table 1. TSUSA Commodity by Country of Origin—Continued

For information on coverage, compiling procedures, sources of error in the data, the symbols OTH CTY, UNITY and definitions of import valuations and charges. Numeric codes preceding country descriptions are the following: 1—country of shipment, country of origin unknown; 2—items imported under Tariff Provision 807.00; 3—items imported under Tariff Provision 806.30; and 4—items imported under the Generalized System of Preferences of the Trade Act of 1974; 5—Certified Hand-Loomed and Fabric Products; 6—Foreign Trade Zone Privileged status; and 6—Foreign Trade Zone Non-Privileged status.

TSUSA commodity number, description, and unit of quantity					TSUSA commodity number, description, and unit of quantity						
Commodity	Net quantity	Value (1,000 dollars)				Country of origin	Net quantity	Value (1,000 dollars)			
		Customs	Customs	C.I.T.	Charges			Customs	Customs	C.I.T.	Charges
SCHEDULE 1. ANIMAL AND VEGETABLE PRODUCTS—Continued											
MOZAMBO	1 467 200	PHIL R	10 086 397
MOZAMBO	17 545 760	4 PHIL R	5 981 349
MALAGAS	23 912 379	AUSTRAL	300 189 697
RP S AF	111 275 720	4 OPAC IS	64 763 512
WAZLND	2 024 460	4 SOMALIA	10 783 306
SWAZLND	33 069 160	4 TANZANIA	12 551 989
ZIMBABWE	604 900	MAURIT	14 910 273
ZIMBABWE	29 958 440	4 MAURIT	18 639 805
MALAGS	78 178 830	4 MOZAMBO	20 950 213
OTH CTY	155 250 161	RP S AF	204 405 304
TOTAL	4 785 020 574	1 RP S AF	14 676 057
						4 SWAZLND	34 412 042
						OTH CTY	234 865 453
						TOTAL	2 091 580 229
90 SUGARS, SIRUPS, MOLASSES CONT NOT OV 6% NON-SUGAR SOLIDS					CLB						
CANADA	13 617 795	2 859	2 859	7 869	(7)	15555000 MAPLE SUGAR					LB
OTH CTY	251 149	42	42	42	(2)	CANADA	476 025	748	748	748	
TOTAL	14 123 753	2 911	2 911	2 911	(2)	OTH CTY	2 720	8	8	8	
						TOTAL	486 616	756	756	756	
90 SUGARS SIRUPS, ETC CONTAINING NON-SUGAR SOLIDS OV 6 PERCENT					GAL						
CANADA	154 178	355	355	355		1555500 MAPLE SIRUP					LB
DOM REP	1 055 292	1 051	1 051	1 164	113	CANADA	14 550 033	19 182	19 182	19 182	3
DOM REP	1 571 536	1 451	1 451	1 541	90	OTH CTY	40 000	55	55	55	3
BARBADO	257 547	1 132	1 132	1 133	1	TOTAL	14 890 033	19 243	19 243	19 243	3
BARBADO	436 454	664	664	670	7						
RP S AF	735 890	574	574	681	107	1556000 DEXTROSE					LB
OTH CTY	12 441	12	12	14	1	NETHELS	841 715	284	284	316	33
TOTAL	4 164 146	5 249	5 249	5 567	319	FRANCE	21 345 049	3 414	3 414	4 694	1 279
						FR GERM	692 156	157	157	165	27
						SWITZLD	214 728	141	141	160	11
						SPAIN	431 494	75	75	95	20
						4 YUGOSLV	470 716	68	68	94	25
						OTH CTY	908 434	235	235	272	37
						TOTAL	25 112 854	4 575	4 575	5 816	1 451
						1556500 DEXTROSE SYRUP					LB
						FRANCE	792 725	145	145	151	35
						OTH CTY	315 292	53	53	53	13
						TOTAL	1 108 017	209	209	206	56
						1557000 HONEY					LB
						CANADA	32 076 160	13 031	13 031	12 568	7
						MEXICO	33 723 762	10 070	10 070	10 192	132
						GUATEMAL	498 251	166	166	150	24
						9 GUATEMAL	951 325	276	276	319	27
						SALVADOR	1 024 513	337	337	351	55
						9 SALVADOR	798 045	241	241	281	40
						9 HONDURAS	942 352	255	255	299	44
						DOM REP	394 230	101	101	116	16
						9 DOM REP	1 167 737	340	340	337	46
						BRAZIL	1 251 619	332	332	455	74
						ARGENT	31 071 071	5 223	5 223	10 223	1 317
						U KING	51 027	54	54	102	8
						FRANCE	63 775	135	135	130	13
						FR GERM	327 062	240	240	265	25
						HUNGARY	2 184 578	655	655	814	128
						SWITZLD	431 524	144	144	175	21
						CHINA	22 580 557	6 423	6 423	7 490	21
						INDONESIA	631 203	233	233	260	27
						AUSTRIAL	6 738 192	2 035	2 035	2 303	287
						N JAPAN	97 173	102	102	107	29
						OTH CTY	157 137	338	335	432	67
						TOTAL	138 249 145	45 154	45 154	49 463	3 079
						1557500 HIGH FRUCTOSE SIRUP DERIVED SOLELY FROM STARCHES					LB
						CANADA	425 429 712	48 763	48 263	48 263	(7)
						1 CANADA	1 701 471	184	184	184	
						OTH CTY	2 577 111	172	172	180	18
						TOTAL	493 932 217	48 022	48 020	47 827	11
						1557600 SUGARS, SIRUPS, AND MOLASSES BLENDED, FLAVORED OR UNFLAVORED					LB
						GUATEMAL	224 746	217	217	203	1
						4 JAMAICA	165 614	72	72	74	11
						BRZIL	4 674 313	467	467	469	41
						U KING	551 227	54	54	57	41
						FRANCE	123 624	71	71	72	11
						OTH CTY	70 001	63	62	63	10
						INDONESIA	55 102	73	62	70	10
						4 VIETNAM	50 111	111	109	111	11
						4 VIETNAM	133 020	111	111	111	11
						4 VIETNAM	114 287	111	111	111	11
						4 VIETNAM	2 111	111	111	111	11
						OTH CTY	1 111	111	111	111	11

IMPORTADORES ESTADOUNIDENSES DE MIEL

AMERICAN MERCANTILE CO
2450 First Ave. South
Seattle, Washington 98134
Tel: (206) 624-6141
Telex: 32-8431

SUN COUNTRY HONEY CO.
800 Rankin Rd. N.E.
Albuquerque, NM 87107
Tel: (505) 345-8401

BARKMAN HONEY CO.
P.O. Box 123
Hillsboro, Kansas 67063
Tel: (316) 947-2328

ROSENBLUM & SONS
P.O. Box 1944
S. Hackensack, NJ 07606
Tel: (201) 935-6700
Telex: 133373

BEE INDUSTRIES
Valley Honey Association
P.O. Box 1241
Stockton, California 95201
Tel: (209) 464-4714

FARRIS COMPANY INC.
P.O. Box 123
Springfield, NJ 07081
Tel: (201) 379-1360
Telex: 232005

BEEBE CO.
244 California St.
San Francisco, CA 99411
Tel: (415) 421-5362
Telex: 278262

GREAT HEALTH
2662 Saturn St.
Brea, California 92621
Tel: (714) 996-8600

MAVIN FOODS SPECIALTIES
3800 Byron Hwy.
Byron, California 94514
Tel: (415) 634-6126
Telex: 172274

MILLERS HONEY CO.
P.O. Box 500
Colton, California 92324
Tel: (714) 825-1722

LIFE NATURAL HONEY COMPANY
2640 South Federal Hwy.
Princeton, Florida 33032
Tel: (305) 248-1110
Telex: 264840

TROPICAL BLOSSOM HONEY CO.
106 N. Ridgewood Ave.
Edgewater, Florida 32032
Tel: (904) 428-9627

Esse lista es solo una informacion y no debe ser usada para
reservar o comprar miel.

TARIFF SCHEDULES OF THE UNITED STATES ANNOTATED (1987)

SCHEDULE 7. - WOOD AND PAPER; PRINTED MATTER
Part 1. - Wood and Wood Products

Page 7-6
1 - 1 - B
907.01 - 907.09

Item	Stat. Suffix	Articles	Units of Quantity	Rates of Duty		
				1	Special	2
		<p>(b) <u>Softwood</u>: Wood from trees of coniferous species (order Coniferae).</p> <p>(c) <u>Hardwood</u>: Wood from trees of non-coniferous species.</p> <p>(d) <u>Drilled or treated</u>: Drilled at intervals for nails, screws, or bolts, sanded or otherwise surface processed in lieu of, or in addition to, planing or working, or treated with creosote or other wood preservatives, or with fillers, sealers, waxes, oils, stains, varnishes, paints, or enamels, but not including anti-stain or other temporary applications mentioned in heading 4 of this subpart.</p> <p>(e) <u>Standard wood moldings</u>: Wood moldings worked to a pattern and having the same profile in cross section throughout their length.</p> <p>3. Lumber, including certain flooring provided for in this subpart, is dutiable on the basis of "board measure" for which the unit of measurement is the board foot. For the purposes of this subpart, a board foot is the quantity of lumber contained in, or derived (by drying, dressing, or working, or any combination of these processes) from, a piece of rough green lumber 1 inch in thickness, 12 inches in width, and 1 foot in length, or the equivalent of such piece in other dimensions.</p> <p>4. The treatment of lumber or other products provided for in this subpart with anti-stain or other temporary applications which serve only for the purpose of maintaining the products in their rough, dressed, or worked condition until installation or further manufacture shall not affect their classification under any of the provisions of this subpart.</p>				
		lumber, rough, dressed, or worked (including softwood flooring classifiable as lumber, but not including siding, molding, and hardwood flooring):				
		Softwood:				
902.01		Spruce (<u>Picea</u> spp.).....				\$4 per 1000 ft., board measure
	20	Rough.....	M.bd. ft.			
	40	Dressed or worked.....	M.bd. ft.			
902.02		Pine (<u>Pinus</u> spp.):				
		Eastern white pine (<u>Pinus strobus</u>) and red pine (<u>Pinus resinosa</u>).....		Free		\$1 per 1000 ft., board measure
	20	Rough.....	M.bd. ft.			
	40	Dressed or worked.....	M.bd. ft.			
902.03		Other pine.....		Free		\$4 per 1000 ft., board measure
		Lodgepole pine (<u>Pinus contorta</u>):				
	25	Rough.....	M.bd. ft.			
	45	Dressed or worked.....	M.bd. ft.			
		Others:				
	65	Rough.....	M.bd. ft.			
	85	Dressed or worked.....	M.bd. ft.			

TARIFF SCHEDULES OF THE UNITED STATES ANNOTATED (1987)

SCHEDULE 2. - WOOD AND PAPER; PRINTED MATTER
Part 1. - Wood and Wood Products

Page 2-9

2 - 1 - 1
2012.07 - 2012.06

Item	Stat. Sub-Item	Articles	Units of Quantity	Rates of duty		
				1	Special	2
202.47		Wood siding (weatherboards or clapboards), not drilled or treated: Resawn bevel siding.....	Free		\$2 per 1000 sq. ft., surface measure
	20	Western redcedar (<i>Thuja plicata</i>).....	M.sq.ft.			
	50	Other: Softwood.....	M.sq.ft.			
	60	Hardwood.....	M.sq.ft.			
202.48	00	Other: Western redcedar (<i>Thuja plicata</i>).....	M.sq.ft.	Free		\$3 per 1000 sq. ft., surface measure
202.50		Other.....	Free		\$4 per 1000 sq. ft., surface measure
	10 20	Softwood..... Hardwood.....	M.sq.ft. M.sq.ft.			
202.52		Lumber and wood siding, drilled or treated; and edge-glued or end-glued wood not over 6 feet in length or over 15 inches in width, whether or not drilled or treated: Softwood lumber and siding, drilled, or pressure treated with creosote or other wood preservative, or both, but not otherwise treated.....	Free		10% ad val.
	10 30	Drilled but not treated..... Other.....	M.bd.ft. M.bd.ft.			
	202.53	00	Hardwood, edge-glued or end-glued, not drilled or treated.....	M.bd.ft.	Free	
202.54		Other.....	Free		20% ad val.
	20 40	Treated with creosote or other permanent wood preservative..... Other.....	M.bd.ft. M.bd.ft.			
202.56		Wood flooring, whether in strips, planks, blocks, assembled sections or units, or other forms, and whether or not drilled or treated (except softwood flooring classifiable as lumber): Hardwood flooring in strip and planks, whether or not drilled or treated: Oak (<i>Quercus</i> spp.).....	M.bd.ft.	Free		2% ad val.
	00	Other.....	Free		2% ad val.
	20	Maple (<i>Acer</i> spp.), birch (<i>Betula</i> spp.), and beech (<i>Fagus</i> spp.).....	M.bd.ft.			
	40	Other.....	M.bd.ft.			
202.59	00	Other.....	3.2% ad val.	Free (A, E, I)	3-1/3% ad val.
	20 40	Softwood..... Hardwood.....	M.bd.ft. M.bd.ft.			
202.61		Wood moldings, and wood carvings and ornaments suitable for architectural or furniture decoration, whether or not drilled or treated: Standard wood moldings, not drilled or treated: Pine (<i>Pinus</i> spp.).....	M.lin. ft.	1.5% ad val.	Free (A*, E, I)	5% ad val.
	60	Other.....			
202.64		Softwood.....	M.lin. ft.	Free		1% ad val.
	20 40	Hardwood.....	M.lin. ft.			
202.66	00	Other.....	1.5% ad val.	Free (A, E, I)	5% ad val.

TARIFF SCHEDULES OF THE UNITED STATES ANNOTATED (1947)

Page 2-18 .

SCHEDULE 2. - WOOD AND PAPER; PRINTED MATTER
Part 3. - Wood Veneers, Plywood, and Other Wood-Veneer Assemblies
and Building Boards

2 - 3 --
240.00 - 240.16

Item	Stat. Suffix	Articles	Units of Quantity	Rates of Duty		
				1	Special	2
240.00		Wood veneers, whether or not face finished, including wood veneers reinforced or backed with paper, cloth, or other flexible material: Not reinforced or backed:				
	20	Birch and maple.....		Free		20% ad val.
	40	Birch (<i>Betula</i> spp.).....	M.sq.ft.			
	40	Maple (<i>Acer</i> spp.).....	M.sq.ft.			
240.02	00	Philippine mahogany (almon (<i>Shorea almon</i>), baptikan (<i>Parashorea plicata</i>), red lauan (<i>Shorea negrosensis</i>), white lauan (<i>Pentacme contouria</i> and <i>P. mindanensis</i>), mavapis (<i>Shorea squamata</i>), tangile (<i>Shorea polysperma</i>) and liaang (<i>Shorea</i> spp.); meranti (<i>Shorea</i> spp.); red seraya (<i>Shorea</i> spp.); and white seraya (<i>Parashorea</i> spp.).....	M.sq.ft.	Free		20% ad val.
240.03		Other.....		Free		20% ad val.
	20	Hardwood.....	M.sq.ft.			
	40	Softwood.....	M.sq.ft.			
240.04		Reinforced or backed: Decorative wood veneers, not face finished, or face finished with a clear or trans- parent material which does not obscure the grain, texture, or markings of the wood.....		Free		34-1/2% ad val.
	20	Hardwood.....	M.sq.ft.			
	40	Softwood.....	M.sq.ft.			
240.06		Other.....		Free		20% ad val.
	20	Hardwood.....	M.sq.ft.			
	40	Softwood.....	M.sq.ft.			
240.10	00	Plywood, whether or not face finished: Not face finished, or face finished with a clear or transparent material which does not obscure the grain, texture, or markings of the face ply: With a face ply of Spanish cedar (<i>Cedrela</i> spp.).....	M.sq.ft.	3% ad val.	Free (A,P) 3.7% ad val. (1)	40% ad val.
240.12	00	With a face ply of Parana pine (<i>Aracaria</i> <i>angustifolia</i>).....	M.sq.ft.	3% ad val.	Free (A,P,I)	40% ad val.
240.14		With a face ply of birch (<i>Betula</i> spp.).....		3% ad val.	Free (A,E,I)	50% ad val.
	20	Panels not exceeding in any dimension 5/32 inch in thickness, 47 inches in width, and 85 inches in length.....	M.sq.ft.			
	40	Other: Not face finished.....	M.sq.ft.			
	60	Other.....	M.sq.ft.			
240.16	00	With a face ply of European red pine (<i>Pinus sylvestris</i>).....	M.sq.ft.	5.3% ad val.	Free (A,E,I)	40% ad val.

Table 1. TSUSA Commodity by Country of Origin—Continued

(See Explanation of Statistics for information on coverage, computing procedures, sources of error in the data, the symbols OTH CITY, UNIDI) and definitions of import valuations and charges. Numeric codes, procedure, country description represent the following: 1—country of shipment, country of origin unknown, 2—items imported under Tariff Provision 807.00, 3—items imported under Tariff Provision 806.30, and 4—items imported under the Generalized System of Preference Provisions of the Trade Act of 1974; 5—Certified Hand-Loomed and Folklore Products, 6—Foreign Trade Zone Privileged status, and 8—Foreign Trade Zone Non-Privileged status.)

TSUSA commodity number, description, and unit of quantity						TSUSA commodity number, description, and unit of quantity					
Country of origin	Net quantity	Value (1,000 dollars)				Country of origin	Net quantity	Value (1,000 dollars)			
		Customs	Customs	C.I.F.	Charges			Customs	Customs	C.I.F.	Charges
SCHEDULE 2. WOOD AND PAPER, PRINTED MATTER—Continued											
2008540 WOOD SHINGLES AND SHAKES EXCEPT RED CEDAR					SQ						
CANADA	885 673	22 502	22 502	22 502	1						
OTH CITY	1 577	59	59	61	3						
TOTAL	887 250	22 560	22 560	22 564	3						
2009100 SOFTWOOD DOWEL RODS AND PINS PLAIN					LFT						
MEXICO	2 964 508	150	150	150	1						
4 MEXICO	26 528 138	1 477	1 477	1 477	1						
HONDURA	2 785 785	119	119	140	21						
4 HONDURA	2 375 200	108	108	126	18						
9 HONDURA	61 528 910	2 454	2 454	2 859	406						
4 CHINA 1	2 440 977	195	196	220	25						
OTH CITY	5 040 629	126	126	151	25						
TOTAL	103 934 567	4 629	4 629	5 113	454						
2009300 HARDWOOD DOWEL RODS AND PINS PLAIN					LFT						
CANADA	10 582 252	350	350	354	3						
HONDURA	1 305 930	67	67	76	9						
BRAZIL	129 504 375	175	175	189	22						
INDIA	19 628 030	522	522	607	85						
MALAYSIA	158 225 116	6 150	6 150	7 052	1 502						
SINGAPORE	35 068 493	1 593	1 593	1 548	349						
INDONESIA	54 358 651	2 805	2 805	3 297	492						
CHINA 1	18 731 770	760	760	859	99						
OTH CITY	17 044 509	161	161	194	33						
TOTAL	460 448 926	12 589	12 589	15 184	2 595						
2009520 SOFTWOOD DOWEL RODS AND PINS, ADVANCED IN CONDITION					LFT						
9 HONDURA	2 440 625	125	125	143	13						
OTH CITY	216 798	14	14	16	2						
TOTAL	2 657 423	139	139	159	20						
2009540 HARDWOOD DOWEL RODS AND PINS, ADVANCED IN CONDITION					LFT						
MEXICO	1 554 235	78	78	100	22						
OTH CITY	521 551	66	66	72	6						
TOTAL	2 115 787	144	144	172	28						
2009600 LUMBER, SPRUCE, ROUGH, HT INC SIDING & MOLDING					MBF						
CANADA	93 495	19 042	19 042	20 893	1 841						
USA	106	106	106	142	35						
HONDURA	67	67	67	87	26						
CHINA 1	175	172	172	219	45						
OTH CITY	20	101	101	110	5						
TOTAL	53 916	11 423	11 423	12 441	1 956						
2009640 LUMBER, SPRUCE, DRESSED OR WRKD INCL FLOORING, EXCL SIDING & MOLDING					MBF						
CANADA	10 202 625	1 857 749	1 857 749	1 865 609	7 903						
1 CANADA	30 886	4 918	4 918	4 919	1						
HONDURA	138	140	140	158	5						
CHINA 1	510	110	110	119	8						
USA	271	129	129	157	35						
CHINA 1	1 211	236	236	240	10						
CHINA 1	6 346	1 151	1 151	1 151	1						
OTH CITY	152	152	152	152	5						
TOTAL	10 295 744	1 864 865	1 864 865	1 872 849	7 964						
2009670 LUMBER, PINE, EASTERN WHITE AND RED ROUGH					MBF						
CANADA	14 724	4 119	4 119	4 750	502						
MEXICO	2 396	274	274	344	41						
HONDURA	423	137	137	175	21						
CHINA 1	451	90	90	102	10						
OTH CITY	254	83	83	101	11						
TOTAL	18 248	4 723	4 723	5 372	575						
2009680 LUMBER, PINE, EAST WHITE/RED DRESSD INCL FLOORING, EXC SIDING/MOLDING					MBF						
CANADA	349 142	80 623	80 463	81 570	197						
HONDURA	110	81	81	85	10						
CHINA 1	1 855	415	415	501	57						
SWEDEN	106	115	115	120	12						
N ZEA	105	112	112	115	12						
OTH CITY	712	165	165	181	21						
TOTAL	352 641	81 626	81 256	82 774	220						
2009700 LOGS/POLE PINE LUMBER, ROUGH					MBF						
CANADA	1 359	292	292	347	55						
OTH CITY	3	3	3	4	1						
TOTAL	1 372	295	295	351	56						
2009710 LOGS/POLE PINE LUMBER, DRESSED OR WORKED					MBF						
CANADA	187 535	21 053	20 653	20 084	22						
1 CANADA	1 959	103	103	103	1						
OTH CITY	1 094	97	97	107	1						
TOTAL	190 588	21 253	20 853	20 294	24						
HONDURA	450	73	73	103	1						
CHILE	16 959	1 578	1 578	2 338	1						
N ZEA	284	196	196	230	1						
OTH CITY	423	72	72	98	1						
TOTAL	34 697	6 127	6 137	7 412	1						
2020985 PINE LUMBER, NSPF, DRESSED OR WORKED					MBF						
CANADA	210 514	41 844	41 844	42 155	1						
1 CANADA	613	108	108	103	1						
MEXICO	4 582	1 093	1 093	1 023	1						
GUATEMALA	1 448	415	415	543	1						
HONDURA	729	393	393	450	1						
CHILE	20 655	3 797	3 797	4 377	1						
BRAZIL	265	183	183	225	1						
N ZEA	727	560	560	625	1						
OTH CITY	253	91	91	108	1						
TOTAL	240 106	48 395	48 395	50 197	1						
2021120 LUMBER, PARANA PINE, ROUGH					MBF						
BRAZIL	1 241	496	496	576	1						
TOTAL	1 241	496	496	576	1						
2021240 PARANA PINE, DRESSED/WORKED LDR INC FLRNG, EXC SIDING, MOLDING					MBF						
BRAZIL	349	241	241	285	1						
TOTAL	349	241	241	285	1						
2021520 LUMBER, DOUGLAS-FIR, ROUGH					MBF						
CANADA	127 313	28 784	28 784	30 365	7						
TOTAL	127 313	28 784	28 784	30 365	7						
2021540 LUMBER, DOUG-FIR, DRESSD WRKD INCL FLRNG, EXC SIDING, MOLDING					MBF						
CANADA	636 165	124 701	124 701	121 907	1						
1 CANADA	977	164	164	184	1						
CHINA 1	321	116	116	110	1						
OTH CITY	432	54	54	61	1						
TOTAL	627 795	125 025	125 025	122 262	1						
2021600 LUMBER, FIR, ROUGH, NSPF					MBF						
CANADA	135 837	29 631	29 631	31 211	1						
USA	673	197	197	200	1						
OTH CITY	36	13	13	15	1						
TOTAL	136 466	29 771	29 771	31 226	1						
2021840 LUMBER, FIR, DRESSED/WORKED INC FIG EX SIDING, MOLDING, JOIST					MBF						
CANADA	649 521	134 917	134 917	154 559	1						
1 CANADA	2 906	650	650	614	1						
OTH CITY	2 890	508	508	510	1						
TOTAL	655 217	136 075	136 075	155 683	1						
2022120 LUMBER, HEMLOCK ROUGH					MBF						
CANADA	220 297	51 622	51 622	51 622	1						
OTH CITY	164	48	48	54	1						
TOTAL	220 461	51 670	51 670	51 676	1						
2022140 LUMBER, HEMLOCK, DRESSED OR WRKD INCL FLRNG, EXC SIDING, MOLDING					MBF						
CANADA	420 701	93 877	93 877	100 173	1						
SPAIN	511	73	73	100	1						
CHINA 1	2 123	422	422	481	1						
OTH CITY	295	71	71	79	1						
TOTAL	423 630	94 452	94 452	101 233	1						

Table 1. TSUSA Commodity by Country of Origin—Continued

Explanation of Statistics for information on coverage, compiling procedures, sources of error in the data, the symbols OTH CTY, UNIDTY and definitions of import valuations and charges. Numeric codes preceding country descriptions represent the following: 1—country of shipment, country of origin unknown, 2—items imported under tariff provision 807.00, 3—items imported under tariff provision 805.30, and 4—items imported under the Generalized System of Preference Provisions of the Trade Act of 1974; 5—Certified Hand-Loomed and Textile Products, 6—Foreign Trade Zone Privileged status and 8—Foreign Trade Zone Non-Privileged status.

Table with multiple columns: Country of origin, Net quantity, Value (1,000 dollars) (Customs, C.I.I., Charges), and TSUSA commodity number, description, and unit of quantity. Includes sub-headers for 'SCHEDULE 2. WOOD AND PAPER, PRINTED MATTER—Continued' and various commodity categories like 'DECORATIVE SOFTWOOD VENEERS', 'HARDWOOD VENEERS', 'PLYWOOD', etc.

TARIFF SCHEDULES OF THE UNITED STATES ANNOTATED (1984)

SCHEDULE 1. - ANIMAL AND VEGETABLE PRODUCTS
Part 5. - Hides, Skins, and Leather; Forsskins

Item	Stat. Suffix	Articles	Units of Quantity	Rates of Duty		
				1	Special	2
		Leather, in the rough, etc. (con.):				
		Other (con.):				
		Other (con.):				
		Not fancy (con.):				
121.55	00	Buffalo.....	Sq. ft..	3.7% ad val.	Free (A,E,I)	25% ad val.
121.56	00	Reptilian.....	X.....	5% ad val.	Free (A,E,I)	25% ad val.
		Other:				
		Bovine.....	5% ad val.	Free (A*,E,I)	25% ad val.
		Upper leather:				
		Split:				
	05	Grain.....	Sq. ft.			
	10	Other.....	Sq. ft.			
	12	Other.....	Sq. ft.			
	20	Belting.....	Sq. ft.			
	25	Glove and garment.....	Sq. ft.			
	30	Bag, case, strap, and collar.....	Sq. ft.			
	33	Sole.....	Lb.			
		Other:				
	36	Wet blue grains.....	Lb.			
	37	Blue splits.....	Lb.			
	38	Other.....	Lb.			
121.62	00	Goat and kid.....	Sq. ft..	2.7% ad val.	Free (A*,E,I)	25% ad val.
121.63		Other.....	5% ad val.	Free (E,I)	25% ad val.
		Sheep and lamb:				
	41	Garment.....	Sq. ft.			
	43	Other.....	Sq. ft.			
	51	Shark skin.....	X			
	55	Other.....	X			
		Fancy:				
121.64	00	Goat and kid.....	Sq. ft..	4.2% ad val.	Free (A,E,I)	30% ad val.
121.65	00	Other.....	Sq. ft..	2.4% ad val.	Free (A*,E,I)	30% ad val.

Table 1. TSUSA Commodity by Country of Origin—Continued

For a Declaration of Statistics for information on coverage, compiling procedures, sources of error in the data, the symbols OTH CTRY, UNIDTY and definitions of import valuations and charges. Numeric codes preceding country descriptions represent the following: 1—country of shipment, country of origin unknown; 2—items imported under tariff Provision E07 00; 3—items imported under tariff Provision 636.02; and 4—items imported under the Generalized System of Preference Provisions of the Trade Act of 1974; 5—Certified Hand-Loomed and Folklore Products; 6—Foreign Trade Zone Privileged status; and 8—Foreign Trade Zone non-privileged status.

TSUSA commodity number, description, and unit of quantity						TSUSA commodity number, description, and unit of quantity					
Country of origin	Net quantity	Value (1,000 dollars)				Country of origin	Net quantity	Value (1,000 dollars)			
		Customs	Customs	C.I.F.	Charges			Customs	Customs	C.I.F.	Charges
SCHEDULE 1. ANIMAL AND VEGETABLE PRODUCTS—Continued											
4 2342AD	147 239	115	115	119	4	OTH CTRY	240 172	255	255	271	16
4 KOR REP	147 924	177	177	180	3	TOTAL	25 140 299	27 614	27 614	29 789	1 875
JAPAN	3 193 512	3 658	3 658	3 909	259	1216341 SHEEP AND LAMB GARMENT LEATHER, EXCEPT FANCY SFT					
OTH CTRY	371 654	285	285	299	15	CANADA	97 584	111	111	113	2
TOTAL	80 856 840	60 795	60 795	63 322	2 527	ARGENT	130 914	173	173	187	14
1216342 BAG, CASE, STRAP AND COLLAR LEATHER, BOVINE, NOT FANCY SFT						U KING	926 396	1 356	1 356	1 386	50
4 BRAZIL	67 490	87	87	93	7	FRANCE	597 259	945	945	964	19
ARGENT	309 070	216	216	227	6	FR GERM	46 632	93	93	97	4
U KING	32 209	61	61	65	4	SPAIN	74 763	178	178	185	6
IRELAND	127 471	220	220	229	10	ITALY	1 655 270	3 103	3 103	3 209	104
ITALY	423 432	181	181	197	16	N ZEAL	307 410	471	471	487	17
OTH CTRY	140 762	150	150	155	5	OTH CTRY	124 353	194	194	205	11
TOTAL	1 657 454	894	894	942	47	TOTAL	3 956 476	6 505	6 505	6 733	250
1216343 SHEEP AND LAMB LEATHER EXCEPT FANCY, NSPF LB						1216344 SHEEP AND LAMB LEATHER EXCEPT FANCY, NSPF SFT					
4 CANADA	1 735 045	3 664	3 664	3 664	-	CANADA	108 190	102	102	103	7
4 MEXICO	369 423	445	445	445	-	U KING	1 967 365	2 559	2 559	2 602	73
ARGENT	512 373	875	875	957	81	FRANCE	657 621	675	675	685	30
OTH CTRY	66 660	142	142	146	7	FR GERM	312 721	518	518	539	21
TOTAL	2 684 445	5 127	5 127	5 215	85	SPAIN	264 360	578	578	585	27
1216345 WET BLUE GRAINS, BOVINE LEATHER, NOT FANCY LB						1216346 SHEEP AND LAMB LEATHER EXCEPT FANCY, NSPF SFT					
CANADA	384 171	227	227	227	-	CANADA	108 190	102	102	103	7
4 MEXICO	86 716	67	67	67	-	U KING	1 967 365	2 559	2 559	2 602	73
4 PANAMA	36 254	111	111	113	2	FRANCE	657 621	675	675	685	30
4 BRAZIL	154 347	100	100	111	11	FR GERM	312 721	518	518	539	21
ARGENT	433 777	249	249	281	32	SPAIN	264 360	578	578	585	27
SWEDEN	212 871	77	77	85	7	ITALY	738 755	879	879	922	42
KOREA	241 671	236	236	252	16	INDIA	216 740	272	272	292	20
OTH CTRY	82 239	179	179	182	11	JAPAN	81 271	98	98	103	5
TOTAL	1 717 771	1 189	1 189	1 268	72	N ZEAL	987 241	620	620	656	35
1216347 BARE SPLITS, BOVINE LEATHER, NOT FANCY LB						1216347 SHARK SKIN LEATHER, NOT FANCY SFT					
CANADA	4 676 177	755	755	756	-	MEXICO	-	180	180	181	21
4 PANAMA	28 565	171	171	176	5	OTH CTRY	-	21	21	21	2
ESPAIN	24 134	69	69	74	4	TOTAL	-	187	187	215	23
4 PERU	67 470	60	60	64	4	1216348 LEATHER, NSPF, NOT FANCY LB					
ARGENT	1 292 603	613	613	764	91	CANADA	-	75	75	75	1
JAPAN	33 530	61	61	62	1	ARGENT	-	61	61	62	21
OTH CTRY	27 145	132	132	140	16	U KING	-	1 623	1 623	1 644	34
TOTAL	5 765 725	1 860	1 860	1 967	124	FRANCE	-	870	870	921	23
1216349 LEATHER, BOVINE, NOT FANCY, NSPF LB						1216349 LEATHER, NSPF, NOT FANCY SFT					
CANADA	2 720 101	6 610	6 610	6 611	1	FR GERM	-	764	764	771	7
U KING	22 620	144	144	145	4	SPAIN	-	119	119	125	5
4 MEXICO	64 778	1 557	1 557	1 553	41	ITALY	-	1 107	1 107	1 126	19
BRAZIL	10 735	181	181	184	3	SINGAPORE	-	11	11	11	4
INDIA	67 664	2 517	2 517	2 639	121	CHINA	-	107	107	107	3
INDONESIA	10 723	272	272	285	12	HONG KONG	-	281	281	283	2
U KING	3 673 143	7 665	7 665	1 159	534	JAPAN	-	176	176	181	29
SWEDEN	71 127	60	60	63	3	AUSTRAL	-	159	159	171	14
NORWAY	261 376	2 170	2 170	2 389	265	N ZEAL	-	67	67	67	2
U KING	563 474	3 265	3 265	3 359	126	RF S AF	-	5 019	5 019	5 029	15
4 MEXICO	80 326	398	398	476	28	COMORAN	-	103	103	107	3
FRANCE	64 229	303	303	314	26	ZAMBIA	-	283	283	287	5
FR GERM	12 365	613	613	640	26	OTH CTRY	-	159	159	167	10
FR GERM	17 940	91	91	84	3	TOTAL	-	13 550	13 600	14 154	200
SPAIN	101 155	484	484	490	36	1216350 GOAT AND KID LEATHER, FANCY SFT					
ITALY	107 178	654	654	715	41	U KING	127 727	205	205	219	10
U KING	157 657	414	414	439	25	FRANCE	71 451	175	175	185	5
4 MEXICO	79 614	123	123	127	7	ITALY	151 304	471	471	487	17
4 PANAMA	81 675	122	122	128	7	INDIA	226 493	407	407	416	10
SPAIN	171 162	1 074	1 074	1 117	62	INDIA	251 615	410	410	423	12
INDONESIA	11 892	565	565	571	11	4 MEXICO	165 777	255	255	272	19
FRANCE	57 373	229	229	242	16	OTH CTRY	79 157	117	117	124	7
OTH CTRY	127 513	410	410	431	41	TOTAL	1 127 129	2 175	2 175	2 220	103
TOTAL	10 442 776	29 665	29 665	31 171	1 392	1216353 FANCY LEATHER NSPF SFT					
1216351 GOAT AND KID LEATHER, NOT FANCY, NSPF SFT						CANADA	713 672	840	840	840	1
U KING	21 122	1 257	1 257	1 431	65	4 MEXICO	10 770	147	147	147	1
4 MEXICO	6 151	659	659	651	1	FRANCE	1 371 777	1 445	1 445	1 455	49
4 ARGENT	11 712	123	123	129	7	4 MEXICO	642 117	810	810	821	5
SPAIN	12 110	156	156	208	11	INDIA	367 010	539	539	499	20
U KING	1 001 112	1 440	1 440	1 537	93	4 MEXICO	1 111 112	581	581	600	21
FRANCE	327 051	585	585	672	25	4 MEXICO	309 651	442	442	510	7
INDONESIA	113 712	1 752	1 752	1 832	59	ARGENT	21 051 121	15 549	15 549	20 000	710
SPAIN	27 116	1 035	1 035	1 070	71	4 ARGENT	104 117	95	95	102	7
ITALY	157 114	1 920	1 920	2 070	60	U KING	4 655 943	7 497	7 497	7 529	312
OTH CTRY	11 722	187	187	207	20	REUNION	102 057	264	264	264	8
4 MEXICO	14 140	14 140	14 140	15 110	11	REUNION	501 129	1 151	1 151	1 200	15
4 PANAMA	1 051	1 051	1 051	1 110	7	FRANCE	1 424 722	1 432	1 432	1 499	10
4 ARGENT	134	134	134	142	5	U KING	2 141 771	3 407	3 407	3 479	17
4 MEXICO	55	55	55	57	2	ITALY	4 117 153	6 863	6 863	7 422	40
4 ARGENT	11	11	11	11	1	4 MEXICO	11 112	117	117	117	1
4 MEXICO	11	11	11	11	1	4 MEXICO	11 112	117	117	117	1
4 ARGENT	11	11	11	11	1	4 MEXICO	11 112	117	117	117	1
4 MEXICO	11	11	11	11	1	4 MEXICO	11 112	117	117	117	1
4 ARGENT	11	11	11	11	1	4 MEXICO	11 112	117	117	117	1
4 MEXICO	11	11	11	11	1	4 MEXICO	11 112	117	117	117	1
4 ARGENT	11	11	11	11	1	4 MEXICO	11 112	117	117	117	1
4 MEXICO	11	11	11	11	1	4 MEXICO	11 112	117	117	117	1
4 ARGENT	11	11	11	11	1	4 MEXICO	11 112	117	117	117	1
4 MEXICO	11	11	11	11	1	4 MEXICO	11 112	117	117	117	1
4 ARGENT	11	11	11	11	1	4 MEXICO	11 112	117	117	117	1
4 MEXICO	11	11	11	11	1	4 MEXICO	11 112	117	117	117	1
4 ARGENT	11	11	11	11	1	4 MEXICO	11 112	117	117	117	1
4 MEXICO	11	11	11	11	1	4 MEXICO	11 112	117	117	117	1
4 ARGENT	11	11	11	11	1	4 MEXICO	11 112	117	117	117	1
4 MEXICO	11	11	11	11	1	4 MEXICO	11 112	117	117	117	1
4 ARGENT	11	11	11	11	1	4 MEXICO	11 112	117	117	117	1
4 MEXICO	11	11	11	11	1	4 MEXICO	11 112	117	117	117	1
4 ARGENT	11	11	11	11	1	4 MEXICO	11 112	117	117	117	1
4 MEXICO	11	11	11	11	1	4 MEXICO	11 112	117	117	117	1
4 ARGENT	11	11	11	11	1	4 MEXICO	11 112	117	117	117	1
4 MEXICO	11	11	11	11	1	4 MEXICO	11 112	117	117	117	1
4 ARGENT	11	11	11	11	1	4 MEXICO	11 112	117	117	117	1
4 MEXICO	11	11	11	11	1	4 MEXICO	11 112	117	117	117	1
4 ARGENT	11	11	11								

IMPORTADORES DE CUEROS PARA SUELAS DE CALZADO

Esta lista es solamente informativa y no debe considerarse como recomendación de las firmas.

AMERICAN IMPEX CORPORATION
366 Broadway Rd.
New York, NY 10001
TEL.: (212) 267-7257

BERMAN LEATHER CO.
145-147 South Street
Boston, MA 02111
(617) 426-0870
TX.: 940815

BREIER OF AMSTERDAM, INC.
57 Edston Street
Amsterdam, NY 12010
TEL.: (515) 842-2121

BROCKTON SOLE AND PLASTIC
53 Spark Street
Brockton, MA 02402
TEL.: (617) 337-0693

DREHER LEATHER
42 Garden Street
Neward, NJ 07105
TEL.: (201) 624-7601

GULF AND WESTERN, INC.
One Gulf and Western Plaza
New York, NY 10023
TEL.: (212) 333-7000

TARIFF SCHEDULES OF THE UNITED STATES ANNOTATED (1987)

Page 6-26

SCHEDULE 6. - METALS AND METAL PRODUCTS
Part 2. - Metals, Their Alloys, and Their Basic Shapes and Forms

6 - 2 - B
605.11 - 606.26

Item	Stat. Suf-fix	Articles	Units of Quantity	Rates of Duty		
				1	Special	2
605.11	00	Iron or steel waste and scrap (con.): Dross (con.): Containing chromium, molybdenum, tungsten, or vanadium in amounts specified in headnote 4 of this subpart.....	Ton.....	Free		0.5% ad val. + additional duties (see headnote 4)
606.13	00	Pig iron, cast iron, and spiegeleisen, all the fore- going in pigs, blocks, lumps, and similar forms: Pig iron and cast iron: Not containing chromium, molybdenum, tungsten, or vanadium in amounts speci- fied in headnote 4 of this subpart.....	Ton.....	Free		\$1.125 per ton
606.15	00	Containing chromium, molybdenum, tungsten, or vanadium in amounts specified in headnote 4 of this subpart.....	Ton.....	0.2% ad val. + additional duties (see headnote 4)	Free (A,E,I)	0.5% ad val. + additional duties (see headnote 4)
606.17	00	Spiegeleisen: Not containing chromium, molybdenum, tungsten, or vanadium in amounts speci- fied in headnote 4 of this subpart.....	Ton.....	0.2% ad val.	Free (E,I)	0.5% ad val.
606.19	00	Containing chromium, molybdenum, tungsten, or vanadium in amounts specified in headnote 4 of this subpart.....	Ton.....	0.9% ad val. + additional duties (see headnote 4)	Free (E,I)	1% ad val. + additional duties (see headnote 4)
606.20	00	Ferronickel..... nickel content..	Lb..... lb.	Free		3c per lb.
606.22	00	Ferroalloys: Ferrochromium: Not containing over 3 percent by weight of carbon..... chromium content..	Lb..... lb.	3.1% ad val.	Free (E,I)	30% ad val.
606.24	00	Containing over 3 percent by weight of carbon..... chromium content..	Lb..... lb.	1.5% ad val.	Free (E,I)	7.5% ad val.
606.26	00	Ferromanganese: Not containing over 1 percent by weight of carbon..... manganese content..	Lb..... lb.	2.3% ad val.	Free (A,E,I)	22% ad val.

Table 1. TSUSA Commodity by Country of Origin—Continued

For explanation of statistics for information on coverage, compiling procedures, sources of error in the data, the symbols OTH, CTRY, UNITY and definitions of import valuations and charges. Numerical codes preceding country descriptions refer to: 1—country of shipment, country of origin unknown; 2—items imported under Tariff Provision 807.00; 3—items imported under Tariff Provision 805.30; and 4—items imported under the Generalized System of Preferences of the Trade Act of 1974; 5—Certified Hand-Loomed and Folklore Products; 6—Foreign Trade Zone Privileged status; and 8—Foreign Trade Zone Non-Privileged status).

TSUSA commodity number, description, and unit of quantity						TSUSA commodity number, description, and unit of quantity					
Country of origin	Net quantity	Value (1,000 dollars)				Country of origin	Net quantity	Value (1,000 dollars)			
		Customs	Customs	C.I.I.	Charges			Customs	Customs	C.I.I.	Charges
SCHEDULE 6. METALS AND METAL PRODUCTS—Continued											
U.S.W.S.	656 271	265	265	271	6	FR GERM	52 987	1 137	1 137	1 164	28
ISRAEL	49 526	187	187	199	12	S ARAB	1 047	178	178	130	2
JAPAN	60 194	932	932	956	24	CHINA 1	35 624	397	397	400	3
OTH CTRY	34 604	90	90	94	4	JAPAN	803	216	216	218	3
TOTAL	2 564 531	12 627	12 627	12 745	118	AUSTRIA	2 697	1 223	1 223	1 233	10
WROUGHT ROLLED PRECIOUS METAL PLATES AND SHEETS UNWORKED OR SEMIFINISHED						WROUGHT ROLLED PRECIOUS METAL PLATES AND SHEETS UNWORKED OR SEMIFINISHED					
OTH CTRY	764	43	43	44	1	FR GERM	4 530	170	170	175	4
TOTAL	764	43	43	44	1	TOTAL	530 724	62 342	62 342	62 666	325
WROUGHT ROLLED SILVER MANUFACTURES, NSPF						WROUGHT ROLLED SILVER MANUFACTURES, NSPF					
OTH CTRY	49 953	313	313	315	2	6060300 TIN PLATE WASTE OR SCRAP					LD
OTH CTRY	5 162	24	24	25	(2)	CANADA	3 097 175	168	168	168	
TOTAL	55 115	337	337	339	3	MEXICO	5 024 227	233	233	233	
WROUGHT ROLLED PRECIOUS METALS SEMI-MANUFACTURED, NSPF						WROUGHT ROLLED PRECIOUS METALS SEMI-MANUFACTURED, NSPF					
OTH CTRY	310	77	77	78	1	OTH CTRY	290 124	40	40	47	6
TOTAL	310	77	77	78	1	TOTAL	8 431 476	441	441	448	6
WROUGHT GOLD SWEEPINGS AND GOLD WASTE AND SCRAP						WROUGHT GOLD SWEEPINGS AND GOLD WASTE AND SCRAP					
CANADA	43 557		10 161	10 171	11	6060900 IRON A STEEL WASTE SCRAP NOT CONTAINING DUTABLE ALLOY					LTN
MEXICO	13 510	4 539	4 539	4 539		CANADA	437 670	31 335	31 335	31 782	447
PANAMA	11 552	3 774	3 774	3 778	5	1 CANADA	1 222	84	84	85	7
JAMAICA	341	95	95	96	1	MEXICO	20 854	3 755	3 755	3 611	55
CAYMAN	355	114	114	115	1	BARBADOS	951	135	135	135	49
HAWAII	748	118	118	119	1	U.KING	2 309	270	270	356	64
DOM REP	5 093	2 410	2 410	2 427	17	NETHERLS	626	208	208	255	47
DOM REP	2 219	1 617	1 617	1 620	3	FR GERM	448	653	653	685	31
BARBADOS	1 357	350	350	352	2	FR GERM	1 725	313	313	369	55
KING	5 555	3 179	3 179	3 182	2	SPAIN	2 056	93	93	110	10
CUSS	2 058	688	688	690	2	ITALY	59	91	91	110	10
OTH CTRY	76 010	19 742	19 742	19 774	22	PHIL P	51	55	55	101	8
U.S.A.	365	100	100	100	(2)	CHINA M	3 040	174	174	192	15
CANADA	5 115	1 462	1 462	1 465	4	JAPAN	5 550	1 021	1 021	1 072	51
MEXICO	600	180	180	180	(2)	OTH CTRY	640	275	275	322	45
NETHERLS	874	255	255	256	1	TOTAL	527 174	33 504	33 504	39 436	532
PANAMA	107 332	25 725	25 725	25 755	60	6061100 IRON A STEEL SCRAP, CONTENT DUTABLE ALLOY					LTN
U.S.A.	9 646	3 041	3 041	3 044	3	CANADA	12 019	5 820	5 820	5 820	(2)
NETHERLS	7 448	737	737	737	40	MEXICO	1 155	799	799	799	
FR GERM	721	245	245	245	(2)	U.KING	306	707	707	706	15
MEXICO	21 816	10 494	10 494	10 529	35	FR GERM	41	211	211	215	15
NETHERLS	18 522	3 321	3 321	3 325	57	NETHERLS	8	361	361	362	15
U.S.A.	255	70	70	75	5	JAPAN	364	141	141	152	11
MEXICO	4 572	652	652	656	4	OTH CTRY	54	55	55	62	4
NETHERLS	616	160	160	160	(2)	TOTAL	14 121	7 955	7 955	7 636	104
FRANCE	571	173	173	175	2	6061300 IRON RT CONTAINING DUTABLE ALLOY, TUNGSTEN					LTN
HAWAII	2 022	667	667	667	34	CANADA	147 475	28 514	28 514	28 514	1 077
NETHERLS	1 714	471	471	475	7	FR GERM	116 787	13 777	13 777	13 777	1 153
PANAMA	2 645	766	765	811	45	FRANCE	6 455	1 219	1 219	1 219	1 077
NETHERLS	729	154	154	167	6	FR GERM	1 137	273	273	314	41
NETHERLS	1 572	444	444	456	12	FR GERM	1 757	330	330	351	21
U.S.A.	515	175	175	178	2	CHINA M	27 275	4 256	4 256	5 524	200
NETHERLS	475	164	164	161	4	RP S AF	351	62	62	115	17
NETHERLS	550	271	271	275	4	OTH CTRY	351	97	97	115	17
NETHERLS	262	118	118	118	(2)	TOTAL	351 494	55 942	55 942	55 044	412
NETHERLS	1 348	389	389	398	5	6061500 PIG IRON AND CAST IRON CONTAINING DUTABLE ALLOY					LTN
TOTAL	364 637	107 147	107 147	107 659	491	DOM REP	3	71	71	74	7
WROUGHT BRASS SWEEPINGS AND WASTE AND SCRAP						WROUGHT BRASS SWEEPINGS AND WASTE AND SCRAP					
NETHERLS	623 170	3 695	3 695	3 760	7	OTH CTRY	3	6	6	6	(2)
NETHERLS	37 167	300	300	300		TOTAL	32	77	77	79	7
NETHERLS	17 584	160	160	160		6061700 SPITTELEISER H CON DUTABLE CHROM MOLYB TUNGST OR VANADIUM					LTN
NETHERLS	452 249	2 657	2 650	2 640	20	FR GERM	144	98	98	105	10
NETHERLS	452 231	2 841	2 842	2 831	20	OTH CTRY	74	13	13	14	10
NETHERLS	105 951	711	715	711	55	TOTAL	218	111	111	121	10
NETHERLS	9 363	67	62	66	4	6062000 FERRO-NICKEL					GLP
NETHERLS	25 137	127	122	126	4	CANADA	190 079	1 142	1 142	1 126	12
NETHERLS	34 555	161	161	170	6	DOM REP	32 741 28	45 087	45 087	45 087	637
NETHERLS	21 721	117	117	125	5	FR GERM	2 017 945	2 474	2 474	2 436	142
NETHERLS	27 117	170	170	163	11	FR GERM	531 475	44	44	451	15
TOTAL	1 773 247	10 654	10 654	11 019	155	FR GERM	26 042 571	15 757	15 757	16 272	542
WROUGHT PRECIOUS METAL PLATES AND WASTE ETC EXCEPT GOLD AND SILVER						WROUGHT PRECIOUS METAL PLATES AND WASTE ETC EXCEPT GOLD AND SILVER					
CANADA	137 124	13 443	13 443	13 443	7	FR GERM	46 774	157	157	162	6
NETHERLS	130 021	1 361	1 361	1 362	1	FR GERM	46 774	157	157	162	6
NETHERLS	1 221	228	228	233	5	OTH CTRY	47 774	157	157	162	6
NETHERLS	26 757	7 558	7 558	7 613	35	TOTAL	72 157 608	60 255	60 255	61 559	174
NETHERLS	400	73	73	79	6	6062200 FERRO-NICKEL					GLP
NETHERLS	2 028	403	403	411	3	CANADA	423 077				
NETHERLS	19 417	8 550	8 550	8 603	52	DOM REP	15 114 15				
NETHERLS	5 670	2 622	2 622	2 626	12	CANADA	1 351 224				
NETHERLS	4 274	1 606	1 606	1 611	11	FR GERM	597 275				
NETHERLS	2 171	71	71	71	1	FR GERM	7 777 125				
NETHERLS	4 771	1 575	1 575	1 575	10	FR GERM	20 075				
NETHERLS	4 771	1 575	1 575	1 575	10	OTH CTRY	12 111				
NETHERLS	4 771	1 575	1 575	1 575	10	TOTAL	25 472 775				
NETHERLS	4 771	1 575	1 575	1 575	10	6062400 FERRO-NICKEL					GLP
NETHERLS	4 771	1 575	1 575	1 575	10	CANADA	423 077				
NETHERLS	4 771	1 575	1 575	1 575	10	DOM REP	15 114 15				
NETHERLS	4 771	1 575	1 575	1 575	10	CANADA	1 351 224				
NETHERLS	4 771	1 575	1 575	1 575	10	FR GERM	597 275				
NETHERLS	4 771	1 575	1 575	1 575	10	FR GERM	7 777 125				
NETHERLS	4 771	1 575	1 575	1 575	10	FR GERM	20 075				
NETHERLS	4 771	1 575	1 575	1 575	10	OTH CTRY	12 111				
NETHERLS	4 771	1 575	1 575	1 575	10	TOTAL	25 472 775				

IMPORTADORES ESTADOUNIDENSES DE MADERAS

C.A.C. of New York, Inc.
30 Church St.
New York, New York 10007

Caravan Trading Corp.
68 Nassau St.
New York, New York 10028

John E. Ehrlich Co., Inc.
110 West 40th St.
New York, New York 10018

Great Eastern Lumber Co., Inc.
2315 Broadway
New York, New York 10024

Elof Hansson
41 East 42nd St.
New York, New York 10021

Herman Hollander
1 Liberty St.
New York, New York 10005

G.G. Innes Corp.
10 East 40th St.
New York, New York 10016

H.B. Lennert Co.
88-11 Elmhurst Ave.
Elmhurst, New York 11373

Lipetz Trading Co.
79 Madison Ave.
New York, New York 10016

R.J. Mayer & Co. Inc.
82 Beaver St.
New York, New York 10005

Boards Manufacturers' Agency Inc.
P.O. Box 163
Plainview, New York 11803

Mehler-Marin Corp.
99 West Hawthorne Ave.
Valley Stream, New York 11581

J.H. Monteath Co.
2500 Park Ave.
Bronx, New York 10462

Sorkin Enterprises
11 Broadway
New York, New York 10004

Frederick W. ... Lunde Inc.
41 ...
Greenwich, Connecticut 06831

Esta lista es solamente informativa y no debe ser considerada como
recomendación de las firmas.

IMPORTADORES ESTADOUNIDENSES DE
PRODUCTOS QUIMICOS TERCERAJALES

Aceto Chemical Co. Inc.
126 Northern Blvd.
Flushing, New York 11368

Cofinco Inc.
One Whitehall St.
New York, New York 10004

American Hoechst Corp.
1041 Route 202-206 North
Bridgewater, New Jersey 08876

Comex Mercantile Corp.
45-10 - 83rd St.
Elmhurst, New York 11373

Amplex Chemical Co. Inc.
2001 Broadway
New York, New York 10023

Intsel Corp.
825 Third Ave.
New York, New York 10022

Anglo American Metal and
Ferro Alloy Corp.
30 Vesey St.
New York, New York 10007

Jonas Int. Corp.
50 West 44th St.
New York, New York 10036

J. Berlage Co. Inc.
238 Lexington Ave.
Mount Kisco, New York 10549

The Legion Export Import Co.
479 Washington St.
New York, New York 10013

Eddie Sawyer Corp.
64 Mill St.
New York, New York 10005

Mundus Chemical Products Corp.
52 Broadway
New York, New York 10036

Paul Blum Co.
320 Larkin St.
Buffalo, New York 14210

Sakai Trading New York Inc.
417 Fifth Ave.
New York, New York 10016

Indusman Instruments Inc.
Cant. Kings Road
Westbury, New York 11590

United Mineral & Chemical Corp.
125 Hudson St.
New York, New York 10013

Chemical New York Inc.
350 Fifth Ave.
New York, New York 10001

Sylvan Chemical Corp.
615 Palisade Ave.
Englewood Cliffs, New Jersey 07632

Esta lista es solamente informativa y no debe ser utilizada para
recomendación de compra o venta.

TARIFF SCHEDULES OF THE UNITED STATES ANNOTATED (1987)

SCHEDULE 7. - SPECIFIED PRODUCTS; MISCELLANEOUS AND NONENUMERATED PRODUCTS
 Part 4. - Furniture; Pillows, Cushions, and Mattresses; Nontextile
 Floor Coverings

7 - 4 - A
 727.02 - 727.35

Item	Stat. Suffix	Articles	Units of Quantity	Rates of Duty		
				1	Special	2
727.02	00	Furniture designed for hospital, medical, surgical, veterinary, or dental use; dentists', barbers' and similar chairs with mechanical elevating, rotating, or reclining movements; and parts of the foregoing: Dentists', barbers' and similar chairs with mechanical elevating, rotating, or reclining movements, and parts thereof.....	X.....	3.9% ad val.	Free (A,E,I)	35% ad val.
727.04	20	Other.....		5.3% ad val.	Free (A,E,I)	40% ad val.
	40	Wheelchairs.....	No.			
		Other.....	X			
727.06	00	Furniture designed for motor-vehicle use, and parts thereof.....	X.....	3.1% ad val.	Free (A*,E,I)	25% ad val.
727.07	00	If Canadian article and original motor-vehicle equipment (see heading 2, part bb, schedule 6).....	X.....	Free		
		Furniture, and parts thereof, not specially provided for:				
		Of unspun fibrous vegetable materials:				
727.11	00	Of cotton.....	X.....	9.6% ad val.	7.5% ad val.(D) Free (A,E) 3% ad val.(I)	60% ad val.
727.13	00	Of burl.....	X.....	9.6% ad val.	7.5% ad val.(D) Free (A,E) 3% ad val.(I)	60% ad val.
727.14	00	Other.....	X.....	9.6% ad val.	7.5% ad val.(D) Free (A,E) 3% ad val.(I)	60% ad val.
		Of wood:				
727.15	00	Bent-wood furniture, and parts thereof.....	X.....	6.6% ad val.	Free (A,E,I)	42.5% ad val.
		Other:				
		Chairs:				
		Folding:				
727.23	00	Director's chairs.....	No.....	5.3% ad val.	Free (A*,E,I)	40% ad val.
727.25	00	Other.....	No.....	5.3% ad val.	Free (A*,E,I)	40% ad val.
		Other:				
727.27	00	Of teak.....	No.....	3.4% ad val.	Free (A*,E,I)	40% ad val.
727.29	00	Other.....	No.....	5.3% ad val.	Free (A*,E,I)	40% ad val.
727.35		Furniture other than chairs.....		2.5% ad val.	Free (A*,E,I)	40% ad val.
	20	Convertible sofas, sofa beds, and similar dual-purpose furniture.....	No.			
	25	Desks and desk extensions.....	No.			
	30	Dining tables.....	No.			
	35	Other tables.....	No.			
		Other:				
		Bedroom furniture:				
	45	Beds and headboards.....	No.			
	50	Other.....	X			
		Other:				
	5	Wall systems, book cases, shelf units, credenzas, buffets, servers, china closets and other cabinets.....	No.			
	60	Shelving.....	No.			
	65	Other.....	X			

IMPORTADORES ESTADOUNIDENSES DE MUEBLES DE MADERA

Este listado es solamente informativo y no debe de ser tomado como recomendación de las firmas.

ART CREATIONS
6009 Ringold Rd.
Chattanooga, TN 37412
TEL.: (615) 894-8883

MISSION FURNITURE MANUFACTURING CO.
652 S. Imperial St.
Los Angeles, CA 90021
TEL.: (213) 627-6021
TX.: 691261

CARLSON FURNITURE INDUSTRIES, INC.
5700 S. Avalon Blvd.
Los Angeles, CA 90011
TEL.: (213) 321-9983
TX.: 674878

Mt. AIRY FURNITURE CO.
502 Factory St., P.O. Box 1247
Mount Airy, NC 27030
TEL.: (919) 786-8323

ELEGANCE FURNITURE, INC.
P.O. Box 428
High Point, NC 27261
TEL.: (919) 889-4999

NIGEL IMPORT CORP.
1450 Franflin St.
San Francisco, CA 94109
TEL.: (415) 776-5490

FALCON PRODUCTS, INC.
9387 Dlelman Industrial Dr.
St. Louis, MO 63132
TEL.: (314) 991-9200
TX.: 442453

SEATTLE DESIGN STORE
406 Broadway E. St.
Seattle, WA 98102
TEL.: (206) 324-9700

GEORGIAN FURNISHINGS CORP.
1148 S. Peters St.
New Orleans, LA 70130
TEL.: (504) 522-6297
TX.: 460222

SMITH & WATSON, INC.
305 E. 63rd. Street
New York, NY 10021
TEL.: (212) 355-5615

KARGES FURNITURE CO.
1501 W. Maryland St., P.O. Box 6517
Evansville, IN 47712
TEL.: (812) 425-2291

THORN IMPORTS
P.O. Box 2043
High Point, NC 27261
TEL.: (919) 835-5725
TX.: 578448

MADISON GALLERIES LTD.
1023 2nd. Ave.
New York, NY 10022
TEL.: (212) 693-1394
TX.: 646745

UNITED PACIFIC TRADING CO. LTD.
401 Bryan St.
San Francisco, CA 94107
TEL.: (415) 957-1221

TARIFF SCHEDULES OF THE UNITED STATES ANNOTATED (1937)

SCHEDULE 1. - ANIMAL AND VEGETABLE PRODUCTS
PART 8. - Vegetables

Page 1-46

1 - 8 - A
137.28 - 137.97

Item	Stat. Sub-Item	Articles	Units of Quantity	Rates of Duty		
				1	Special	2
137.28		Vegetables, fresh, chilled, or frozen, etc. (con.): Potatoes, white or Irish (con.): Other than such certified seed (con.): Other.....		35c per 100 lbs.	Free (E, I)	75c per 100 lbs.
	10	In immediate containers of not over 100 pounds net weight: Russet or netted gem varieties.....	Cwt.			
	20	Other varieties.....	Cwt.			
	30	Other: Russet or netted gem varieties.....	Cwt.			
	40	Other varieties.....	Cwt.			
137.29		If products of Cuba and entered during the period from December 1 in any year to the last day of the following February, both dates inclusive.....		30c per 100 lbs. (s)		
137.40	00	Radishes.....	Lb.	6% ad val.	Free (A, E, I)	50% ad val.
137.50	00	Squash.....	Lb.	1.1c per lb.	Free (A*, E, I)	2c per lb.
137.51		If product of Cuba.....		0.8c per lb. (s)		
137.60	00	Tomatoes: If entered during the period from March 1 to July 14, inclusive, or the period from September 1 to November 14, inclusive, in any year.....	Lb.	2.1c per lb.	Free (E, I)	2c per lb.
137.61		If products of Cuba.....		1.8c per lb. (s)		
137.62	00	If entered during the period from July 15 to August 31, inclusive, in any year.....	Lb.	1.5c per lb.	Free (E, I)	3c per lb.
137.63	00	If entered during the period from November 15, in any year, to the last day of the following February, inclusive.....	Lb.	1.5c per lb.	Free (A*, E, I)	3c per lb.
137.64		If products of Cuba.....		1.2c per lb. (s)		
137.66	00	Turnip, or rutabagas.....	Cwt.	Free		25c per 100 lbs.
137.71	20	Other: Brussels sprouts.....	Lb.	25% ad val. 1/	Free (A*, E, I)	50% ad val.
	30	Fresh or chilled.....	Lb.			
	40	Frozen.....	Lb.			
137.75	00	Cannote (<i>Seselin acule</i>).....	Lb.	12.5% ad val.	Free (E, I)	50% ad val.
137.76	00	Fiddlehead ferns.....	Lb.	10% ad val.	Free (E)	50% ad val.
137.79	00	Jicamas, fresh or chilled.....	Lb.	25% ad val.	Free (A, E)	50% ad val.
137.80	00	Parsnips.....	Lb.	12.5% ad val.	Free (E)	50% ad val.
137.84	00	Water chestnuts, frozen.....	Lb.	Free		50% ad val.
137.86	00	Yams and sweet potatoes: Yams, fresh or chilled.....	Lb.	10% ad val.	Free (A, I)	50% ad val.
137.89	30	Other.....	Lb.	10% ad val.	Free (A, E, I)	50% ad val.
	40	Yams, frozen.....	Lb.			
	50	Sweet potatoes.....	Lb.			
137.93		Pumpkins and breadfruit.....	Lb.	25% ad val.	Free (A, E, I)	50% ad val.
137.97		Other: Fresh or chilled: broccoli.....	Lb.	25% ad val.	Free (E, I)	50% ad val.
	20	Other.....	Lb.			
	75	Other.....	Lb.			
	85	Other.....	Lb.			

(s) = Suspended. See general heading 3(f).

1/ Duty temporarily reduced for Dec 30, 1935 to 10% according to the Tariff Schedule.

Table 1. TSUSA Commodity by Country of Origin—Continued

(See Explanation of Statistics for information on coverage, rounding procedures, sources of error in the data, the symbols OTH, CTRY, UNIDY and definitions of import valuations and charges. Numeric codes preceding country codes refer to the following: 1—country of shipment; 2—items imported under Tariff Provision 507.00; 3—items imported under Tariff Provision 506.30; and 4—items imported under the Generalized System of Preference Provisions of the Trade Act of 1974; 5—Carrizosa Hand-Torned and Loose Products; 6—Foreign Trade Zone Non-Produced Goods; and 8—Foreign Trade Zone Non-Produced Goods.)

TSUSA commodity number, description, and unit of quantity					TSUSA commodity number, description, and unit of quantity						
Country of origin	Net quantity	Value (1,000 dollars)				Country of origin	Net quantity	Value (1,000 dollars)			
		Customs	Customs	C.I.F.	Charges			Customs	Customs	C.I.F.	Charges
SCHEDULE 1. ANIMAL AND VEGETABLE PRODUCTS—Continued											
9 JAMAICA	769 895	276	276	382	105	JAPAN	266 183	154	154	182	
9 DOM REP	2 166 649	351	351	456	129	OTH CTRY	456 948	80	80	118	
OTH CTRY	1 941 378	259	283	370	90	TOTAL	25 638 016	6 215	6 215	8 435	
TOTAL	122 659 330	23 677	23 677	23 431	324	1378910 YAMS, FROZEN					
1370950 TOMATOES, FRESH OR FROZ. ENTRY MAR 1 - JUL 14 OR SEP 1 - NOV 4					LB	OTH CTRY	69 247	35	35	45	
CANADA	1 261 391	584	584	584	24	TOTAL	69 248	35	35	46	
MEXICO	475 132 482	95 049	95 026	95 063	(2)	1378930 SWEET POTATOES, FRESH CHILLED OR FROZEN					
1 CANADA	4 593 402	569	569	560	156	9 DOM REP	20 519 157	1 713	1 713	2 355	
9 DOM REP	3 169 942	405	475	565	707	OTH CTRY	967 259	62	62	173	
MEXICO	1 809 654	1 485	1 485	2 151	85	TOTAL	21 591 626	1 837	1 837	2 491	
1 CANADA	151 115	124	124	119	449	1378960 PUMPKINS AND BREADFRUIT, FRESH, CHILLED OR FROZEN					
MEXICO	436 225	192	192	558	130	9 JAMAICA	294 301	77	77	131	
OTH CTRY	1 122 727	351	351	481	1 551	9 DOM REP	1 557 173	150	150	227	
TOTAL	488 763 159	59 211	59 211	100 142	1 551	9 DOM REP	5 656 129	658	658	979	
1370960 TOMATOES, FRESH, CHILLED OR FROZ. ENTRY 15 JULY-NOVEMBER, INCL.					LB	OTH CTRY	236 369	110	110	197	
CANADA	397 680	167	167	162	(2)	TOTAL	2 618 519	1 076	1 076	1 470	
MEXICO	37 969 873	6 635	6 635	6 635	131	1378970 BROCCOLI, FRESH OR CHILLED					
MEXICO	330 143	219	210	341	31	CANADA	409 652	81	85	85	
OTH CTRY	188 307	46	46	76	161	MEXICO	4 612 977	61	113	132	
TOTAL	35 884 728	6 453	6 453	6 615	161	OTH CTRY	40 026	11	11	15	
1370960 TOMATOES, FRESH, CHILL, FROZ. ENTRY NOV 15 TO LAST DAY OF FEB					LB	TOTAL	4 481 754	703	703	712	
MEXICO	319 719 139	66 410	66 410	66 411	1	1378975 VEGETABLES, FRESH OR CHILLED, NSPFI					
9 JAMAICA	320 027	224	224	254	33	CANADA	2 087 011	326	326	380	
9 DOM REP	1 619 019	122	122	169	47	MEXICO	5 609 210	1 000	1 000	1 271	
MEXICO	284 703	231	227	329	108	CHINA	340 175	17	126	119	
MEXICO	101 450	50	51	120	38	CHINA	11 036	11	117	211	
OTH CTRY	127 615	67	67	84	451	BELGIUM	580 908	515	146	610	
4 CANADA	669 345	152	152	173	106	ITALY	752 755	171	171	227	
OTH CTRY	1 111 850	217	217	297	81	CHINA	1 017 544	20	20	214	
TOTAL	325 139 452	67 512	67 512	67 512	81	TOTAL	10 607 371	2 000	1 411	2 329	
1370960 TURNIPS OR CABBAGES, FRESH, CHILLED, OR FROZEN					CMT	1370765 VEGETABLES FROZEN, NSPFI					
CANADA	590 127	451	450	457	(2)	OTH CTRY	177 119	89	89	92	
MEXICO	3 202	1	1	7	(2)	TOTAL		89	89	92	
OTH CTRY	652	7	7	457	(2)	1370920 POTATOES, FRESH CUT SLICED OR DICE					
TOTAL	590 681	459	458	457	(2)	OTH CTRY	427 119	167	167	115	
1370960 VEGETABLE PRODUCTS, FRESH OR CHILLED					LB	TOTAL	427 119	167	167	115	
MEXICO	1 021 561	210	210	210	(2)	1370925 BROCCOLI, FRESH, CUT, SLICED, OR PREPARED IN SIZE					
OTH CTRY	31 700	4	4	4	(2)	MEXICO	63 375 750	25 142	25 142	21 111	
TOTAL	10 040 264	214	214	214	(2)	4 CANADA	11 200 007	3 103	3 103	3 111	
1370965 BRUSSELS SPROUTS, FRESH					LB	9 GUATEMALA	1 002 269	671	671	1 111	
CANADA	150 717	511	516	516	105	4 BR PLS	622 114	115	279	311	
MEXICO	1 207 251	621	462	457	50	OTH CTRY	41 111	119	111	211	
4 CANADA	5 731 112	1 111	1 019	1 257	52	TOTAL	77 142 256	25 142	25 142	21 111	
MEXICO	759 814	111	150	230	23	1370960 CAULIFLOWER FROZEN, SLICED, CUT, OR PREPARED IN SIZE					
OTH CTRY	77 365	111	150	230	23	MEXICO	37 000 000	10 000	10 000	10 000	
OTH CTRY	300 111	1	1	1	293	4 CANADA	2 311 256	608	608	111	
TOTAL	7 913 499	2 144	2 144	2 801	293	9 CANADA	2 111 111	111	111	111	
1370965 CABBAGE, FRESH, CHILLED, OR FROZEN					LB	MEXICO	30 111 111	111	111	111	
4 CANADA	1 621 111	111	481	481	75	9 CANADA	30 111 111	111	111	111	
4 CANADA	843 211	111	171	171	655	OTH CTRY	400 111	111	111	111	
9 CANADA	9 743 211	111	1 317	1 317	76	TOTAL	21 111 111	69	69	111	
OTH CTRY	479 111	111	180	179	661	1370965 CORN, FROZEN, CUT, SLICED, OR OTHERWISE PREPARED IN SIZE					
TOTAL	11 211 111	214	214	2 772	661	4 CANADA	2 111 111	111	111	111	
1370965 FLORENCE FENNEL, FRESH, CHILLED OR FROZEN					LB	4 CANADA	2 111 111	111	111	111	
CANADA	70 111	111	111	111	2	4 CANADA	2 111 111	111	111	111	
TOTAL	70 111	111	111	111	2	4 CANADA	2 111 111	111	111	111	
1370965 PEAS, FRESH OR CHILLED					LB	4 CANADA	2 111 111	111	111	111	
MEXICO	8 011 111	111	1 111	1 111	1	4 CANADA	2 111 111	111	111	111	
4 CANADA	4 811 111	111	111	111	(2)	4 CANADA	2 111 111	111	111	111	
TOTAL	12 811 211	111	111	1 111	1	4 CANADA	2 111 111	111	111	111	
1370965 PEAS, FRESH, CHILLED, OR FROZEN					LB	4 CANADA	2 111 111	111	111	111	
OTH CTRY	11 111	111	111	111	5	4 CANADA	2 111 111	111	111	111	
TOTAL	157 111	111	111	111	5	4 CANADA	2 111 111	111	111	111	
1370965 PEAS, FROZEN					LB	4 CANADA	2 111 111	111	111	111	
OTH CTRY	11 111	111	111	111	31	4 CANADA	2 111 111	111	111	111	
TOTAL	11 111	111	111	111	31	4 CANADA	2 111 111	111	111	111	
1370965 PEAS, FROZEN					LB	4 CANADA	2 111 111	111	111	111	
OTH CTRY	11 111	111	111	111	10	4 CANADA	2 111 111	111	111	111	
TOTAL	11 111	111	111	111	10	4 CANADA	2 111 111	111	111	111	
1370965 PEAS, FROZEN					LB	4 CANADA	2 111 111	111	111	111	
OTH CTRY	11 111	111	111	111	1	4 CANADA	2 111 111	111	111	111	
TOTAL	11 111	111	111	111	1	4 CANADA	2 111 111	111	111	111	

IMPORTADORES ESTADOUNIDENSES DE TOMATE

Esta lista es solamente informativa y no debe de ser tomada como recomendación de las firmas.

ATLANTA CORP.
17 Varick Street
New York, NY 10013
TE.: (212) 431-9000
TX.: 420-052

REMA FOODS INC.
Glenpointe CTR., E.
Teaneck, NJ 07666
TE.: (201) 692-3200
TX.: 695-3351

EMBASSY GROCERY CORP.
57-10 49th Street
Maspeth, NY 11378
TE.: (718) 366-8200
TX.: 235-405

SORRENTO IMPORTING CO.
2847 Main Street
Bridgeport, CT 06606
TE.: (203) 333-9217

GONDOLA FOODS CORP.
47 Bay State Rd.
Boston, MA 02215
TE.: (617) 265-6332
TX.: 940-954

URSINI CO.
937-939 W. Randolph Street
Chicago, IL 60607
TE.: (312) 243-8070

NEW ENGLAND TOMATO CO.
1000 Lawrence Street
Los Angeles, CA 90021
TE.: (213) 627-8575
TX.: 691-1164

POPE FOOD SALES
555 Kinderkamack Rd.
P.O. Box 213
Oradell, NJ 07649
TE.: (201) 261-4200
TX.: 134-351

TARIFF SCHEDULES OF THE UNITED STATES ANNOTATED (1987)

SCHEDULE 1. - ANIMAL AND VEGETABLE PRODUCTS
PART 8. - Vegetables

Item	Stat. Suf- fix	Articles	Units of Quantity	Rates of Duty		
				1	Special	2
		Vegetables, fresh, chilled, or frozen, etc. (con.):				
		Peas:				
		If entered during the period from July 1 to September 30, inclusive, in any year:				
		Fresh or chilled:				
136.94	00	Pigeon peas.....	Lb.....	Free		3.9c per lb.
136.95	00	Other.....	Lb.....	0.5c per lb.	Free (A,E,I)	3.9c per lb.
		Frozen:				
136.96	00	Pigeon peas.....	Lb.....	Free		3.9c per lb.
136.97	00	Other.....	Lb.....	1c per lb.	Free (A,E,I)	3.9c per lb.
		Other:				
137.02		Pigeon peas.....		0.8c per lb.	Free (A,E,I)	3.9c per lb.
	20	Fresh or chilled.....	Lb.			
	40	Frozen.....	Lb.			
137.04		Other.....		2c per lb.	Free (A,E,I)	3.9c per lb.
		Fresh or chilled:				
	05	Snow peas.....	Lb.			
	10	Other.....	Lb.			
	40	Frozen.....	Lb.			
137.14		Peppers.....	Lb.....	2.5c per lb.	Free (A,E,I)	2.5c per lb.
	10	Chili.....	Lb.			
	20	Other.....	Lb.			
137.11		If products of Cuba.....		2.2c per lb. (a)		
		Potatoes, white or Irish:				
		Seed, certified by a responsible officer or agency of a foreign government in accord- ance with official rules and regulations to have been grown and approved especially for use as seed, in containers marked with the foreign government's official certifi- fied seed potato tags and imported for use as seed:				
137.20		For seed over 114,000,000 pounds entered during the 12-month period beginning September 15 in any year.....		35c per 100 lbs.	Free (E,I)	75c per 100 lbs.
	20	In immediate containers of not over 100 pounds net weight.....	Cwt.			
	40	Other.....	Cwt.			
137.21		Other.....		35c per 100 lbs.	Free (E,I)	75c per 100 lbs.
	20	In immediate containers of not over 100 pounds net weight.....	Cwt.			
	40	Other.....	Cwt.			
137.23		Other than such certified seed:				
		For seed over 114,000,000 pounds and such additional quantity as may be allowed pursuant to heading 2 of this part, entered during the 12-month period beginning September 15 in any year.....		35c per 100 lbs.	Free (E,I)	75c per 100 lbs.
		In immediate containers of not over 100 pounds net weight:				
	20	Product of another foreign territory.....	Cwt.			
	40	Other.....	Cwt.			
	60	Product of another foreign territory.....	Cwt.			
	80	Other.....	Cwt.			
137.26		If products of Cuba and entered during the period from December 1 in any year to the last day of the following extraordinary, both dates inclusive.....		35c per 100 lbs. (a)		

Table 1. TSUSA Commodity by Country of Origin—Continued

(See Explanation of Statistics for information on coverage, compiling procedures, sources of error in the data, the symbols OTH CTRY, UNIDITY and definitions of import valuations and charges. Numeric codes preceding country descriptions represent the following: 1—country of shipment, country of origin unknown, 2—items imported under Tariff Provision 807.00, 3—items imported under Tariff Provision 806.70, and 4—items imported under the Generalized System of Preference Provisions of the Trade Act of 1974; 5—Certified Hand-Loomed and Folklore Products; 6—Foreign Trade Zone Privileged status, and 8—Foreign Trade Zone Non-Privileged status.)

TSUSA commodity number, description, and unit of quantity					TSUSA commodity number, description, and unit of quantity						
Country of origin	Net quantity	Value (1,000 dollars)				Country of origin	Net quantity	Value (1,000 dollars)			
		Customs	Customs	C.I.T.	Charges			Customs	Customs	C.I.T.	Charges
SCHEDULE 1 ANIMAL AND VEGETABLE PRODUCTS—Continued											
1369300 ONIONS, NSPF, FRESH, CHILLED OR FROZEN					LB	4 DOM REP	431 610	70	70	110	40
CANADA	35 498 255	2 777	2 777	2 787	10	9 DOM REP	4 960 594	802	802	1 201	399
MEXICO	210 979 548	34 473	34 473	34 493	20	NETHERLS	2 533 889	3 376	3 376	4 613	1 237
CHILE	2 776 456	307	307	474	166	BELGIUM	332 147	394	394	574	180
NETHERLS	308 634	136	136	190	53	FRANCE	108 292	71	71	81	10
BELGIUM	487 181	196	196	283	87	OTH CTRY	569 881	298	298	371	73
FRANCE	3 420 939	1 178	1 178	1 665	487	TOTAL	191 448 630	83 719	83 719	86 017	2 298
SPAIN	1 904 071	157	157	282	125	1371010 PEPPERS, CHILL, FRESH, CHILLED OR FROZEN					LB
ITALY	258 533	64	64	64	-	MEXICO	23 465 688	5 350	5 350	5 350	-
ITALY	482 091	133	133	209	86	9 DOM REP	1 475 215	214	214	340	126
N ZEL	2 636 567	199	199	370	171	OTH CTRY	173 684	32	32	47	15
OTH CTRY	853 385	139	139	191	42	TOTAL	25 114 287	5 596	5 596	5 737	141
TOTAL	259 669 705	39 748	39 748	40 997	1 249	1371020 PEPPERS, NSPF, FRESH, CHILLED OR FROZEN					LB
1369400 PIGEON PEAS, FRESH, CHILLED, ENTERING JULY 1 TO SEPT 30 INCL					LB	CANADA	880 779	153	153	153	-
OTH CTRY	207 678	78	78	101	23	MEXICO	17 581 103	3 251	3 251	3 251	-
TOTAL	207 678	78	78	101	23	9 DOM REP	181 173	83	83	112	75
1369500 PIGEON PEAS, FROZEN ENTERING JULY 1 TO SEPT 30, INCLUSIVE					LB	OTH CTRY	3 111 255	511	511	611	111
OTH CTRY	302 589	61	61	65	4	FRANCE	128 668	134	134	214	81
TOTAL	302 589	61	61	65	4	4 ISRAEL	267 925	112	112	173	11
1369700 PEAS, FROZEN, NSPF, ENTERING JULY 1 TO SEPT 30, INCLUSIVE					LB	OTH CTRY	678 958	317	317	412	95
CANADA	3 034 447	856	856	856	74	TOTAL	23 258 868	9 734	9 734	12 944	3 270
4 CHINA 1	693 979	525	525	595	74	1372020 POTATOES WHITE CERT SEED NOT OV 100LB, ENTRY 9/15-8/14, QUOTA					CWT
JAPAN	95 250	75	75	83	13	CANADA	540 811	3 130	3 130	3 130	-
OTH CTRY	291 103	98	98	109	10	OTH CTRY	560	2	2	2	-
TOTAL	4 115 379	1 564	1 564	1 651	57	TOTAL	541 311	3 132	3 132	3 132	-
1370200 PIGEON PEAS, FRESH, CHILLED ENTERING OCTOBER 1 TO JUNE 30					LB	1372040 POTATO, WHITE CERT SEED OVER 100 LB, ENTRY 9/15-8/14, QUOTA					CWT
9 DOM REP	832 528	424	424	606	182	CANADA	468 408	3 825	3 825	3 825	(2)
OTH CTRY	143 472	69	69	53	24	OTH CTRY	345	3	3	3	-
TOTAL	975 999	493	493	659	206	TOTAL	468 868	3 828	3 828	3 828	(2)
1370240 PIGEON PEAS, FROZEN ENTERING OCTOBER 1 TO JUNE 30 INCLUSIVE					LB	1372120 POTATOES, WHITE, CERT SEED, NOT OVER 100 LBS, ABOVE QUOTA					CWT
9 DOM REP	1 308 917	1 059	1 059	1 161	93	OTH CTRY	10 615	56	56	57	1
9 LW TW 1	123 375	109	109	118	9	TOTAL	10 615	56	56	57	1
OTH CTRY	167 219	75	75	81	6	1372140 POTATOES, WHITE, CERT SEED, CONTAINER OVER 100 LB, ABOVE QUOTA					CWT
TOTAL	1 599 506	1 252	1 252	1 351	109	CANADA	13 278	64	64	64	-
1370400 SNOW PEAS, FRESH OR CHILLED, ENTERING OCTOBER 1 TO JUNE 30					LB	TOTAL	13 278	64	64	64	-
4 GUATEMAL	697 799	283	283	456	177	1372510 POTATO NOT CERT SEED, RUSSET OR NETTED REM CNTR NOV CWT QUOTA					CWT
9 GUATEMAL	747 097	270	270	438	168	CANADA	247 200	1 471	1 471	1 455	4
9 DOM REP	288 090	138	138	195	57	TOTAL	247 200	1 451	1 451	1 455	4
OTH CTRY	308 559	152	152	203	61	1372520 POTATOES NSPF NOT CERT SEED, IN CNTRS NOT OVER 100 LB, QUOTA					CWT
TOTAL	2 051 065	839	839	1 302	463	CANADA	100 721	571	571	605	31
1370440 PEAS, NSPF, FRESH OR CHILLED, ENTERING OCTOBER 1 TO JUNE 30					LB	OTH CTRY	120	4	4	5	(2)
MEXICO	66 092	62	62	62	-	TOTAL	100 846	575	575	609	34
4 MEXICO	603 201	241	241	241	-	1372530 POTATO NOT CERT SEED, RUSSET OR NETTED REM OVER 100 LB QUOTA					CWT
9 GUATEMAL	135 350	70	70	103	33	CANADA	108 031	406	406	406	-
9 DOM REP	212 950	127	127	167	59	TOTAL	108 031	406	406	406	-
4 CHINA 1	109 585	85	85	101	13	1372540 POTATOES NSPF NOT CERT SEED, IN CONTAINERS OVER 100 LB, QUOTA					CWT
OTH CTRY	50 027	22	22	35	13	OTH CTRY	7 415	29	29	29	-
TOTAL	1 236 573	610	610	778	112	TOTAL	7 415	29	29	29	-
1370420 PEAS, NSPF, FRESH OR CHILLED ENTERING OCT 1 TO JUNE 30 INCL					LB	1372580 POTATO NOT CERT SEED, RUSSET OR NETTED REM NOV CWT ANY QUOTA					CWT
MEXICO	218 172	121	121	173	6	CANADA	907 259	9 437	9 437	9 509	71
4 MEXICO	7 147 682	3 229	3 229	3 773	2	OTH CTRY	575	7	7	9	2
4 GUATEMAL	1 651 711	543	543	611	231	TOTAL	907 834	9 444	9 444	9 517	73
9 GUATEMAL	1 652 704	728	728	1 070	332	1372620 POTATOES NSPF NOT CERT SEED, IN CNTRS OV 100 LB, ABOVE QUOTA					CWT
9 DOM REP	1 930 725	748	748	1 150	382	CANADA	787 725	4 664	4 664	4 702	39
OTH CTRY	1 671 485	180	180	244	84	9 DOM REP	15 524	150	150	201	51
TOTAL	13 672 184	6 058	6 058	7 091	1 637	OTH CTRY	1 079	15	15	18	3
1370440 PEAS, FROZEN, NSPF, ENTERING OCTOBER 1 TO JUNE 30 INCLUSIVE					LB	TOTAL	804 002	4 828	4 828	4 922	53
CANADA	5 078 102	1 659	1 659	1 650	(7)	1372630 POTATO NOT CERT SEED, RUSSET OR NETTED REM OVER CWT ABOVE QUOTA					CWT
4 GUATEMAL	103 100	84	84	91	10	CANADA	107 031	2 041	2 041	2 051	(7)
9 GUATEMAL	251 100	117	117	131	24	TOTAL	482 093	2 041	2 041	2 051	(7)
NETHERS	471 000	113	113	157	77	1372700 POTATOES WHITE NOT CERT SEED, IN CONTNRS OV 100 LB, ABOVE QUOTA					CWT
BELGIUM	45 210	59	59	75	5	CANADA	267 001	1 247	1 247	1 247	-
FRANCE	1 383 214	278	278	388	110	OTH CTRY	2 851	20	20	23	3
4 CHINA 1	3 772 875	2 753	2 753	3 175	423	TOTAL	269 852	1 267	1 267	1 255	3
OTH CTRY	525 945	111	111	143	32	1374000 RADISHES, FRESH, CHILLED OR FROZEN					LB
TOTAL	11 287 231	5 155	5 155	5 598	531	CANADA	378 071	111	111	111	-
1371000 PEPPERS, FRESH, CHILLED, OR FROZEN					LB	MEXICO	12 523 431	2 530	2 530	2 530	(2)
MEXICO	170 178 535	75 782	75 782	71 721	1	OTH CTRY	871 212	15	15	17	26
1 MEXICO	11 115	375	375	399	1	TOTAL	13 394 643	2 545	2 545	2 547	26
4 JAMAICA	1 110	111	111	111	76	1374000 RADISHES, FRESH, CHILLED OR FROZEN					LB
9 JAMAICA	1 000	1 000	1 000	1 000	290	CANADA	378 071	111	111	111	-

IMPORTADORES ESTADOUNIDENSES DE VERDURAS

A & A. Food Products Corp.
35 East 144 St.
Bronx, N. Y. 10451

American Roland Food Corp.
22 Hudson St.
New York, N. Y. 10013

Maurice A. Averback Inc.
94-03 -104 St.
Dzone Park, N. Y. 11416

Berona Trading Inc.
100 Hudson St.
New York, N. Y. 10013

Edmund Bier & Co. Inc.
274 Jefferson Ave.
Cresskill, N. J. 07626

W. M. Calderón Inc.
180 South Broadway
White Plains, N. Y. 10605

American International Inc.
10 East, 40 St.
New York, N. Y. 10016

Robt. E. Cochran & Co. Inc.
110 N. Y. C. Terminal Market,
Bronx, N. Y. 10474

Cuneo Bros. Inc.
53 Park Place, Suite 1002
New York, N. Y. 10007

D'Assi Co. Inc.

De Macedo Bros. Inc.
105 Hudson St. Room 503
New York, N. Y. 10013

M. De Rosa Inc.
268 West Lincoln Ave.
Mt. Vernon N. Y. 10550

Jacques Esformes
P O Box 424
Northport, N. Y. 11768

Euro-Foods Inc.
82 Wall St.
New York, N. Y. 10005

Adamba Food & Candy Mfg.
848 Lorimer St.
Brooklyn N. Y. 11222

Antolini & Co. Ltd.
100 Hudson St.
New York, N. Y. 10013

William Bernstein Co. Inc.
15 Park Row
New York, N. Y. 10038

Biddle Purchasing Co.
225 Broadway
New York, N. Y. 10008

Bohca Co. Inc.
400 Union Ave.
Brooklyn, N. Y. 11211

Calvert Vavasseur & Co. Inc.
19 Rector St.
New York, N. Y. 10006

Caragol, Esformes & Phelan Corp.
11 Stone St.
New York, N. Y. 10004

Cornejo's Provision Co.
100 Hudson St.
New York, N. Y. 10013

Curacao Trading Co. Inc.
120 Wall St.
New York, N. Y. 10005

Delgado de Torres Inc.

L. Della Cella Co. Inc.
100 Hudson St.
New York, N. Y. 10013

Louis Ender Inc.
395 Johnson Ave.
Brooklyn N. Y. 11206

Euro-Continental Ltd.
195 Arthur Ave.
South Floral Park, N. Y. 11001

Everett Trading Co. Inc.
6 Harrison St.
New York, N. Y. 10001

Chas. E. Ferris Co. Inc.
100 Hudson St.
New York, N. Y. 10013

Foreign Domestic Distributors
11 West. 42nd St.
New York, N. Y. 10013

Frederick Import Corp.
50 Allendale Drive
Rye, N. Y. 10011

Galvanoni & Nevy Bros, Inc.
133 Watts St.
New York, N. Y. 10013

F. & G. Glaser
143 Roade St.
New York, N. Y. 10013

Hudson Brokerage Co. Inc.
140-40 Queens Blvd.
Jamaica, N. Y. 11435

International Marketing Services Inc
147 East 50 St.
New York, n. y. 10022

Joel Trading Corp.
1381 Oak Point Ave.
Bronx, N. Y. 10474

T. G. Koryn Inc.
30 East 42nd. St.
New York, N. Y. 10017

D. Lampariello & Son
210-12 Grand St.
New York, N. Y. 10013

Lissco Trading Corp.
105 Hudson St.
New York, N. Y. 10013

Mercantum Trading Co.
225 Broadway
New York, N. Y. 10007

Mukamal & Son Co.
61 Broadway
New York, N. Y. 10006

Nozaki Associates Inc.
4 Albany St.
New York, N. Y. 10006

Pastene & Co. Inc.
152 Franklin St.
New York, N. Y. 10013

The Feder Trading Co.
315 Greenwich St.
New York, N. Y. 10013

Frazar Trading Corporation
551 Fifth Ave.
New York, N. Y. 10017

Edward T. Fusco Inc.
100 Hudson St.
New York, N. Y. 10013

Gioia Macaroni Co. Inc.
1700 Elmwood Ave.
Buffalo, N. Y. 14207

Bernd E. Hirtz Co. Inc.
200 Park Ave.
New York, N. Y. 10017

Indelicate Food Distributors Inc.
107-05 -51st. Ave.
Corona, N. Y. 11368

International Merchants Ltd.
855 Sixth Ave.
New York, N. Y. 10001

J. A. Kirsch Corp.
105 Hudson St.
New York, N. Y. 10013

S. S. Krum & Co.
90 West 42nd St.
New York, N. Y. 10017

S. A. Laraja & Sons Inc.
100 Hudson St.
New York, N. Y. 10013

McArds Manufacturer's Agencies Inc.
P. O. BOX 163
Plainview N. Y. 11803

Moscablades Gros. Inc.
29-30 North Moore St.
New York, N. Y. 10013

Norwalk Mills
401 Grand St.
Brooklyn, N. Y. 11211

Ovimpex inc.
11 Park Place
New York, N. Y. 10010

Gregory P. Pérez
53 Park, Place
New York, N. Y. 10007

J. G. Pieri Co. Inc.
201 Bailey Ave.
Buffalo, N. Y.

R. S. Porter & Co.
260 West Broadway
New York, N. Y. 10013

Outline Puca Co. Inc.
N. Y. C. Terminal Market
Hunts Point, Bronx N. Y. 10474

Vincente Puig & Co. Inc.
675 Timpson Place
Bronx, N. Y. 10455

Red Line Comercial Co. Inc.
225 Broadway
New York, N. Y. 10008

Roma Foods Inc.
105 Hudson St.
New York, N. Y. 10013

Roadel Foods Inc.
214 Greenwich St.
New York, N. Y. 10014

J. N. Rodrigues & Co. Inc.
52 Broadway
New York, N. Y. 10004

Ransone Food Products Co. Inc.
49 Hull St.
Brooklyn, N. Y. 11233

A. Sargenti Co. Inc.
453 West, 17 St.
New York, N. Y. 10011

Ransone Wholesale Groceries Co. Inc.
1706 Bronxdale Ave.
Bronx, N. Y. 10462

H. Schnell & Co Inc.
238 N. Y. C. Terminal Market
Hunts Point N. Y. 10474

S. Schorfeld Company Inc.
260 West Broadway
New York, N. Y. 10013

O. K. Simson Co.
84 Dausy Farm Drive
New Rochelle, N. Y. 10804

Solar Food Products Co. Inc.
102-02 23St.
Long Island City N. Y. 11161

Steinhardt & Nordlinger Inc.
105 Hudson St.
New York, N. Y. 10013

Summit Import Corp.
120 Wall St.
New York N. Y. 10005

Paul Surace
100 Hudson St.
New York, N. Y. 10013

Trans-Oceanic Sales Co. Inc.
102-02 23St.
Long Island City N. Y. 11161

A. J. Traces Inc.
343-344 N. Y. C. Terminal Market
Hunts Point, Bronx, N. Y. 10474

Van Tunip Co. Inc.
102-02 23St.
Long Island City, Bronx, N. Y. 11161

Vega Trading Co. Inc.
18 Hudson St.
New York, N. Y. 10013

Venturo Sales Corp.
32 Broadway (Suite 500)
New York, N. Y. 10004

K. H. Werthen Inc.
5 Beckman St.
New York, N. Y. 10038

W. N. White & Co. Inc.
102 West 34th St.
New York, N. Y. 10001

Sam Young Co.
99 Wall St.
New York, N. Y. 10005

Esta lista es solamente informativa y no debe ser
tomada como recomendación de las firmas.

l-shaped, lopsided, elongated, or otherwise irregularly de-

§ 51.1871 Serious damage. "Serious damage" means any specific defect described in § 51.1877, table II, or an equally objectionable variation of any one of these defects, any other defect, or any combination of defects, which seriously detracts from the appearance, or the edible or marketing quality of the tomato.

§ 51.1875 Misshapen.

"Misshapen" means that the tomato is decidedly kidney-shaped, lopsided, elongated, angular or otherwise decidedly deformed. Provided, That the shape is not affected to an extent that the appearance or the edible quality of the tomato is very seriously affected.

§ 51.1876 Very serious damage.

"Very serious damage" means any specific defect described in § 51.1877, table II, or an equally objectionable variation of any one of these defects, any other defect, or any combination of defects, which very seriously detracts from the appearance, or the edible or marketing quality of the tomato.

§ 51.1877 Classification of Defects.

TABLE II—Continued

REFERENCES TO AREA, AGGREGATE AREA, LENGTH OR AGGREGATE LENGTH ARE BASED ON A TOMATO HAVING A DIAMETER OF 2 1/4 INCHES (64 MM)

Table with 4 columns: Factor, Damage, Serious damage, Very serious damage. Rows include Growth cracks, Bruise, and Blemish.

Conversion to metric equivalent, mm to nearest whole millimeter.

(39 FR 22932, Sept. 5, 1973, as amended at 38 FR 32920, Nov. 29, 1973. Redesignated at 42 FR 32514, June 27, 1977, and at 46 FR 63203, Dec. 31, 1981)

Subpart—United States Consumer Standards for Fresh Tomatoes

Source: 18 FR 9144, Nov. 11, 1953, unless otherwise noted. Redesignated at 42 FR 32514, June 27, 1977, and at 46 FR 63203, Dec. 31, 1981.

GENERAL

§ 51.1900 General.

These standards apply only to field-grown tomatoes and not to tomatoes grown in greenhouses.

GRADES

§ 51.1901 U.S. Grade A.

U.S. Grade A shall consist of tomatoes of similar varietal characteristics which are mature and are at least turning (see § 51.1904), but are not overripe or soft which are well developed, at least fairly well formed, fairly smooth, free from soft rot, freezing injury, and from dirt, bruises, cuts, shriveling, sunscald, sunburn, puff-

§ 51.1902 U.S. Grade B.

U.S. Grade B shall consist of tomatoes of similar varietal characteristics which are mature and are at least turning (see § 51.1904), but are not overripe or soft and not badly misshapen; which are free from soft rot, freezing injury and from serious damage caused by dirt, bruises, cuts, shriveling, sunscald, sunburn, puff-

sunburn, puffiness, catfaces, growth cracks, scars, dry rot, other diseases, insects, hail, or mechanical or other means. Tomatoes on the shown face shall be reasonably representative in size and quality of the contents of the container. (See § 51.1903.)

(a) Incident to proper grading and handling, except for maturity, not more than 5 percent, by count, of the tomatoes in any lot may fail to meet the requirements of the grade, including not more than 1 percent for tomatoes which are affected by soft rot.

(f) Dry rot such as dry type Macrosporum or Phoma, when the spot is not adjacent to the stem scar, or when adjacent to the stem scar and more than 3/8 inch in diameter.

§ 51.1912 Badly misshapen. "Badly misshapen" means that the tomato is so badly deformed that its appearance is seriously affected.

§ 51.1913 Serious damage.

"Serious damage" means any defect which seriously affects the appearance, or edible, shipping, or keeping quality of the tomatoes. Any one of the following defects or any combination thereof, the seriousness of which exceeds the maximum allowed for any one defect, shall be considered as serious damage:

- (a) Soft ripe tomatoes or tomatoes affected by the soft rot.
- (b) Fresh holes or cuts, or any holes or cuts through the tomato wall, or healed cuts which seriously affect the appearance of the tomato.
- (c) Tomatoes showing any effects of freezing.
- (d) Puffiness which causes the tomato to be distinctly light in weight.
- (e) Growth cracks, when not well healed, or when so extensive, deep or discolored that the appearance of the tomato is seriously affected.
- (f) Scars (except catfaces), when dark colored and shallow and aggregating more than 1/2 inch in diameter on a tomato 2 1/2 inches in diameter, or lighter colored, shallow scars covering a greater area when they detract from the appearance to a greater extent than a dark-colored, shallow scar 1/2 inch in diameter. Smaller tomatoes shall have lesser areas of scars and larger tomatoes may have greater areas: Provided, That such scars do not affect the appearance of the tomatoes to a greater extent than that caused by scars which are permitted on a 2 1/2-inch tomato.
- (g) Dry rot such as dry type Macrosporum or Phoma, when the spot is not adjacent to the stem scar, or when adjacent to the stem scar and more than 1/4 inch in diameter.
- (h) Fruit actually infested with worms.

of, the seriousness of which exceeds the maximum allowed for any one defect, shall be considered as damage:

- (e) Cuts (which are not shallow, not well healed, or when more than 1/2 inch in length).
- (f) Puffiness if the open space in one or more locules materially affects the appearance when the tomato is cut through the center at right angles to a line running from the stem to the blossom end.
- (g) Catfaces. These are irregular, dark, leathery scars at the blossom end of the fruit. Such scars damage the tomato when they are rough or deep, or when channels extend into the locule, or when they are fairly smooth and greater in area than a circle 3/8 inch in diameter on a 2 1/2 inch tomato. Smaller tomatoes shall have lesser areas of fairly smooth catfaces and larger tomatoes may have greater areas, provided that such catfaces do not affect the appearance of the tomatoes to a greater extent than that caused by fairly smooth catfaces which are permitted on a 2 1/2 inch tomato.
- (h) Growth cracks. These are ruptures or cracks radiating from the stem scar, or concentric to the stem scar. They damage the tomato when not well healed, or when more than 1/2 inch in length measured from the margin of the stem scar, except that very narrow, well healed cracks concentric to the stem scar shall not be considered as damage unless they are so numerous as to damage the appearance of the fruit.
- (i) Scars (except catfaces), when dark colored and shallow and aggregating more than 1/2 inch in diameter on a tomato 2 1/2 inches in diameter, or lighter colored shallow scars covering a greater area when they detract from the appearance to a greater extent than a dark-colored, shallow scar 1/2 inch in diameter. Smaller tomatoes shall have lesser areas of scars and larger tomatoes may have greater areas: Provided, That such scars do not affect the appearance of the tomatoes to a greater extent than that caused by scars which are permitted on a 2 1/2-inch tomato. A scar which penetrates the wall of the tomato

red color characteristic of reasonably well ripened tomatoes.

(c) Incident to proper maturity development, not in more than a total of 5 percent, by count, of the tomatoes in any lot may fail to meet the maturity specified: Provided, That not more than 5 percent shall be allowed for tomatoes which are immature or are over-ripe or soft.

One-Grade

§ 51.1905 Off-Grade tomatoes.

Tomatoes which fail to meet the requirements of either of the foregoing grades shall be Off-Grade tomatoes.

DEFINITIONS

§ 51.1906 Similar varietal characteristics.

"Similar varietal characteristics" means that the tomatoes are alike as to color, to habit and varieties shall not be mixed with varieties which have a distinguishable.

§ 51.1907 Mature.

"Mature" means that the tomato has reached the stage of development which will insure a proper completion of the ripening process.

§ 51.1908 Well developed.

"Well developed" means that the tomato shows normal growth. Tomatoes which are ridged and peaked at the stem end, contain dry tissue and readily open scars, are not considered well developed.

§ 51.1909 Fairly well formed.

"Fairly well formed" means that the tomato is not decidedly lumpy-shaped, lopsided, elongated, angular, or otherwise determined.

§ 51.1910 Fairly smooth.

"Fairly smooth" means that the tomato is not conspicuously ridged or rough.

§ 51.1911 Damaged.

"Damaged" means any materially affected tomato, whether edible, shipping or otherwise.

of, other diseases, insect-bait, or other means. Tomatoes on the green face shall be reasonably free from size and number of defects of the color of the green face to proper ripening and not more than 5 percent, by count, of the tomatoes in any lot may fail to meet the requirements of the grade, including tomatoes which are affected by soft rot.

ONE-GRADE FAIRLY CLASSIFICATION

§ 51.1901 Fairly well formed.

Tomatoes which are reasonably free from defects of the color of the green face and which are not affected by soft rot.

§ 51.1902 Fairly smooth.

Tomatoes which are reasonably free from defects of the color of the green face and which are not affected by soft rot.

§ 51.1903 Similar varietal characteristics.

Tomatoes which are reasonably free from defects of the color of the green face and which are not affected by soft rot.

§ 51.1904 Mature.

Tomatoes which are reasonably free from defects of the color of the green face and which are not affected by soft rot.

§ 51.1905 Off-Grade tomatoes.

Tomatoes which fail to meet the requirements of either of the foregoing grades shall be Off-Grade tomatoes.

Tomatoes which are reasonably free from defects of the color of the green face and which are not affected by soft rot.

Tomatoes which are reasonably free from defects of the color of the green face and which are not affected by soft rot.

Tomatoes which are reasonably free from defects of the color of the green face and which are not affected by soft rot.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

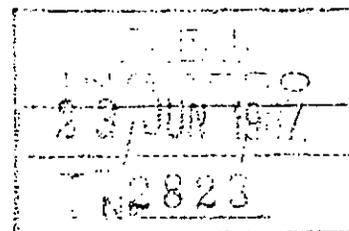
FRANCIA

21160011 AR
CONECF 615209F

PARIS, 23 DE JUNIO 1987

DE: CONSEJERIA ECONOMICA ARGENTINA EN FRANCIA

A: CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES
ING. JUAN JOSE CIACERA.



NRO. 52/87. REF. INFORMACION S/MADERA MACHIMBRADA Y SUELA VANUNA
CURTIDA.

N.A.B. 41.02.37.0- SUELA VACUNA CURTIDA VEGETAL O SINTETICO: DERECHO
IMPORTACION 4; PAGO SUSPENDIDO EN EL CASO DE ARGENTINA. IMPUESTO
VALOR AGREGADO: ORDINARIO 18,60; SOBRE VALOR CIF. SE AGREGA IMPUESTO
PARAFISCAL DEL 0,20; SOBRE VALOR CIF.

N.A.B. 44.13.30.0- MADERAS DE CONIFERAS MACHIMBRADAS Y SIMILARES:
DERECHO IMPORTACION 7; PAGO SUSPENDIDO EN EL CASO DE ARGENTINA.
IMPUESTO VALOR AGREGADO: VER POSICION ANTERIOR. SE AGREGA IMPUESTO
SOBRE PRODUCTOS FORESTALES DEL 3,95; Y DEL 1,02 RESPECTIVAMENTE,
SOBRE VALOR CIF.

EN CUANTO A PRECIOS, DADA LA CANTIDAD DE VARIEDADES Y CALIDADES QUE
DE AMBOS PRODUCTOS SE COMERCIALIZAN EN ESTE PAIS, COMO ASI TAMBIEN
DIFICULTADES QUE PRESENTA RECOGER INFORMACION DE PARTE DE IMPORTA-
DORES, EXPERIENCIA INDICA QUE RESULTA CASI IMPOSIBLE OBTENERLA SIN
DETALLES TECNICOS EXTREMADAMENTE PRECISOS.-

ATENTAMENTE,

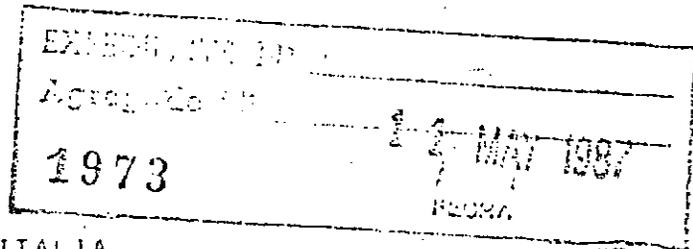
ROBERTO MURI, MINISTRO CONSEJERO ECONOMICO Y COMERCIAL.
EMBAJADA ARGENTINA EN FRANCIA

21160011 AR
CONECF 615209F

ITALIA

2118JCFI AR
616340 CEARG I

ROMA, 8/5/87
NRU 25/87/ANE



DE: CONSEJERIA ECONOMICA - ROMA - ITALIA
A: CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES
(ATENCION SR. SECRETARIO GENERAL ING. JUAN JOSE CIACERA)

SU "CRECE NEA-PROSALER-ITALIA"

-PELO DE CONEJO: POSICION NAB 53.02 - DERECHOS ADUANA: EXENCION-
PRECIO CIF IMPORTACION: PROCEDENCIA ARGENTINA, USD 26/28/KG.
PRIMERA CALIDAD.

-MIEL: POSICION NAB 04.06 - DERECHOS ADUANA: 27 POR CIENTO. POR
ESTAR PRODUCTO ARGENTINO INCLUIDO EN S.G.P., TRIBUTA 25 POR CIENTO.

PRECIOS IMPORTACION, PROCEDENCIA ARGENTINA:

-50 MM., USD 800/TON/CIF

-34 MM., USD 900/TON/CIF

-15 MM., USD 970/TON/CIF

PROCEDENCIA AUSTRALIA:

-34 MM., USD 1.137/TON/CIF

-15 MM., USD 1.105/TON/CIF

-MADERA MACHINEMBRADA: POSICION NAB 44.15 - DERECHOS ADUANA:
27 POR CIENTO. PRODUCTO ARGENTINO, INCLUIDO EN S.G.P., ESTA EXEN-
TO DEL PAGO DE DERECHOS.

PRECIOS IMPORTACION CIF - PROCEDENCIA FINLANDIA: PINO FINLANDES
REPROD., USD 3,35 M. CUADRADO - PRECIO MAYORISTA INDICATIVO:
USD 5,10/5,50 M. CUADRADO.

ATENTOS SALUDOS

CARLOS A. ARGANARAZ
MINISTRO CONSEJERO ECONOMICO Y COMERCIAL

IRAN - IRAK

IRAN - IRAK.

MAY 12 87 11:09

21180CFI AR
17065SECIU AR

EXHIBICION DE Agencia de 1988	12 MAY 1987 BOGOTA
-------------------------------------	-----------------------

DE CONEC TEHERAN ✓
NRO. 63/87

PARA RETRANSMITIR AL CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES TX NR 21180 CFIAR

ATTENCIÓN SR. SECRETARIO GENERAL DEL CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES
ING. JUAN CARLOS CIACERA.
REF.: SU TELEX REF. CRECE NEA-PROSALER.

LECHE EN POLVO CON CONTENIDO GRASO SUPERIOR AL 1,5 0/0:
ARANCEL DE IMPORTACION VARIA ENTRE CERO Y 25 0/0 DEPENDIENDO PRESEN-
TACION PRODUCTO. PRINCIPALES PAISES PROVEEDORES: HOLANDA, BELGICA,
FRANCIA, ALEMANIA R.F. SE IMPORTA BAJO REGIMEN DE LICENCIA PREVIA
MINISTERIOS DE COMERCIO Y AGRICULTURA. DEBIDO IMPOSIBILIDAD CONSE-
GUIR PRECIOS IMPORTACION DADO CARACTER RESERVADO DE LOS MISMOS, SE
INFORMA QUE PRECIO PROMEDIO ANIO 1985 OSCILO ENTRE 1967 Y 2023,
US DOL P/TON.

HOVOS DE GALLINA: IRAN NO IMPORTA ACTUALMENTE ESTE PRODUCTO.
WITS PARA VIVIENDAS DE MADERA: IMPORTACION ACTUALMENTE NO ESTA
EXHIBIDA.

ATENTOS SALUDOS
EMILIO JULIO NEFFA
REGISTRO CONSEJERO ECONOMICO Y COMERCIAL.

NEFFA-UDIC

17065SECIU ARMINA

JAPON

CE TOKIO, JUNIO 17/87
NRO. 248

2711

REGINA

SR. SEC. GRAL. DEL CONSEJO FED. DE INVERSIONES
ING. J.J. CIACERA

AMPLIO MI 246 REF. IMPORTACION CUEROS BOVINOS

NAB 41.02-249(MI TLX 246)
CUERO VACUINO Y EQUINO CORRESPONDEN A LOS CURTIDOS AL VEGETAL
Y PRINCIPALES PROVEEDORES 1988 SON:
ITALIA 46 0/0 ARGENTINA 37 0/0 HONG KONG 8 0/0 OTROS 9 0/0

NAB 41.02-212
CUERO BOVINO(EXCLUYE CUEROS DE BUFALO Y BECERRO), EQUINOS
TENIDOS, COLOREADOS, ESTAMPADOS O DE RELIEVE.

440 TNS 19.413 US DLS

IMPUESTO IMP. GATT-20 0/0
CUOTA DE IMPORTACION

EUA 94 0/0 ARGENTINA 2 0/0 OTROS 4 0/0

NAB 41.02-20
CUERO BOVINO(EXCLUYE CUERO DE BUFALO) Y EQUINOS SEMI CURTIDO
AL CRONO.

2.436 TNS 5.635 US DLS
IMPUESTO IMP. TEMPORARIO 15 0/0 SGP 7,5 0/0
CUOTA IMPORTACION

EUA 55 0/0 BRASIL 13 0/0 INDONESIA 7 0/0 TAIWAN 4 0/0 OTROS 21 0/0

NAB 41.02-239
CUERO BOVINO(INCLUYE CUEROS DE BUFALO) Y EQUINO SEMI-CURTIDO.

376 TNS 1.075 US DLS
IMPUESTO IMP. TEMPORARIO 15 0/0 SGP 7,5 0/0
CUOTA IMPORTACION

EUA 76 0/0 ARGENTINA 7 0/0 COREA SUR 7 0/0 OTROS 8 0/0.

COLABORACION

CE TOMIO, JUNIO 16/37
NRG. 740

17 JUN 1967

ADANA

SR. SECC. GEN. DEL CONSEJO FED. DE INVERSIONES 2724
ING. J. J. CIACERA

505 TLX 302 Y 320
EL PRIMERO QUEDO PENDIENTE DE CONTESTAR POR HABERSE ENCONTRADO
ESTA CONSEJERIA ECONOMICA SUPERADA DE SU NORMAL FUNCIONAMIENTO
DE TRABAJO, CON LA LLEGADA DE LA DELEGACION CURUBESPA, COMPUESTA
POR 30 MIEMBROS.

A CONTINUACION SE EXTIENDE LAS INFORMACIONES DISPONIBLES EN ESTA
CONSEJERIA ECONOMICA.

IMPORTACIONES TOTALES AÑO 1966. UNIDAD VALOR US DLS 1000 CIF:

NAHD4.02-217
LECHE EN PULVO CON UN CONTENIDO EN PESO DE MATERIAS GRASAS
SUPERIOR AL 1,5 0/0

299.950 KGS 211 US DLS
IMPUESTO IMP. 45 0/0
CUOTA DE IMPORTACION
LEY SANIDAD ALIMENTICIA

NAB 04.05-121
HUEVOS CON CASCARA, FRESCOS, REFRIGERADOS O CONGELADOS

38.216 KGS 305 US DLS
IMPUESTO IMP. 20 0/0
LEY SANIDAD ALIMENTICIA
LEY CONTROL ENFERMEDADES CONTAGIOSAS DE ANIMALES DOMESTICOS
LEY A LA PROTECCION DE ANIMALES SILVESTRES Y SUS CAZAS

NAB 04.06-000
MIEL NATURAL

36.334 TMS 32.349 US DLS
IMPUESTO IMP. 30 0/0
LEY SANIDAD ALIMENTICIA

NAB 41.02-249
CUERO VACUNO Y EQUINO (INCLUIDO LOS DE BUFALOS), LUS DEMAS

201 TMS 1.688 US DLS
IMPUESTO IMP. GENERAL 15 0/0 COP-R 1 0/0
CUOTA DE IMPORTACION

NAB 44.03-320
MADERAS DE CONIFERAS PARA ACERRADO O CHITADO

134.760 M3 19.084 US DLS
IMPUESTO IMP. - LIBRE
LEY CUARENTENA VEGETAL

NAB 44.13-010
MADERA MACHUCHEBERRA

1.477.030 M3 231.746 US DLS
IMPUESTO IMP. LIBRE

NAB 73.01-120
LIQUIDOS Y SOLIDOS, CON UN CONTENIDO EN PESO DE SILICIO MENOR
AL 1,6 0/0

142.473 TMS 650.663 US DLS
IMPUESTO IMP. GENERAL - 3 0/0 COP- LIBRE

SOLIDIFICAN

19
2114 000 00
21.100000 00 211111

Handwritten notes and stamps at the bottom right of the page, including a date stamp "17 JUN 1967" and some illegible text.

CONSEJERIA ECONOMICA - TOKIO
 Anexo nota n° 1-119/87

EMBAJADA
 DE LA
 REPUBLICA ARGENTINA
 CONSEJERIA ECONOMICA
 Y COMERCIAL
 TOKIO JAPON

PRODUCTO: Leche en polvo (se excluye la nata, suero de leche y la leche fermentada) desnatada, para alimentos para animales domesticos, con un contenido de peso de materias grasas superior a 1,5%, sin adición de azúcar.

1) SISTEMA ARANCELARIO:

N. A. B. : 04.02
 Fracción japonesa: 217 Fracción argentina: 03.00.00

2) IMPUESTO DE IMPORTEACION: 45 % - GATT

3) RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS: Cuota de importación
 Ley de Sanidad Alimenticia

Fuente: CUSTOM TARIFF SCHEDULES OF JAPAN, 1987
 JAPAN TARIFF ASSOCIATION

4) INFORMACION DEL PRODUCTO: (años 1982/1986)

AÑO	Volumen	Valor (CIF)	Participación de Argentina (%)
1982	130	-	-
1983	-	-	-
1984	-	-	-
1985	211	63	-
1986	289.500	211	-

Volumen: kilogramos
 Valor: miles de dólares

Fuente: JAPAN EXPORTS & IMPORTS, 1987, publicado por el Ministerio de Finanzas

Tasa de cambio: de yenes por un U.S. Dólar.
 1982: 248,30 yenes
 83: 237,59 "
 84: 236,91 "
 85: 240,17 "
 86: 170,08 "

5) PRINCIPALES PAISES PROVEEDORES: (año 1986) Checoslovaquia 100%

6) TOTAL EXPORTADO EN 1986: F.A.B. : *04.02-300
 Cantidad: 11.282 kilogramos --
 Valor : 63 miles de dólares
 * [MILK (OTHER THAN WHEY), IN POWDER OR GRANULES, CONTAINING MORE THAN 1,5% BY WEIGHT OF FAT]



EMBAJADA
DE LA
REPUBLICA ARGENTINA
CONSEJERIA ECONOMICA
TOKIO - JAPON

EMPRESAS JAPONESAS IMPORTADORAS DE LECHE EN POLVO
(N.A.B. 04.C2)

HEINE BROTHER(JAPAN) LTD.
Kyodo Bldg.
2-2, Hatchobori 4-chome,
Chuo-ku, Tokyo,
104 JAPON
Tel: 03-552-2101

KOAMI CO., LTD.
1-7, Nishimbashi Koamicho,
Chuo-ku, Tokyo,
103 JAPON
Tel: 03-667-6211
Tlx: 2522115 COAMIA J

KYODO ENGINEERING CO., LTD.
17-2, Nishimbashi Koami-cho,
Chuo-ku, Tokyo,
103 JAPON
Tel: 03-6607561

NICHIRYO LTD.
2-1, Akasuda 2-chome,
Saito-ku, Tokyo,
JAPON
Tel: 03-564-0151
Tlx: 2423779 NIOBEM J

FUJI TRADING CO., LTD.
9-3, Shinyuhashita 3-chome,
Naka-ku, Yokohama,
101 JAPON
Tel: 045-622-3311
Tlx: 3800175 FUJI T J



EMBAJADA
DE LA
REPUBLICA ARGENTINA
CONSEJERIA ECONOMICA
Y COMERCIAL
TOKIO - JAPON

CONSEJERIA ECONOMICA - TOKIO
Anexo nota n° A-115/87

PRODUCTO: Huevos con cáscara, frescos, refrigerados o congelados.
(Eggs in shell, fresh, chilled or frozen)

1) SISTEMA ARANCELARIO:

N. A. B. : 04.05
Fracción japonesa: 121

Fracción argentina: 01.01.02/94

2) IMPUESTO DE IMPORTACION: 20 % - General

02.00
03.00
04.00
05.00
90.00

3) RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS:

FOOD SANITATION LAW
DOMESTIC ANIMAL INFECTIOUS DISEASE CONTROL LAW
LAW CONCERNING WILD LIFE PROTECTION AND HUNTING
Fuente: CUSTOM TARIFF SCHEDULES OF JAPAN, 1987
JAPAN TARIFF ASSOCIATION

4) IMPORTACION DEL PRODUCTO: (años 1982/1986)

Año	Volumen	Valor (CIF)	Participación de Argentina (%)
1982	19.825	273	-
1983	23.580	461	-
1984	21.325	474	-
1985	20.115	393	-
1986	30.121	325	-

Volumen en toneladas

Valor en millones de dólares

Fuente: COMMERCE & EXPORTS, Dic. 1982/1986
Ministerio de Finanzas

Tasa de cambio: de yenes por un U.S. Dólar.

1982: 242,30 yenes
83: 237,59 "
84: 236,91 "
85: 240,17 "
86: 173,03 "

5) PRINCIPALES PAISES PROVEDORES: (año 1986)
E.U.A. 95%, Taiwan 3% y Alemania 2%

6) TOTAL EXPORTADO EN 1986: N.A.B. : -
Cantidad: -
Valor: -



EMBAJADA
DE LA
REPUBLICA ARGENTINA
CONSEJERIA ECONOMICA
Y COMERCIAL
TOKIO - JAPON

Anexo N° 11
A-119/87

PRODUCTO: Miel natural
(Natural Honey)

1) SISTEMA ARANCELARIO:

N. A. B. : 04.05
Fracción japonesa: 000 Fracción argentina: 00.00.00

2) IMPUESTO DE IMPORTACION: 30 % - General

3) RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS:
Ley de Sanidad Alimenticia

Fuente: CUSTOM TARIFF SCHEDULES OF JAPAN, 1986
JAPAN TARIFF ASSOCIATION

4) EVOLUCION DEL PRODUCTO: (años 1982/1986)

Año	Volumen	Valor(CEP)	Participación de Argentina (%)
1982	26.145	27.538	16
1983	33.160	32.919	10
1984	33.178	32.561	15
1985	30.000	27.500	20
1986	38.000	32.500	15

Volumen: toneladas
Valor: miles de dólares

Fuente: JAPAN EXPORTS & IMPORTS, Dic. 1982/1986
Ministerio de Finanzas

Tasa de cambio: 60 yenas por un U.S. Dólar.
1982: 240,30 yenas
83: 237,59 "
84: 236,91 "
85: 240,17 "
86: 170,08 "

5) PRINCIPALES PAISES PROVEDORES: (año 1986) China 65%,
Argentina 15%, U.S.A. 10%, Corea S. y otros países 7%

6) TOTAL EXPORTADO EN 1985: N.A.B. : 04.05-000
Cantidad: 0,12 toneladas
Valor : 31 mil millones de dólares



EMBAJADA
DE LA

REPUBLICA ARGENTINA
CONSEJERIA ECONOMICA
Y COMERCIAL

TOKIO - JAPON

EMPRESAS JAPONESAS IMPORTADORAS DE MTEL NATURAL
(N.A.E. 04.06)

SUMITOMO CORP.
Sumisho Kurita Bldg.
24-1, Kandanshiki-cho, 3-chome,
Chiyoda-ku, Tokyo,
101 JAPON 2146
Tel: 03-296-3878
TLX: J 22202 SUMITOMO
Food Dept.
Provisions Material Sect.
Mr. Fukuta

TOKYO MARUICHI SHOJI CO., LTD.
16-9, Uchikanda 2-chome,
Chiyoda-ku, Tokyo,
101 JAPON
Tel: 03-256-1111
TLX: J 22427 TOKUMARU
Int. Business Dept.
Mr. Kojima

KANEMATSU COSHC LTD
5, Takaracho 2-
Chuo-ku, Tokyo,
104 JAPON
Tel: 03-562-7482
TLX: J22333 KANECOLD
Food Material Sect.
Mr. Nagoya

MITSUBISHI CORP.
6-3, Marunouchi 2-chome,
Chiyoda-ku, Tokyo,
100 JAPON
Tel: 03-210-6751
TLX: J 22222 MITSUBISI
Foodstuff No. 3 Team
Foodstuff A-Team
Mr. Uda

KASHO CO., LTD.
14-1 Nishimbashi 2-chome,
Chuo-ku, Tokyo,
103 JAPON
Tel: 03-276-7615
TLX: 222392 KASHO J
Foodstuff & Livestock Sect.
Mr. Sakurai

MEIDI-YA CO., LTD.
2-8, Kyobashi 2-chome,
Chuo-ku, Tokyo,
104 JAPON
Tel: 03-271-1111
TLX: 222326 MEIDIYA J
Foreign Trade Dept.
Foodstuff Sect.
Mr. Kondo

YAGI TSUSHO LTD.
20 Imabashi 3-chome,
Higashi-ku, Osaka,
541 JAPON
Tel: 06-203-1112
TLX: J 63405 YAGITSUS
Import Dept.

K. KOBAYASHI & CO., LTD.
Booki Bldg.
1-2 Higashi-nishi,
Kobe,

TEL: 078-221-1111
TLX: 222326 MEIDIYA J
Foreign Trade Dept.
Foodstuff Sect.
Mr. Kondo

YAMAGUCHI SHIMIZU K.K.
2-11, Nipponmachi,
Chuo-ku, Gifu,
500 JAPON
Tel: 0582-65-0315
Mr. Kino

MIYAMOTO BOEHI KAKISHA
13-6, Chikusa 1-chome,
Chikusa-ku, Nagoya,
464 JAPON
Tel: 052-732-0731
C/S: SINCERITY NAGOYA
Import Dept.

CARGILL NORTH ASIA LTD.
Fuji Bldg. 811
2-3, Marunouchi 1-chome,
Chiyoda-ku, Tokyo,
100 JAPON
Tel: 03-276-1031
Mr. Tokuda



EMBAJADA
DE LA
REPUBLICA ARGENTINA
CONSEJERIA ECONOMICA
Y COMERCIAL
TOKIO - JAPON

IMPORTADORES DE MIELO NATURAL

Fracción Argentina: 04.06.00.00.00
" Japonesa: 04.06-000

<u>Nombre</u>	<u>Dirección</u>	<u>N./Teléfono</u>	<u>N./TRM</u>
MITSUBISHI CORP., Processed Food Team	2-6-3, Marunouchi, Chiyoda-ku, Tokio 100	03-210-2121	J 22222 MITSUBI
SUMITOMO CORPORATION, Provisions Material Sec. Food Dep.	Sumitomo Kurita-Bldg., 3-24-1, Kandanishiki-cho, Chiyoda-ku, Tokio 101 (C.P.O. Box 1524, Tokio 100-91)	03-296-3878	222 222 SUMITO
C. ITOH & CO., LTD., Food Dep.	2-5-1, Kita-Aoyama, Minato-ku, Tokio 107	03-497-2121	J 22295 ITOHCO
KANEMATSU GOSHO LTD., Food Dep.	2-5, Takaracho, Chuo-ku, Tokio 104	03-562-8111	J 22333 KANEGOE
NICHIMEN CO., LTD., Food Dep.	1-13-1, Niyobashi, Chuo-ku, Tokio 100	03-563-2105	J 22324 NICHIMI
TOSHOKU LTD.	2-4, Nihombashi Maromachi, Chuo-ku, Tokio 103	03-248-2111	J 22322 TOSHOKU
KASHO CO., LTD.	2-14-9, Nihombashi, Chuo-ku, Tokio 103	03-272-5311	J 22321 KASHO
TOKYO MAISENCHI SHOJI K.K., Foodstuff Dep.	2-26-9, Uchikanda, Chiyoda-ku, Tokio 101	03-256-1111	J 22320 TOKYO
CO-OP TRADE JAPAN	4-1-13, Sendagaya, Shibuya-ku, Tokio 151	03-497-9487	J 22311 COOPTRA
CARGILL NORTH ASIA LTD.	Fuji Bldg. 821, 3-2-3, Marunouchi, Chiyoda-ku, Tokio 100	03-214-3931	-
TRADING TRADING CO., LTD.	No.10 Mori-Bldg., 1-18-1, Tsunanohon, Minatoku, Tokio 105	03-503-0981	222 47 TRADING



EMBAJADA
DE LA
REPUBLICA ARGENTINA
CONSEJERIA ECONOMICA
TOKIO - JAPON

A-119/S7

PRODUCTO: Calzados de cuero o de piel, con suela de cuero natural, artificial, de caucho o de plástico, los demás. (Footware, with uppers of leather or containing furskins and with outer soles of leather, rubber or composition leather, n.e.s.)

- 1) SISTEMA ARANCELARIO:
N.A.B. : 64.02
Fracción japonesa : 199 Fracción argentina: 64.02.00.02.01
02.01
02.02
- 2) IMPUESTO DE IMPORTACION: 15 % - SGP
- 3) RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS: Cuota de importación

Fuente: Custom Tariff Schedules of Japan, 1984
Japan Tariff Association

4) IMPORTACION DEL PRODUCTO: años 1980/1984

Años	Volumen	Valor	Participación de Argentina
1980	2.873	367	-
1981	1.057	10	-
1982	1.106	10	-
1983	2.120	10	-
1984 (9 meses)	2.120	10	-

Volumen: docenas

Valor : miles de dólares

Fuente: Japan Expo: 1980, 1981, 1982, 83 y sept. 84.
Ministerio de Finanzas

Tasa de cambio de yenes por un U.S. Dólar:

1980:	227,84 yenes
1981:	219,94 "
1982:	248,35 "
1983:	237,59 "
1984:	234,92 " (9 meses)

- 5) PRINCIPALES PAISES PROVEEDORES: (año 1983) Inglaterra 42%, Italia 26%, Yugoslavia 11%, E.U.A. 5% y otros países 16%

- 6) OTROS DATOS DEL PRODUCTO:
N.A.B. -
Cantidad -
Valor -



EMBAJADA
DE LA
REPUBLICA ARGENTINA
CONSEJERIA ECONOMICA
Y COMERCIAL
TOKIO - JAPON

PRODUCTO: Partes componentes de calzado,
de cuero o de piel
(Parts of footwear, of leather or
containing furskin)

- 1) SISTEMA ARANCELARIO:
N. A. E. : 64.05
Fracción japonesa: 100
- 2) TARIFA DE IMPORTACION: 20 % - General
- 3) RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS: ninguna

Fuente: CUSTOM TARIFF SCHEDULES OF JAPAN, 1986
JAPAN TARIFF ASSOCIATION

4) IMPORTACION DEL PRODUCTO: (años 1982/1986)

AÑO	Volumen	Valor (M\$)	Participación de Argentina (%)
1982	421	11.965	1,70
1983	328	7.771	-
1984	441	8.563	-
1985	389	7.623	0,37
1986	428	8.605	0,93

Volumen: toneladas
Valor: miles de dólares

Fuente: JAPAN EXPORTS & IMPORTS, Dic. 1982/1986
Ministerio de Finanzas

Tasa de cambio: de yenes por un U.S. Dólar.
1982: 248,30 yenes
83: 237,59 "
84: 236,91 "
85: 240,17 "
86: 170,08 "

- 5) PRINCIPALES PAISES PROVEDORES: (año 1986) Corea del Sur 64%,
Brasil 24%, China 2%, India 3% y otros países 7%



EMBAJADA
DE LA
REPUBLICA ARGENTINA
CONSEDERIA ECONOMICA
Y COMERCIAL
TOKIO JAPON

IMPORTADORES DE CALZADOS DE CUERO

(N.A.B.: 64.02)

<u>Nombre</u>	<u>Dirección</u>	<u>N.º de Teléfono</u>	<u>N.º/TLX</u>
<u>(de Italia)</u>			
ATSUKAWA & CO., LTD.	2-20-16, Yanagibashi, Taito-ku, Tokio 111	03-861-0261	265592 ATUCOY
KANEMATSU & CO., LTD.	4-6-10, Ginza, Chuo-ku, Tokio 104	03-542-6070	-
OKABEL MARKING SYSTEM CO., LTD.	New Sakai Bldg. 1-4-10, Shinjuku, Shinjuku-ku, Tokio 160	03-356-7661	J 245. SIBEMC
OKAMOTO TRADING CO., LTD.	20, Kanda Konya-cho, Chiyoda-ku, Tokio 101	03-252-3751	222735 OKAMOT
FUTABA TRADING CO., LTD.	5-14-4, Minami-Aoyama, Minato-ku, Tokio 107	03-407-5491	241341 FTC J
<u>(de Italia e Inglaterra)</u>			
SHIRAZI TRADING CO.,	Yoneda Bldg., 6-17-20, Shinjuku, Minato-ku, Tokio 105	03-433-4261	J 2235 SHIRAZI
SHIRAZI TRADING CO.,	7-8-5 Ginza, Chuo-ku, Tokio 104	03-570-0700	-
JAPAN SHOE MACHINERY & MATERIALS TRADING CO., LTD.	1-4-4, Higashi-Azabu, Taito-ku, Tokio 111	03-874-6311	J 2625 JENSEI
FAMILIA CO., LTD.	Mitsubishi Shintaku Ginko Bldg. 67, 36 Nishimachi, Chuo-ku, Kobe 650	078-021-0115	-
FURUHARA TRADING CO., LTD.	23-7, Unagitani Nakano- machi, Minami-ku, Osaka 542	06-253-0809	-
<u>(de Inglaterra)</u>			
MADISON CO., LTD.	4-20-9, Asakusa, To ku, Tokio 111	03-371-0177	-
<u>(de Inglaterra y Francia)</u>			
ASSOCIATED MERCHANTS CO., LTD.	11 Bldg. 8F, 2-2-8, Nishi Aoyama, Minato-ku, Tokio 107	03-476-0311	J 245 INDIAF
<u>(de Italia, Francia e Inglaterra)</u>			
ORUKA & CO., LTD., Hats & Leather Goods Sec.	2-3-3, Ginza, Chuo-ku, Tokio 104	03-500-4560	J 245 ORUKA

... viene de la hoja 1 ...

(de Francia, Inglaterra y E.U.A.)

OTSUKA SHOES CO., 4-23-4, Shinbashi, 03-431-5191 -
LTD. Minato-ku, Tokio 105

(de Francia, Italia, Suiza y E.U.A.)

STANDARD SHOE CO., 6-34-2, Asakusa, Taito- 03-675-6000 255720
LTD. ku, Tokio 111 START

(de Italia y E.U.A.)

NIKKO SANGYO CO., 7-10-2, Kyobashi, Chuo- 03-507-8451 5 2157
LTD. ku, Tokio 104 NIKKO

(de Italia, Inglaterra, Francia y E.U.A.)

NEISON SHOE CO., LTD., 2-16, Ichigaya-tanashi, 03-267-3481 5 200
Import Dept. Shinjuku-ku, Tokio 162 NIPSO

(de Italia, España y Francia)

FUTABAYA SHOE CO., 6-6-11, Ginnai, Chuo-ku, 03-573-0626 -
LTD. Tokio 104

(de Italia, Francia, Taiwan y China, etc.)

MARUBENI CORP., 1-4-2, Ohtomachi, 03-282-4374 5 2281
Leather Goods Sec. Chiyoda-ku, Tokio 100 MARUB

(de Suiza)

EADLY LIE PLANNING Shinjuku Mitsui Bldg., 03-348-1130 5 2007
LTD. 2-4-3, Nishi-Shinjuku, 5 2000
Shinjuku-ku, Tokio 160

CONSEJERIA ECONOMICA TOKIO
 Anexo a ... A-119/87



EMBAJADA
 DE LA
 REPUBLICA ARGENTINA
 CONSEJERIA ECONOMICA
 Y COMERCIAL
 TOKIO - JAPON

PRODUCTO: Hierro en lingotes y hierro fundido con contenidos de silico de menos de 1,2% por peso y de fósforo de menos de 0,04% por peso. (Pig iron and cast iron containing less than 1.2% by weight of silicon and not more than 0,04% by weight of phosphorus)

- 1) SISTEMA ARANCELARIO:
 N. A. B. : 73.01
 Fracción japonesa: 110 Fracción argentina: 00.00.00
- 2) IMPUESTO DE IMPORTACION: Libre - S.G.P.
- 3) RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS: ninguna

Fuente: CUSTOM TARIFF SCHEDULES OF JAPAN, 1967
 JAPAN TARIFF ASSOCIATION

4) PROTECCION DEL PRODUCTO: (años 1982/1986)

Año	Valor(en Yen)	Valor(\$US)	Participación de Argentina (%)
1982	74.068	9.024	-
1983	126.390	14.957	-
1984	187.486	18.490	-
1985	187.486	18.664	-
1986	187.486	18.487	-

El valor en dólares
 Fuente: COMERCIO EXTERIOR & INTERIOR, Dic. 1982/1986
 Ministerio de Finanzas

Tasa de cambio: de yenes por un U.S. Dólar.
 1982: 249,20 yenes
 83: 237,59 "
 84: 236,91 "
 85: 240,17 "
 86: 170,08 "

- 5) PRINCIPALES PAISES PROVEDORES: (años 1986)
 1. Suecia 71,84, Canadá 27,01, Corea 1,11, y Corea del Sur
- 6) TOTAL IMPORTADO EN 1986: N.A.B. : -
 Cantidad: -
 Valor : -



EMBAJADA
DE LA
REPUBLICA ARGENTINA
CONSEJERIA ECONOMICA
Y COMERCIAL
TOYO TOWER JAPAN

PRODUCTO: Hierro en lingotes y hierro fundido con un contenido de silico de menos de 1,6% por peso, los demás.
(Pig Iron and cast iron, containing less than 1,6% by weight of silicon, n.e.s.)

1) SISTEMA ARANCELARIO:

N. A. E. : 73.01
Fracción japonesa: 120

Fracción argentina: 00.00.00

2) REGIMEN DE EXONERACION: Libre - S.G.P.

3) RESERVORES NO ARANCELARIAS: ninguna

Fuente: CUSTOM TARIFF SCHEDULES OF JAPAN, 1987
JAPAN TARIFF ASSOCIATION

4) EXONERACION DEL PRODUCTO: (años 1982/1986)

Año	Volumen	Valor (CUP)	Participación de Argentina (%)
1982	705.170	80.057	-
1983	694.073	71.6	-
1984	552.031	67.7	-
1985	428.323	51.1	-
1986	657.649	61.1	-

Volumen: toneladas
Valor: miles de dólares

Fuente: JAPAN EXPORTS & IMPORTS, Ltd.
Ministerio de Finanzas

Tasa de cambio: de yenes por un U.S. Dólar.
1982: 248,30 yenes
83: 237,59 "
84: 235,91 "
85: 240,17 "
86: 170,06 "

5) PRINCIPALES PAISES PROVEEDORES: (año 1986) R. Sudafricana 64%,
U.S.A. 15%, Corea del Norte 10%, Canadá 6% y otros países 5%

6) TOTAL EXPORTADO EN 1986: N.A.B. : -
Cantidad: -
Valor : -



EMBAJADA
DE LA
REPUBLICA ARGENTINA
CONSEJERIA ECONOMICA
Y COMERCIAL
TOKIO - JAPON

PRODUCTO: Hierro en lingotes y hierro fundido,
los demás.
(Pig iron and cast iron, n.c.s.)

1) SISTEMA ARANCELARIO:

N. A. B. : 73.01
Fracción japonesa: 100 Fracción argentina: 00.00.00

2) IMPORTE DE DEPORTACION: Libre - P.G.P.

3) RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS: ninguna

Fuente: CUSTOM TARIFF SCHEDULES OF JAPAN, 1987
JAPAN TARIFF ASSOCIATION

4) IMPORTE DEL PRODUCTO: (años 1982/1986)

Año	Volumen	Valor (M\$)	Participación C. Argentina (%)
1982	457.646	53.389	-
1983	141.198	16.836	-
1984	69.793	12.447	-
1985	32.112	4.819	-
1986	139.742	16.605	-

Volumen: toneladas
Valor: miles de dólares

Fuente: JAPAN REPORTS & FIGURES, Dic. 1982/1986
Ministerio de Comercio

Tasa de cambio: de yenes por un U.S. Dólar.
1982: 249,33 yenes
83: 207,59 "
84: 200,61 "
85: 240,17 "
86: 171,00 "

5) PRINCIPALES PAISES DE ORIGEN: (año 1986) Brasil: 86,61,
China del Norte: 6,75, U.A.S.A.: 5,41, Australia: 2,70 y Corea: 1,07

6) TOTAL IMPORTADO EN 1986: N.A.B. : * 73.01-000
Cantidad: 1.123.572 toneladas
Valor: 111.570 miles de dólares
* (PIG IRON, CAST IRON AND FERROUS SCRAP)



EMBAJADA
DE LA
REPUBLICA ARGENTINA
CONSEJERIA ECONOMICA
Y COMERCIAL
LOGIO JAPON

EMPRESAS JAPONICAS COMERCIALIZADORAS DE PRODUCTOS
DE HIERRO Y ACERO (N.A.B. 73)

NITTETSU SHOJI CO., LTD.
1-1, Shibaura 1-chome,
Minato-ku, Tokyo,
105 JAPON
Tel: 03-798-2111
TEL: J 28493 NITTETSU
Foreign Trade Dept.

SANKO CO., LTD.
27-10, Higashi-Oi 2-chome,
Shinagawa-ku, Tokyo,
140 JAPON
Tel: 03-761-2111
TLX: 2466360 SANKO J
Procurement Dept.
Mr. Matsunobu

KANDA CORPORATION
Enara Bldg. 6-F
5-7, Hajicho 1-chome,
Chiyoda-ku, Tokyo,
101 JAPON
Tel: 03-258-1401
TEL: 2001880 KTC J
Construction Dept.
Mr. Suga

HANADA MFG. CO., LTD.
10-25, Shinmachi 3-chome,
Nishi-ku, Osaka,
550 JAPON
Tel: 06-541-3439
TEL: J 64935 HANADA (Import Dept. Mr. Y. Hamada)

GOHO SHOJI LTD.
Kyobashi Daiya Bldg.
3-3, Hatchobori 4-chome,
Chuo-ku, Tokyo,
104 JAPON
Tel: 03-555-5133
TEL: J 30150 GOSHO
Foreign Trade Div.
Mr. Nakamura

SANEI FOUNDRY CO., LTD.
1513-1, Nagasaki,
Kuwana, Mie Prefecture,
511 JAPON
Tel: 0594-31-5151
TEL: 4934987 SANEI J
Import Dept.
Mr. M. Hotta



EMBAJADA
DE LA
REPUBLICA ARGENTINA
CONSEJERIA ECONOMICA
Y COMERCIAL.
TOKIO JAPON

PRODUCTO: Madera para pulpa de papel,
de coníferas, en bruto.
(Pulpwood, of coniferous species,
in the rough)

1) SISTEMA ARANCELARIO:

N. A. P. : 44.03
Fracción japonesa: 311 Fracción argentina: 01.00.00

2) IMPUESTO DE IMPORTACION: Libre - General

3) RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS:

Ley de cuarentena vegetal

Fuente: CUSTOM TARIFF SCHEDULES OF JAPAN, 1987
JAPAN TARIFF ASSOCIATION

4) IMPORTACION DEL PRODUCTO: (años 1982/1986)

Año	Volumen	Valor (CIF)	Participación de Argentina (%)
1982	571.679	17.034	
1983	614.347		
1984	748.642	25.447	
1985	551.139	20.264	
1986	491.539	18.742	

Volumen: metros cúbicos

Valor: miles de dólares

Fuente: JAPAN EXPORTS & IMPORTS, Dic. 1982/1986
Ministerio de Finanzas

Tasa de cambio: de yenes por un U.S. Dollar.

1982: 248,30 yenas
83: 237,59 "
84: 236,91 "
85: 240,17 "
86: 170,08 "

5) PRINCIPALES PAISES PROVEEDORES: (año 1986) U.R.S.S. 99,90%,
E.U.A. 0,03%, Nueva Zelanda 0,03% y Chile 0,01%

6) TOTAL EXPORTADO EN 1986: N.A.E. : -
Cantidad: -
Valor : -



EMBAJADA
DE LA
REPUBLICA ARGENTINA
CONSEJERIA ECONOMICA
Y COMERCIAL
TOKIO JAPON

PRODUCTO: Madera para aserrado o chapado,
de genero pinariego.
(Sawlogs and veneer logs, of
genus pinus)

1) SISTEMA ARANCELARIO:

N. A. B. : 64.03
Fracción japonesa: 321

Fracción argentina: 02.00.00

2) IMPUESTO DE EXPORTACION: Libre - General

3) RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS:

Ley de Cuarentena Vegetal

Fuente: CUSTOM TARIFF SCHEDULES OF JAPAN, 1987
JAPAN TARIFF ASSOCIATION

4) IMPORTACION DEL PRODUCTO: (años 1982/1986)

Año	Volumen	Valor (M\$)	Participación de Argentina (%)
1982	1.713.039	15.000	-
1983	1.787.600	13.712	-
1984	1.531.103	110.731	-
1985	1.421.278	109.375	-
1986	1.500.255	142.121	-

Volumen: metros cúbicos

Valor: miles de dólares

Fuente: JAPAN EXPORT & IMPORTS, 1982/1986
Ministerio de Fomento

Tasa de cambio: de yenes por un U.S. Dólar.

1982: 248,30 yenes
83: 257,39 "
84: 236,91 "
85: 240,17 "
86: 170,03 "

5) PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES: (año 1986) U.S.S.R. 71%,
New Zealand 11%, Chile 10%, E.U.A. 10 y otros países 12

6) TOTAL EXPORTACION EN 1986: N.A.B. : -
Cantidad: -
Valor : -



EMBAJADA
DE LA
REPUBLICA ARGENTINA
CONSEJERIA ECONOMICA
Y COMERCIAL
TOKIO JAPON

PRODUCTO: Madera cepillada, ranurada, machihembrada,
de GENUS PINUS, GENUS ABIES (excepto CALIFORNIA RED
FIR, GROUND FIR, NOBLE FIR y PACIFIC SILVER FIR),
GENUS PICEA (excepto SITKA SPRUCE) y GENUS LARIX,
de espesor igual o inferior a 160 milímetros.

1) SISTEMA AFANCLARIO:

N. A. B. : 44.13
Fracción japonesa: 300

Fracción argentina: 01.00.00

2) IMPUESTO DE IMPORTACION: Libre - S.G.P.

3) RESTRICCIONES NO AFANCLARIAS: ---

Fuente: CUSTOM TARIFF SCHEDULES OF JAPAN, 1987
JAPAN TARIFF ASSOCIATION

4) EXPORTACION DEL PRODUCTO: (años 1982/1986)

AÑO	Volumen	Valor (CUM)	Participación de la Unión (%)
1982	84.615	13.552	-
1983	104.845	27.700	-
1984	158.815	26.173	-
1985	192.677	31.952	-
1986	233.512	34.781	-

Volumen: metros cúbicos

Valor: miles de dólares

Fuente: JAPAN IMPORTS & EXPORTS, Dic. 1982/1986
Ministerio de Finanzas

Tasa de cambio: de yenas por un U.S. Dólar.

1982:	240,30 yenas
83:	237,59 "
84:	236,91 "
85:	240,17 "
86:	170,09 "

5) PRINCIPALES PAISES PROVEDORES: (año 1986) Malasia 44%,
Filipinas 21%, Indonésia 21%, Taiwan 8% y otros países 8%

6) TOTAL IMPORTES EN 1986: N.A.B. : -
Cantidad: -
Valor: -



EMBAJADA
DE LA
REPUBLICA ARGENTINA
CONSEJERIA ECONOMICA
TOKIO - JAPON

EMPRESAS JAPONESAS IMPORTADORAS DE MADERA EN BRUTO
(N.A.P.44.03)

THE EAST ASIATIC CO., (Japan) LTD.,
Kittochi Bldg.
4-1, Kasumigaseki 1-chome,
Chiyoda-ku, Tokyo,
100 JAPAN
Tel: 03-508-9841
Tlx: 2222249 EASTOK J

NICHIEI CO., LTD.
38-1, Tsurumi Chuo 4-chome,
Tsurumi-ku, Yokohama,
230 JAPAN
Tel: 045-521-6161
Tlx: 3923084 NISCCO J

NIPPI BOEKI K.K.
13, Kitasumiyo-guchi 2-chome,
Minami-ku, Osaka,
542 JAPAN
Tel: 06-231-1111

SANJO TRADING CO., LTD.
11, Nanda E. 2-chome,
Chiyoda-ku, Tokyo,
100 JAPAN
Tel: 03-551-5511
Tlx: 2222249 SANJO J

TOHO ENDOU K.K.
Nikon Seimei Bldg.
13-16, Chimbashi 1-chome,
Minato-ku, Tokyo,
105 JAPAN
Tel: 03-507-3150 TOHUTU J

YUASA TRADING CO., LTD.
No. 75 Kowa Bldg.
2-7, Sanbashi,
Chiyoda-ku, Tokyo,
100 JAPAN
Tel: 03-261-4411
Tlx: J 20-01 YULCATOK



EMBAJADA
DE LA
REPUBLICA ARGENTINA
CONSEJERIA ECONOMICA
Y COMERCIAL
TOKYO - JAPON

EMPRESAS JAPONESAS IMPORTADORAS DE MADERAS
(N.A.B. 44.14 y 15)

ATAKA LUMBER CO., LTD.
Jp. Bldg.
4, Nishimbashi Muromachi 3-chome,
Chuo-ku, Tokio,
103 JAPON
Tel: 03-241-5951
President's Office
Mr. T. Shibuya

MUTSUMI CORPORATION
KS Bldg. 6-F,
5, Kojimachi 4-chome,
Chiyoda-ku, Tokyo,
102 JAPON
Tel: 03-265-7011
Trade Dept.

H. WASHO CORPORATION
World Trade Center Bldg.
4-1, Hamabutsusho 2-chome,
Minato-ku, Tokyo,
105 JAPON
Tel: 03-435-3124
Corporate Planning Dept.
Mr. Ichikawa

MEIWA TRADING CO., LTD.
New Tokyo Bldg.
3-1, Marunouchi 3-chome,
Chiyoda-ku, Tokyo,
100 JAPON
Tel: 03-240-9045
Coordination Dept.
Mr. Murata

E. SATOHIMA & CO., LTD.
Kansai Shinjimbashi Bldg.
10-D, Minami Senba 4-chome,
Miyagi-ku, Osaka,
542 JAPON
Tel: 06-251-0811
Trade Dept. Mr. T. ...

NAGASE & CO., LTD.
5-1, Nishimbashi Kokunicho,
Chuo-ku, Tokyo,
103 JAPON
Tel: 03-665-3095
International Office

SUMITOMO RINGYO K.K.
Nisshin Bldg.
14-8, Nishimbashi Koemicho,
Chuo-ku, Tokyo,
103 JAPON
Tel: 03-669-0921
Overseas Business Office
Mr. Miyazaki or Mr. Komatsu

WATANABE MONZAI K.K.
50, Tsukuda, Yabatacho,
Toyokawa, Aichi-ku,
442 JAPON
Tel: 0533-80-5266
Mr. Watanabe

MEXICO

MAR 27 87 17:05

MEXICO

71100711 AR
17000500 AR

EMPONENTE Nº
Agregado Nº
1700
26 MAR 1987
MEXICO

MEXICO 2774787

NR 202

ESTIMARE RETRANSMITIR A CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES
ING. JUAN JOSE CIACERA (TX 21180 CFI AR):

SO NR 293. DETALLASE A CONTINUACION INFORMACION SOLICITADA:

POSICION	DESCRIPCION	ARANCEL
04.021A.004	LECHES EN POLVO O EN PASTILLA CUYO CONTENIDO EN MATERIAS GRASAS SEA INFERIOR O IGUAL A 5 POR CIENTO, CUANDO EL PESO, INCLUIDO EL ENVASE INMEDIATO SEA SUPERIOR A 5 KG.	EXENTA
	SUJETO A LICENCIA PREVIA DE IMPORTACION.	
	EN EL MARCO DE ALADI GOZA DE UNA PREFERENCIA PORCENTUAL DEL 100 POR CIENTO	
04.021A.005	LECHES EN POLVO O EN PASTILLA CUYO CONTENIDO EN MATERIAS GRASAS SEA SUPERIOR AL 5 POR CIENTO.	EXENTA
	SUJETO A LICENCIA PREVIA DE IMPORTACION.	
	EN EL MARCO DE ALADI GOZA DE UNA PREFERENCIA PORCENTUAL DEL 100 POR CIENTO	
04.201A.004	SACCHARAS (ARRANCAZORAS) DE PAPAS	10 POR CIENTO
	GOZA DE UNA PREFERENCIA PORCENTUAL DEL 100 POR CIENTO EN ALADI	
04.201A.005	COSECHADORAS PARA CABA	10 POR CIENTO
	GOZA DE UNA PREFERENCIA PORCENTUAL DEL 10 POR CIENTO EN ALADI	
04.201A.006	COSECHADORAS DE ALGODON	10 POR CIENTO
	GOZA DE PREFERENCIA PORCENTUAL DEL 10 POR CIENTO EN ALADI	
04.201A.020	COSECHADORA - TRILLADORA COMBINADA AUTOPROPULSADA CON DISPOSITIVO PARA EL ALFARIL Y EL TUBO DE MALAR, DE CILINDROS Y RODAMIENTOS MONTADOS EN UNO DE LOS EXTREMOS DEL EJE	

PRECIO OFICIAL 4,50 US\$ POR KG.

PREFERENCIA PORCENTUAL 100 POR CIENTO EN ALADI

84.25.A.021 COSECHADORAS EXCEPTO ANTERIORES EXERTA

COSECHADORA DE RAIZ TIENE 100 POR CIENTO DE PREFERENCIA PORCENTUAL EN ALADI.

ESTADISTICAS DE IMPORTACION:

POSICION	EN US\$		
	1984	1985	ENE/JUN 1986
04.02.A.004	84.124.585	93.300.920	41.461.253
04.02.A.005	10.724	7.237.498	7.943.125
84.25.A.004	58.275	38.628	9.836
84.25.A.005	317.145	537.291	47.273
84.25.A.013	9.936.030	6.656.531	1.996.302
84.25.A.020	12.904.729	66.156.071	7.945.043
84.25.A.021	4.079.289	14.870.937	4.331.176

POSICION	PRECIO CIF
04.02.A.004	0,66 US\$ POR KG.B.
04.02.A.005	0,88 US\$ POR KG.B.
84.25.A.004	2,46 US\$ POR KG.B.
84.25.A.005	0,49 US\$ POR KG.B.
84.25.A.013	16,15 US\$ POR KG.B.
84.25.A.020	4,23 US\$ POR KG.B.
84.25.A.021	5,59 US\$ POR KG.B.

EXPORTACIONES MIEL

POSICION	EN US\$		
	198	1985	ENE/JUN 1986
04.06.A.01 MIEL DE ABEJA	36.532.77		
04.06.A.99 LOS DEMAS	1.13		

PRECIO 100 US\$ KG.B.

POSICION	PRECIO
04.06.A.01	3,74
04.06.A.99	1,53

17.05.1986 27.04.87 17:25

17.05.1986 ARMA

[Illegible handwritten text and stamps]

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

PAISES BAJOS

C. P. I.
INGRESO
27 JUL 1987
No 3428

33012 EMARQ RI

DE: CONSEJERIA ECONOMICA DE LA ENDAJADA ARGENTINA - LA HAYA
PARA CONOCIMIENTO DEL CONSEJO FEDERAL DE INVERSION
ATT: INGENIERO JUAN JOSE CIACCERA
REF: SU TELEEX DEL 15 DE JULIO PDDU.

CONSULTADA LA OFICINA CENTRAL DE HORTICULTURA EN LA HAYA,
INFORMANDO QUE NO EXISTEN DATOS SOBRE PRECIOS MAYORISTA/WHORISTA
POR TIPO DE PRODUCTO, SINO QUE SOLAMENTE DISPONER DE PRECIOS
DE SEMEJE PUE TAPABU.

PARA LA SEMANA DEL 13 AL 19 DE JULIO LOS PRECIOS ERAN LOS

SIGUIENTES:

TOTIPES - TAMAÑO A1: 0,91 FLORINES/KILO

PIEDRITA - TAMAÑO 75/85 - VERDE: 3,81 FLORINES/KILO

ROJO : 4,29 FLORINES/KILO

LA COTIZACION PROMEDIA DEL DOLAR PARA MENCIONADA SEMANA:

1005 DOLAR = 2,08 FLORINES

ES ESPERADO QUE LA INFORMACION PROVISTA RESULTE DE UTILIDAD, SALUDO
A UD. MUY ATENTAMENTE.

J. A. VILLIUME
SE SECRETARIO COMERCIAL

-----O

33012 EMARQ RI

RECEIVED
SECRETARIADO COMERCIAL
27 JUL 1987

1890 31 MAY 1987
 PUEBLO

21120011 PR
 33012 ENARG RL

Paises Bajos

DE CONSEJERIA ECONOMICA EN LA HAYA
 U.S. 1987

PARA: SEÑOR SECRETARIO GENERAL DEL CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES,
 ING. JUAN JOSÉ CINCERA.

REF.: SU TELEX NO. 300

CONCULTADO EL PRINCIPAL IMPORTADOR DE PIELS DE OVINOS, LA EMPRESA
 TINTLE EN CO., EL SR. HENRIKUS INFORMO QUE EN ESTE MOMENTO
 NO EXISTEN OFERTAS NI DEMANDAS PARA PIEL DE CONEJO ANGORA, DEBI-
 DO A QUE EXISTE UN GRAN STOCK DE ESTE PRODUCTO EN EUROPA, POR
 LO CUAL NO LE FUE POSIBLE PROPORCIONAR PRECIOS.

EN CUANTO AL PRODUCTO MADERA MACHIMBRADA LA EMPRESA SPREY B.V.,
 PROPORCIONO LOS SIGUIENTES PRECIOS MINORISTAS PARA DIVERSOS
 TIPOS DE MADERA MACHIMBRADA DE 4 PULGURAS PARA REVESTIMIENTO
 DE PAREDES:

MADERA DE PINO FLORINES 1,35 P/METRO
 MADERA MARRATI " 2,05 "

MADERA MACHIMBRADA PARA REVESTIMIENTO DE PISOS:
 MADERA DE ROBLE O HAYA FLORINES 100,-/140,- P/M2.

LA EMPRESA SCHURAN PROPORCIONO SIGUIENTES PRECIOS MAYORISTAS
 PARA MADERA DE PIEL CONTRAHECHO (TIPO INCLINADO) PROVENIENTE
 DE LOS PAISES ESCANDINAVOS (S.I.F.)
 FLORINES 1,100,- P/M2 (PARA OBTENER UN PRECIO MINORISTA SE DEBE
 " 10 AL 20 POR CIENTO)

TAMPOCO FUE POSIBLE OBTENER PRECIOS DE IMPORTACION

DE 100 KG, WHITE STAR, 10 G/L PART

EN UN PAIS DE 100 KG HERBY INTEGRAL
 100 DE 100 KG 273,- P/M2.

NOTAS:

DESCRIPCION	UNIT	S.G.P.	E.V.F.
	(KG)	(G/L)	(G/L)
- PIELS BLANQUEADAS			
A. OVINOS LARGOS	11	11	0
B. OVINOS CORTOS	25	25	0
- MADERA MACHIMBRADA:			
A. PINE MACHIMBRADA	4	0	20
B. MARRATI	4	0	20
C.1. MARRATI DE PINE	4	0	20
C.2. MARRATI DE PINE	4	0	20
- MADERA CON MACHIMBRADA DE PINE	0	0	20
- PIEL DE CONEJO ANGORA	0	0	0

1) PUEBLO DE 100 KG 1,100,- P/M2.
 2) PUEBLO DE 100 KG 1,100,- P/M2.

SE INTENTA QUE POR LA DE RECEPCION EN LA HAYA DE PIELS DE OVINOS
 MADERA Y MACHIMBRADAS SE HUBIERA ELABORADO UN PRECIO MINORISTA
 PARA LA PROMOCION DE LA ACTIVACION DE LOS PAISES DE INTERES.

ATENTOS SALUDOS
 D.A. BERAZAT
 SECRETARIO COMERCIAL

NOTA: ESTIMAMOS QUE LA INFORMACION DE ESTE DOCUMENTO
 DEBE SER MANTENIDA EN SECRETO.

ATENCION: SEÑOR
 SECRETARIO COMERCIAL

SUIZA

2 130031 AR

SUIZA

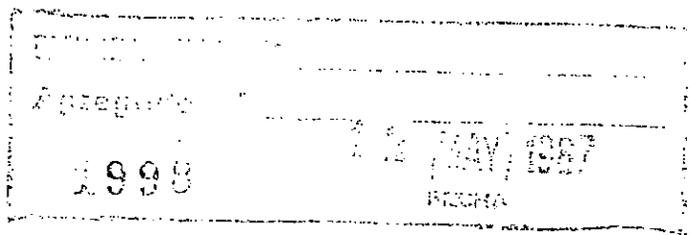
MAY 11 1987 10:20g

2 130031 AR T

Q

2 130031 AR
911502 CEAR CH

12.05.87/11:19



DE COMEC BERNA
NR.000AR 8

ATR. ING. JUAN JOSE CIACERA - CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

REF. MERCADO PELO COREJO AUNQUE ANORA SOLO EXISTE CIRCUNSTANCIALMENTE COMO MERCADO DE TRANSITO EN RAZON DE QUE NO HAY EN SUIZA INDUSTRIA QUE PROCESE ESTE PRODUCTO, POR LO CUAL POR EL MOMENTO NO EXISTE VERIFICA. CUANDO ALGUIEN LO IMPORTA... EN EL CUAL SE TENDR

PELO DE COREJO AUNQUE ESTA INFO... TADA POR LA EMPRESA SEMLEN... SOLUOTURNE... 52313 SIWO CH, QUIEN NOS PROPONE... QUE EN TODO CASO ESTA DADO SOBRE LOS PUERTOS DE... LOS MISMOS VARIAN ENTRE 18 Y 30... LAS... QUE DEPENDEN DEL CARGO Y RESISTENCIA DEL PELO, SI ES DE 7-8 CM LARGO PUEDE LLEGAR

A 50 / 60... DICHO... INFORMO TAMBIEN QUE EN SUI... DEBE HABER UN REPRESENTANTE DEL PELO QUE VIENE DE ARGENTINA, COMO PROPIO CON EL QUE VIENE DE CHILE, ESTOS REPRESENTANTES HUBIERAN... ESPECIALIZACION Y LOS... IMPORTADORES RETORNAN... ECHE... PUEDE LES ABORRAN LA CALIDAD DEL PRODUCTO, SEGUN LA MISHA... POINTS... CON... (CON... EL PRODUCTO) TIENE... Y ACEPTARLO SIN VERIFICACION, ES POR TODO ESTO TAMBIEN QUE NO HAY UN COMERCIO... NI... NO HAY TRAFICO...
FRAN...
EL DERECHO DE IMPORTACION ES DE 0,07... CADA 100 KILOS SI SE TRABA DE PELO SIN PEINAR... 7.-...
ATENTAMENTE

MINISTRO MARTINO
911502 CEAR CH
2 130031 AR