

2040
II

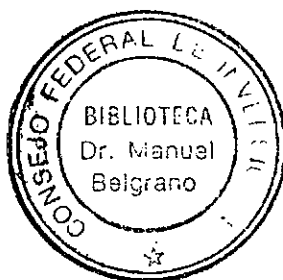
CRECE NEA - Litoral

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Oferta Exportable

Informe Final

TOMO II



H 12251

Marzo 1988

C O N T E N I D O

TOMO II

MUEBLES DE MADERA

-VIVIENDAS DE MADERA-

ABERTURAS DE MADERA

TERCIADOS Y MACHIMBRE

LEÑA

-MADERA EN BRUTO-

-ACEITES-

CONCLUSIONES

-----ANEXO-----

TEMARIO

1. IDENTIFICACION DE MERCADOS PARA LOS PRODUCTOS SELECCIONADOS.

1.1. Mercado Mundial: Países importadores y exportadores

1.2. Mercado Brasileño: Importaciones y su origen

1.3. Exportación del NEA

- A Brasil

- Al mundo (principalmente importadores)

1.4. Posibilidades de comercio en el marco de los Protocolos firmados con Brasil.

1.5. Primera determinación de mercados/objetivo para cada uno de los productos seleccionados.

2. CARACTERIZACION DE LA OFERTA EXPORTABLE

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

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

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

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

2.5. Identificación de los actuales canales comerciales.

3. POSIBILIDADES DE EXPORTACION

3.1. Regimen de exportación y regulaciones conexas.

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

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

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

3.5. Evaluación de las posibilidades de exportación.

4. CONCLUSIONES

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

MUEBLES DE MADERA DE CHACO, FORMOSA, MISIONES, y SANTA FE.

2. Caracterización de la Oferta Exportable.

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

En la provincia de Chaco se fabrican muebles macizos y naturales de algarrobo para uso en hogares, oficinas y escuelas. Las variedades más producidos son sillas, mesas, escritorios, modulares, placards y camas.

En algunos casos se complementa la fabricación de estos productos con maderas de menor valor, tal el caso del palo lanza para camas y otros materiales en el caso de muebles para oficinas.

Los muebles que se producen en la provincia de Formosa son en su mayoría de algarrobo. La fabricación de muebles de maderas blancas (s.miduras) como por ejemplo el palo blanco, palo lanza, guayaibí, espina corona y quebracho blanco, es de menos significación.

La oferta formoseña se compone de mesas, sillas, juegos de dormitorios, living, comedor y en menor medida armarios y muebles para oficinas. Cabe consignar la importancia creciente del mobiliario para escuelas con fuerte demanda en la provincia.

En Misiones se fabrican muebles de madera de pino y sillas de guatambú. La oferta se integra con variados productos dentro del rubro entre los que se destacan las sillas y sillones en una amplia gama de 15 modelos de sillas y 3 modelos de sillones; las líneas infantiles-juveniles que incluyen un conjunto de Biblioteca, cama con cucheta escritorio y silla; y líneas de empresa compuesta de escritorios, sillas y bibliotecas. Las camas, roperos y sus partes son fabricadas por numerosos pequeños productores.

Santa Fé cuenta con dos centros muy importantes en la fabricación de muebles como son los situados en Esperanza y Cañada de Gómez. Allí se producen sillas, camas, juegos de living, mesas, modulares, juegos de dormitorio, roperos, aparadores, placards y escritorios. Entre las maderas utili-

zadas predomina el guatambú, combinado con otros materiales. Los productos son utilizados en hogares, hoteles, restaurants y oficinas.

Si bien se hace necesario profundizar el tema de las calidades diferenciadas por provincia y grupo de productores, es interesante remarcar en esta primera aproximación que los muebles fabricados en Chaco tienen como característica, un uso más intensivo de la materia prima y su producción es de tipo artesanal con algunos problemas de standarización de productos. En Formosa se emplean, en mayor medida, aglomerados y maderas de menor calidad combinadas con el algarrobo y el sistema de producción es más avanzado, especialmente en el caso de las grandes empresas; la calidad lograda en los productos tiene muy buena aceptación en el mercado interno. En el caso de Misiones, en general, las empresas líderes conocen las normas de calidad y estándares de producción, sin embargo los pequeños fabricantes manufacturan artesanalmente.

En Santa Fé- de acuerdo a lo informado por la Cámara de la Industria Maderera y Aínes de Cañada de Gómez y los principales fabricante de Esperanza - la industria del mueble se maneja con materiales, medidas y terminaciones que son generalmente aceptados en el mercado interno, sin embargo se desconocen las Normas IRAM en la materia. Prevalece una mayor utilización de enchapados (45% de la producción) y laminados (55% restante).

Los primeros consisten en aglomerados enchapados con maderas tales como cedro, petiribí, guatambú y loro blanco de Misiones. Los laminados se componen de aserrín compactado y recubierto con láminas de melamina. Existen también un pequeño volumen de muebles de estilo en cuya fabricación se utiliza madera maciza de Caoba, Cedro y Grabetta por ejemplo.

La característica peculiar de Esperanza, como mayor productor de sillas, le exige un uso más intensivo de madera maciza.

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

La composición de la oferta chaqueña distingue tres niveles de envergadura según lo expresado por representantes del sector:

CHACO			
Cantidad de Empresas	Rango de producción por Empresas en pies ² /año	Total de Producción en pies ² /año	%
4	120.000	480.000	58
3	18.000	54.000	7
45	6.400	288.000	35
Total		822.000	100

Este volumen de producción anual en pies², está constituido por: unas 11.000 sillas, 11.000 camas, 3.300 mesas y escritorios y 800 placards.

En Formosa, las fábricas de muebles tienen una mayor envergadura siendo básicamente 9 con los siguientes rangos productivos.

FORMOSA		
Empresas	Rango de producción por Empresa en pies ² /año	%
Hijos de Alejandro Fridman	4.500.000	50
Buzato	500.000	5,5
Miguel Ventamiglia	500.000	5,5
Cometa Hnos.	500.000	5,5
Carlos Martinez		
Ibañez		
Garcia	3.000.000	33,5
Meza		
Pastor		
Total	9.000.000	100

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Por su parte la composición de la oferta misionera, es aproximadamente la siguiente:

MISIONES			
Empresas	Rango de producción por Empresa en pies ² /año	%	Observaciones
Juan Santiago Gellini	3.000.000	20	Muebles para el hogar (línea infante-juvenil) y muebles para oficina (línea empresa). Ambas líneas se reparten en partes iguales el nivel de producción. Trabajan 100 operarios.
Aserrando	1.000.000	7	Fabrica unas 144.000 sillas y 1.500 sillones anualmente con 200 operarios.
Cesar Bühr	900.000	6	Planta de 130 operarios.
≅ 200 productores	10.000.000	67	Son pequeñas carpinterías con 4 a 5 personas y fabrican camas y placares. Su producción equivale a 2.000 camas/año por carpintería.
Total	14.900.000	100	

Conviene aclarar aquí, que la cantidad de pies², no siempre es una buena medida del tamaño de las empresas; por ello se incluye la cantidad de operarios como un indicador complementario. Esta es así debido que, por ejemplo, un escritorio requiere 20 veces más materia prima que una silla, pero menos tiempo de elaboración y mano de obra empleada.

En Santa Fé, según lo manifestado por representantes del sector, los dos centros productores mencionados con su zona de influencia en Las Parejas Armstrong, Correa, Carcarañá y Alvarez- presentan los siguientes volúmenes de producción anual.

Producción de muebles de 1986 en unidades

Productos	Localidad		
		Esperanza	Cañada de Gómez
Sillas		66.000	
Camas		22.000	22.000
Mesas		5.500	19.800
Escritorios		-	2.200
Modulares		13.200	27.500
Juegos de dormitorio		5.500	22.000
Juegos de comedor		2.200	3.000
Roperos			2.750
Aparadores			1.600
Placares			11.000

Como se observa, una de las características distintivas de Esperanza es la producción de sillas, mientras que Cañada de Gómez se orienta el resto de los muebles, especialmente camas, mesas, modulares y juegos de dormitorios.

Esperanza cuenta además con productos alternativos tales como aberturas, juegos didácticos de madera, (también en Chaco hay una planta inactiva en este rubro), raquetas y muebles tubulares para camping y escuelas.

Si bien se menciona la existencia de numerosas empresas pequeñas en la zona, no fue posible efectuar una estratificación adecuada en esta etapa. De acuerdo a la información suministrada por representantes del sector, Cañada de Gómez cuenta con unas 200 fábricas- entre las cuales se pueden diferenciar en una primera aproximación tres estratos, a saber:

Cantidad de Empresas	Cantidad de Operarios por Empresa
4	más de 40
15	de 20 a 40
≈ 180	menos de 20

Considerando la importancia de la fabricación de muebles en la región NEA-Litoral se hace necesario profundizar en una segunda etapa- respecto a la tipología y estratificación de productores.

En lo referente a la tecnología empleada se pueden efectuar las siguientes observaciones por provincia:

La producción de muebles de algarrobo en Chaco es de tipo artesanal. De acuerdo a lo señalado por los fabricantes se requiere mejorar las herramientas de corte, productividad y la standarización de productos. No hay acceso a innovaciones tecnológicas por falta de recursos y capital a tal efecto.

Por otra parte, si bien el mueble rústico no requiere grandes variantes en materia de diseños, se manifestaron algunas carencias en ese sentido.

En cuanto a la fabricación de muebles de Formosa, la tecnología utilizada en el proceso productivo es variable según la firma de que se trate. Las cuatro empresas más importantes (ver punto 2.2) poseen maquinarias modernas que le permiten un nivel tecnológico comparable a los del mercado internacional; el resto de los fabricantes producen a nivel artesanal y con escaso grado de elaboración.

Por su parte Misiones muestra también un perfil tecnológico diferenciado según el estrato de productores. Los pequeños fabricantes cuentan con una tecnología de tipo artesanal mientras que las empresas más grandes poseen maquinaria importada de Italia la cual debería ser renovada cada 6 años. Sin embargo esta renovación no se produce en los tiempos requeridos por el

alto costo de financiamiento, lo cual produce un rezago en la competitividad del sector.

Aserrando - la fábrica misionera que exporta sillas - renueva su equipamiento a través del crédito italiano y tiene además maquinaria alemana e inglesa que la posiciona en un adecuado nivel tecnológico.

En Santa Fé, los fabricantes de muebles de Esperanza y Cañada de Gómez, señalan una situación diferente respecto a la tecnología aplicada. En Esperanza los productores poseen maquinarias antiguas y manifiestan sus dificultades para acceder a nueva tecnología basadas fundamentalmente en las restricciones de mercado y la falta de crédito accesible. En cambio los fabricantes de Cañada de Gómez consideran competitiva su industria debido a que entre los años 1975 y 1980 se produjo la mayor variación tecnológica y la disponibilidad de maquinaria no está ocupada en su totalidad (sólo el 50% de su capacidad).

Del análisis de la oferta en materia de estratos de productores y tecnología empleada, incorporando el plano regional, surgen en principio tres segmentos de empresas. Un primer grupo de plantas medianas, o mediana/pequeñas, entre las que se pueden contar a las 3 empresas líderes misioneras y las cuatro empresas líderes de Formosa con un avance tecnológico significativo y cierta inserción en el mercado mundial. Luego un segundo segmento compuesta por empresas pequeñas entre las que se pueden contar las cuatro principales fábricas de Chaco, los dos primeros estratos de más de 20 operarios de Cañada de Gómez, cerca del 50% de las empresas de Esperanza en Santa Fé y las 5 plantas restantes de Formosa; este grupo muestra algunas dificultades para adecuarse en materia tecnológica, salvo en el caso de las empresas de Cañada de Gómez cuyo equipamiento sería aceptable. Por último existe un tercer estrato, de microempresas, como las carpinterías misioneras, los más pequeños productores de Chaco y Esperanza y Cañada de Gómez en Santa Fé que cuentan con producción artesanal y fuertes dificultades para acceder a mejoras tecnológicas.

Un elemento que caracteriza a los tres grupos es el escaso grado de especialización productiva. Ello es determinado básicamente por las condicio-

nes del mercado interno que definen un amplio mix de producción, lo cual repercute en la estructura de costos. Estos se ven también afectados por las condiciones de capacidad ociosa con que operan las plantas de la región, brindando escaso margen para una adecuada absorción de costos fijos.

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

La producción de muebles de la provincia de Chaco, se destina íntegramente al mercado interno. De acuerdo a lo señalado por representantes del sector, el 60% de lo fabricado se comercializa en la misma provincia, el 30% en la región NEA-Litoral (especialmente Rosario) el 10% en el resto del país.

Las fábricas de muebles formoseñas venden al mercado interno. No obstante merece consignarse que la empresa Hijos de Alejandro Fridman ha iniciado sus primeras exportaciones a Puerto Rico, y Miami (EE.UU) e Islas Canarias (España) sin alcanzar aún un volumen significativo. La producción de la provincia se orienta fundamentalmente a Buenos Aires.

La gran mayoría de la producción de muebles de Misiones se destina al mercado nacional. La excepción está constituida por la empresa Aserrando que exporta 10.000 sillas anuales a los EE.UU. lo cual implica entre un 7% y un 10% de la producción de la misma. En lo que hace a la distribución de muebles en el mercado interno, vale la pena efectuar una diferenciación entre sillas y el resto de los muebles: las primeras tienen como destino principal Buenos Aires y el resto de los muebles se venden en mayor medida dentro de la región, especialmente Santa Fé- con redistribución en Rosario- y Chaco.

Las fábricas de muebles santafesinas venden en el mercado interno al cual abastecen en un 50% ; de acuerdo a lo manifestado por representantes del sector el destino de los bienes comercializados es el siguiente:

Capital Federal	10%
Buenos Aires (provincia)	25%
La Pampa - Patagonia	15%
Noroeste	10%
Noroeste y Centro	35%
Cuyo	5%
Total	100%

Con respecto a los saldos exportables potenciales se pueden efectuar las siguientes observaciones por provincia.

El sector de muebles de maderas chaqueña podría incrementar su producción con los mismos equipos y tecnología en un 50% equivalente a unos 400 mil pies cuadrados adicionales de muebles. Este volumen es superable si se especializara la producción y comercialización en la provincia.

Las empresas de muebles formoseñas estaban produciendo el 60% de su capacidad instalada al momento de la encuesta y en opinión de representantes del sector resulta factible aumentar en forma automática un 30% los volúmenes actualmente producidos. Esto implica unos 2.700.000 pies cuadrados/año. Con respecto a la actividad productiva, los empresarios del sector hicieron especial énfasis en la necesidad de contar con servicios de secado de madera, que pueden estar en manos del sector público o privado. Ello permitiría acortar notablemente los plazos desde el corte hasta la disponibilidad de la madera para muebles con su lógica incidencia en el costo financiero.

En Misiones, existe un potencial importante para incrementar la oferta del sector basado, fundamentalmente, en la nueva planta inaugurada por Santiago Gellini, que le posibilitaría triplicar su producción con versatilidad para cambiar modelos y estilos. Por su parte Aserrando podía incrementar 40% su producción de sillas, gracias a la adquisición de máquinas con el crédito italiano. Los valores mencionados equivalen a 6 sillones de pies cuadrados de muebles y 58.000 sillas adicionales.

En Santa Fé, los representantes del sector de la ciudad de Cañada de Gómez observan que, con los equipos instalados y la tecnología empleada podría duplicarse la producción en el corto plazo (estimado en 90 días) sin embargo hacen notar la necesidad de un mercado de capitales para el sector con el propósito de apoyar la apertura exportadora. Por su parte los productores de Esperanza mencionaron además, la necesidad de contar con infraestructura de secaderos de exportación y mano de obra suficiente en la zona.

En síntesis puede afirmarse que la oferta de muebles de la región NEA-Lito-

ral puede ampliarse significativamente y con características de versatilidad en cuanto a su disposición para ampliar modelos, diseños etc. No obstante, es conveniente, profundizar en una segunda etapa, respecto a los requerimientos de secado de la madera, las condiciones diferenciales entre productores de una misma provincia y de provincias entre sí, que determinan dimensiones y avances tecnológicos disímiles; la necesidad de financiamiento para las inversiones adicionales y la alternativa de especialización productiva- y comercial de las empresas de muebles de madera.

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

Los productores de muebles de la provincia de Chaco no tienen experiencia exportadora, aunque existe interés y algunos esbozos de acciones en ese sentido. La inquietud del sector por dar un uso menos intensivo a la materia prima el-rollizo de madera de algarrobo que comienza a ser escasa-, se traduce en cierta expectativa respecto al mercado internacional de productos artesanales tales como souvenirs portalápices, portaplumas y otros objetos que requieran poca madera.

En Formosa, la única empresa que ha logrado cierta inserción en el mercado internacional es Hijos de Alejandro Fridman cuya participación en el Consorcio MASA (Muebles Argentinos S.A.) le ha permitido introducirse en el mercado de EE.UU. (Miami y Puerto Rico) y últimamente ha conseguido órdenes para exportar a Islas Canarias muebles de madera y viviendas. Este mercado opera como intermediario ya que cuenta con beneficios especiales para la entrada al Mercado Común Europeo. La empresa formoseña ha efectuado además los primeros intentos en Israel con el envío de muestras de muebles para el hogar.

De acuerdo a lo manifestado por representantes de la empresa Hijos de Alejandro Fridman, su posicionamiento en materia de producto, está encuadrado en el mueble de estilo, lo cual le implica poco esfuerzo para reducir su calidad hacia muebles más rústicos, cubriendo así una amplia gama de pedidos. En cambio, las demás firmas formoseñas producen en su mayoría muebles rústicos, lo que exige un esfuerzo importante de adaptación ante requerimientos más sofisticados.

En el Consorcio MASA participan otras empresas nacionales- además de Fridman- que exportan también a EE.UU., como Aguilar (muebles de oficina), costos y organización (elementos de oficina y gabinetes metálicos), AM/muebles modulares con melamina-), AECA/muebles de cocina), Expomadera (mueble de algarrobo), Ritchel (muebles de estilo), Dolgib, etc.

La modalidad de penetración del consorcio MASA en el mercado americano ha sido a través de ferias y exposiciones en Puerto Rico y Miami.

La experiencia exportadora de Misiones en muebles de madera es también escasa y reciente; se concentra en el rubro sillas con las ventas de Aserrando especialmente hacia el mercado de EE.UU. y en segundo orden a Israel, Alemania y Finlandia.

Esta inserción en el comercio mundial- aunque reducida- ha servido, entre otras cosas, para acumular conocimiento de algunos aspectos del mercado internacional y las posibilidades de los muebles misioneros. Se constató, por ejemplo, que es Europa la que rige las novedades en diseño del mercado y Brasil es un gran exportador de muebles a EE.UU. con unas 450.000 unidades mensuales. No obstante, se estima en el medio local, que los muebles argentinos pueden ser competitivos con los brasileños, en razón de la distancia que deben cubrir éstos desde los centros de provisión de materia prima y las plantas productoras lo que incrementa notoriamente los costos de flete.

En cuanto a la incorporación al mercado mundial se pueden prever dificultades de los productores más pequeños (ver punto 2.2) y mayores posibilidades de las empresas de más envergadura.

La provincia de Santa Fé abastece el mercado interno y no cuenta con actividad exportadora en el rubro. Sin embargo se busca la posibilidad de acceder al mercado externo a través de la conformación de Consorcios de Exportación con los productores de Cañada de Gómez.

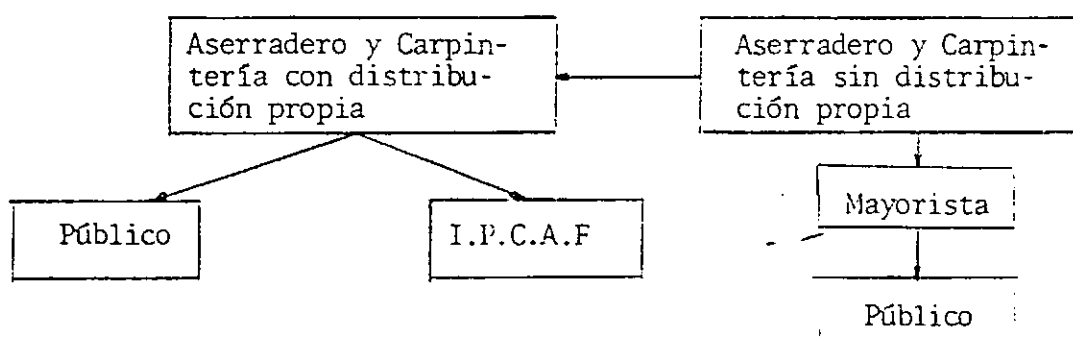
Con respecto a las dificultades que se presentan para comenzar la actividad exportadora, se menciona primordialmente, la falta de información sobre mer-

cados y de estructuras de comercialización desarrolladas. En segundo orden los costos de transporte y la falta de actualización tecnológica (especialmente en Chaco y Santa Fé).

2.5. Identificación de los actuales canales comerciales.

Las fábricas de muebles de Chaco se abastecen de rollizos de madera en los aserraderos y luego del proceso correspondiente venden sus productos al mercado interno a través de mueblerías de la zona y en forma directa con locales al público. No existe un canal exportador desarrollado.

En el caso de Formosa, la empresa "Hijos de Alejandro Fridman" ha comenzado a exportar como integrante del Consorcio MASA (ver punto 2.4.). En cuanto al mercado interno, el esquema comercial que sigue la madera es descripto en el diagrama siguiente.



Por lo general, el aserradero se encuentra integrado con la carpintería. Dentro de ellos, se hallan quienes tienen distribución propia y aquellos que no la poseen.

Cuando el aserradero- carpintería no tiene un sistema de distribución propia debe entregar su producido a mayoristas o a aquellos que sí poseen un esquema comercial formado.

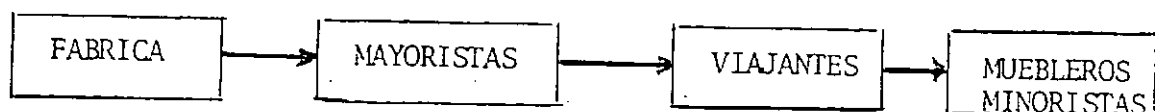
Entre los que sí poseen cadenas de distribución, la gran mayoría de lo producido es vendido al público consumidor (en Buenos Aires) y una pequeña proporción se vende al sector oficial a través del IPCAF, Instituto Provincial de Comercialización Agropecuaria y Forestal, las que se traducen en muebles escolares.

En Misiones, los fabricantes de muebles se proveen de la materia prima (rollizos de madera) en los aserraderos de la zona. Los herrajes se obtienen de industrias del ramo en Buenos Aires y las lacas de la industria química. Una vez elaborados, los muebles se distribuyen al mercado interno a través de viajantes y locales propios en Misiones. Los pequeños productores venden directamente en la zona.

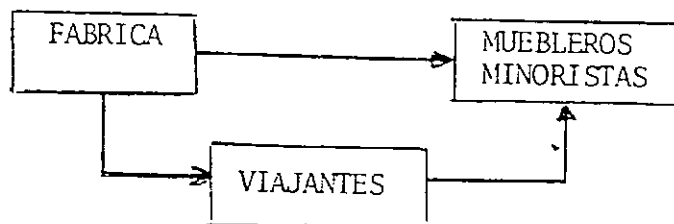
Por su parte Aserrando efectúa sus exportaciones de sillas en forma directa sin intermediación local - a importadores de EE.UU., Israel, Alemania y Finlandia.

Con respecto a Santa Fé conviene diferenciar los circuitos comerciales, del mercado interno, según se trate de sillas o el resto de los muebles.

Para los primeros el canal es el siguiente:



En el caso del resto de los muebles, el circuito es el siguiente:



Como se observa aparece un actor importante en los dos circuitos que es el via-

jante, cuya actividad permite una distribución en el país como la descripta en el punto 2.2.

Asimismo se constata la presencia adicional de mayoristas cuando se trata de sillas, producción en la cual se especializa la localidad de Esperanza.

3. Posibilidades de exportación.

3.1. Régimen de exportación y regulaciones conexas.

Los muebles de madera y las sillas y otros asientos no pagan derechos de exportación.

Reciben los beneficios de la Devolución de Tributos con un 12,5% y la posibilidad de deducir para el cálculo del Impuesto a las Ganancias hasta un 10% del valor FOB.

Por otra parte los muebles y sillas de madera se encuentran comprendidos en la lista 3 de prefinanciación y financiación de exportaciones y entre los productos que pueden beneficiarse del ajuste compensador.

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

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

EE.UU.: Las sillas y muebles están incluidos en el Sistema General de Preferencias (SGP) y por lo tanto no pagan arancel de importación. En EE.UU. las importaciones de muebles participan en un 37% en el consumo total de este tipo de productos.

BRASIL: El arancel es del 100%, no se admite el ingreso de muebles de madera salvo raras excepciones. Pagan además el Impuesto a los Productos Industrializados (IPI) del 4%.

ARABIA SAUDITA: No se pudo obtener información respecto al tratamiento arancelario en Arabia Saudita. Sin embargo de las investigaciones efectuadas surge que este país actúa como un revendedor en gran escala hacia el resto de la Liga de Países árabes y países africanos. Su mercado de 8.000.000 de habitantes, no alcanza a justificar sus abultadas compras cuyo destino mayoritario es la reventa.

Es importante remarcar que el tipo de muebles demandado por Arabia Saudita es de características muy especiales con relación al diseño. Esto ha llevado a cierta especialización de Italia y España en fabricación de muebles demandadas por el mercado árabe convirtiéndolo en cautivo de los países europeos mencionados.

En síntesis, se visualizan mayores posibilidades en el mercado americano que por otra parte ya está siendo explorado por la industria del mueble nacional.

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

3.1. Estimación de Precios FOB.

Para el cálculo de valores FOB se tomaron tres productos originarios de la provincia de Chaco: sillas, camas y mesas de algarrobo.

A los precios de fábrica obtenidos en la encuesta se le adicionaron los gastos directos de exportación. Dentro de estos costos, el transporte interno desde Resistencia a Buenos Aires y la modalidad del embalaje de exportación, fué consultada a exportadores con oficinas en Capital Federal.

El recupero del IVA no fue posible calcularlo debido a que no se cuenta en esta etapa con datos de costo de productos. Sin embargo, de las averiguaciones efectuadas se constató que este beneficio es más significa-

tivo cuando los muebles contienen en su diseño otros materiales como telas, cueros etc. incluidos en los costos de producción.

Los gastos bancarios y honorarios de despachante fueron obtenidos de entrevistas con representantes del Consorcio de exportación MASA.

Método de cálculo del precio FOB (1)

Sillas de madera de algarrobo desarmadas

Posición NADE 94.01.01.01.00

Conceptos del numerador de la fórmula

U\$S/unidad

Precio de fábrica

13

Gastos de exportación directos (GXD)

- Transporte y seguro interno

1,1

- Embalaje con polietileno inflable
y cajas de cartón corrugado

1,3

- Fondo Nacional de Marina Mercante

0,1

(2% sobre el valor del flete marítimo = 2% sobre
U\$S 4,9 flete a EE.UU.).

Estímulos cuya base de cálculo no está referida al
precio FOB

- Recupero de IVA

S/D

(1) Ver Metodología.

Conceptos del denominador de la fórmula

en %

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

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

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

- Deducción impositiva 10
- Devolución de tributos 12,5

Fórmula a aplicar:

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

$$\text{Precio FOB} = \frac{13 + 1,1 + 1,3 + 0,1 - 0}{1 - (0,015 + 0,015) + 0,10 \times 0,33 \times 1,4925 \times 0,125 \times 1,4925}$$

$$\text{Precio FOB} = \frac{15,5}{0,97 + 0,04925 + 0,1865}$$

$$\text{Precio FOB} = \frac{15,5}{1,206}$$

$$\text{Precio FOB} = \text{U\$S } 12,9$$

Método de cálculo del Precio FOB (1)

Camas de madera de algarrobo desarmadas

Posición NADE: 94.03.02.01.00

Conceptos del numerador de la fórmula

U\$S/unidad

Precio de fábrica

52

Gastos de exportación directos (GXD)

- Transporte y seguro interno

5,4

- Embalaje con polietileno inflable

5,2

y cajas de cartón corrugado

- Fondo Nacional de Marina Mercante

0,5

(2% sobre el valor del flete marítimo =

2% sobre U\$S 22,8 flete a EE.UU.)

Estímulos cuya base de cálculo no está referida al precio FOB

- Recupero de IVA

S/D

Conceptos del denominador de la fórmula

en %

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

- Gastos bancarios

1,5

- Honorarios despachante de aduana

1,5

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

- Reducción impositiva

10

- Devolución de tributos

12,5

(1) (Ver Metodología)

Fórmula a aplicar:

$$\text{Precio FOB} = \frac{\text{Precio de fábrica} + \text{GxD} - \text{Estímulos}}{1 - \text{GXI} + \text{DI} \times r \times \text{EIG} + R \times \text{EIG}}$$

$$\text{Precio FOB} = \frac{52 + 5,4 + 0,5 - 0}{1 - (0,015 + 0,015) + 0,10 \times 0,33 \times 1,4925 + 0,125 \times 1,4925}$$

$$\text{Precio FOB} = \frac{63,1}{0,97 + 0,04925 + 0,1865}$$

$$\text{Precio FOB} = \frac{63,1}{1,206}$$

$$\text{Precio FOB} = \text{U\$S } 52,3$$

Método de cálculo del Precio FOB (1)

Mesas de madera de algarrobo desarmadas

Posición NADE: 94.03.02.01.00.

Conceptos del numerador de la fórmula	U\$S/unidad
Precio de fábrica	60
Gastos de exportación directos (GXD)	
- Transporte y seguro interno	3,4
- Embalaje con polietileno inflable y cajas de cartón corrugado	6,0
- Fondo Nacional de Marina Mercante (2% sobre el valor del flete marítimo = 2% sobre U\$S 14,6 flete a EE.UU.)	0,3
Estímulos cuya base de cálculo no es tá referida al precio FOB	
- Recupero de IVA	S/D

(1) Ver Metodología

Conceptos del denominador de la fórmula en %

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

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

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

- Deducción impositiva 10
- Devolución de tributos 12,5

Fórmula a Aplicar:

$$\text{Precio FOB} = \frac{\text{Precio de fábrica} + \text{GXD} - \text{Estímulos}}{1 - \text{GXI} + \text{DI} \times \text{rxEIG} + \text{R} \times \text{EIG}}$$

$$\text{Precio FOB} = \frac{60 + 3,4 + 6,0 + 0,3}{0,97 + 0,04925 + 0,1865}$$

$$\text{Precio FOB} = \frac{69,7}{1,206}$$

$$\text{Precio FOB} = \text{US\$ } 57,8$$

La relación entre los precios de fábricas y los FOB mínimos calculados, es la siguiente:

	Precios de Fábrica	Precios FOB	%
Sillas	13	12,9	-0,8
Camas	52	52,3	-0,6
Mesas	60	57,8	-3,7

Como se observa los valores FOB son muy similares a los precios de salida

de fábrica. Esto es así, por la compensación que se produce entre el beneficio de la devolución de tributos y los altos gastos de flete y embalaje que oscilan entre el 15% y el 20% del valor de fábrica.

Si bien se tomó como base a tres productos chaqueños, la relación de precios de fábrica y FOB, es similar para el resto de los muebles de madera de la región, con alguna pequeña variación con relación a la distancia al Puerto de Buenos Aires a los efectos del transporte interno.

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

La heterogeneidad de diseños y tipos de madera empleados en la fabricación de muebles dificulta el envío de información precisa de precios por parte de las Consejerías Económicas Argentinas en el exterior.

No obstante y con el propósito de tener una primera aproximación, se efectuaron averiguaciones respecto a los valores de exportación de empresas argentinas que ya están exportando muebles a EE.UU.

Los precios FOB obtenidos son las siguientes:

Sillas de algarrobo	U\$S 24 a U\$S 37
Cama de una plaza (0,90mx2m)	U\$S 112
Cama de dos plazas (1,40mx2m)	U\$S 186
Mesa de algarrobo (0,80mx1,60m)	U\$S 210
Sillas de lujo	U\$S 77 a U\$S 150
Escritorios con 3 cajones con table- ros de guillermina (en pulgadas 78 x 36 x 29)	U\$S 815

Los importadores de EE.UU. recargan con un 40% los valores de importación de muebles mientras que a nivel minoristas el margen es del 100%.

Si bien es esta una primera aproximación en la que no se cuenta con especificaciones de calidad y diseño que permiten una comparación más exacta

en materia de precios, se pueden observar diferencias apreciables entre los FOB mínimos calculados para los muebles de algarrobo de Chaco y los precios de exportación a EE.UU. ya mencionados. Esta brecha que en algunos casos triplica los FOB mínimos chaqueños, como por ejemplo la mesa de algarrobo, da un margen de competitividad interesante para el producto regional.

De acuerdo a la opinión de empresas exportadoras consultadas, la variable precio no constituye en general una restricción a las ventas al exterior, sí, en cambio, puede serlo el diseño de los muebles y la standarización de su producción.

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

La modalidad de transporte de sillas y muebles de madera es en general en Container con cobertura de polietileno inflable, incorporados en cajas de cartón corrugado de distintas medidas, según el volumen del mueble desarmado.

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

Países	Flete en Container por unidad (1) U\$S	Incidencia sobre precios FOB sillas: U\$S 12,9- Camas: U\$S 52,3- mesas: U\$S 57,8.
<hr/>		
a) Sillas		
EE.UU.	4,9	38%
ARABIA SAUDITA	8,1	63%
b) Camas		
EE.UU.	22,8	44%
ARABIA SAUDITA	38,0	73%
c) Mesas		
EE.UU.	14,6	25%
ARABIA SAUDITA	24,4	42%

(1) Para EE.UU. hay fletes conferenciados, no así hacia Arabia Saudita. La incidencia del flete es alta y exige una dedicación especial en el planeamiento de los embarques y la elección de embalaje adecuado. La fuerte diferencia entre los fletes a EE.UU. y Arabia Saudita se debe, además de la distancia, a la existencia de fletes conferenciados hacia EE.UU. -

3.5. Evaluación de las posibilidades de exportación.

Para evaluar las posibilidades de exportación de muebles de madera de la región NEA-Litoral es conveniente considerar los siguientes elementos:

- El mercado mundial para muebles de madera y sillas muestra un comportamiento muy irregular. En efecto, en el período 1978/1985 las importaciones mundiales en dólares, de sillas y otros asientos cayeron un 17%, sin embargo dentro de ese lapso se registran picos de demanda que superan en más del 50% los montos de 1978. Para muebles de madera se verifica un leve crecimiento del 14% en el mismo período con fluctuaciones similares a las importaciones de sillas.
- El mercado del mueble de madera es liderado por países de la Comunidad Económica Europea, especialmente Italia, que es el principal exportador. Por otra parte aparecen como crecientes demandantes netos de muebles, los EE.UU. y Japón.
- Argentina no tiene una presencia significativa en el mercado mundial. En sillas, su participación de mercado llegó como máximo al 0,1% en 1982 mientras, que para muebles de madera, no se registran exportaciones de nuestro país en el período.
- A partir de 1986, con la conformación del consorcio de exportación MASA, se inician las primeras ventas de importancia que alcanzan a unos 700 mil US\$ en el primer año atacando, básicamente, el mercado americano (Puerto Rico y Miami).
- En el plano regional, las sillas y muebles de madera constituyen un rubro donde, el atributo de la regionalidad está claramente presente. En efecto, las provincias de Chaco, Formosa, Misiones y Santa Fé, cuentan con oferta de estos productos.
- El perfil de la producción del NEA muestra particularidades y características distintivas que impiden su tratamiento como un universo homogéneo y por lo tanto requiere una segmentación a nivel producto/provincia, tipo de empresa y tecnologías empleadas.
- En el caso de segmentación producto/provincia encontramos desde muebles

macizos de madera con estilo rústico en Chaco hasta muebles con alta utilización de enchapados y aglomerados de gran funcionalidad en Santa Fé. En materia de tipología de empresas se observan fábricas de cierta envergadura como Fridman en Formosa y las tres firmas más importantes de Misiones hasta las carpinterías elaboradoras de camas y roperos en esta última provincia. La segmentación anterior que define tamaños económicos-financieros diversos genera a su vez un posicionamiento tecnológico y una adopción de normas de calidad diferentes.

- Las características mencionadas determinan vulnerabilidades y fortalezas comunes en el sector que trascienden los límites provinciales y exigen un tratamiento apropiado de acuerdo a la escala de las empresas, tecnología, diseño, productos, normas de calidad, etc.
- En materia de disponibilidad exportable, la oferta regional es bastante flexible al incremento de volúmenes.
No obstante será necesario considerar muy especialmente, la dotación de recursos financieros en el nivel de pequeñas empresas.
- La versatilidad señalada se expresa también en cuanto a la amplitud de la gama de productos a ofrecer, sin dejar de considerar los requerimientos de apoyo en materia de diseño.
- De los análisis y averiguaciones efectuados surge, que la posibilidad de exportar muebles no encuentra una restricción en el factor precio, sino, más bien, en los requerimientos de diseño y standards de producción que exige la competencia en el mercado mundial.
- El régimen de exportaciones favorece la actividad exportadora en el rubro, compensando, en alguna medida, los altos costos de embalaje y flete interno e internacional.
- Las incursiones en el mercado mundial por parte de los fabricantes de muebles de la región NEA-Litoral, se concentran en las ventas de sillas de Aserrando S.A. (Misiones) y las exportaciones de muebles de Hijos de Alejandro Fridman (Formosa) -a través del consorcio MASA- ambas experiencias con destino principal a los EE.UU.

Habida cuenta de la importancia de incorporar plenamente a la industria del mueble de madera de la región al comercio internacional, se sugieren

las siguientes líneas de trabajo:

- a) La ejecución de un estudio integral del sector, con énfasis en la estructura de la oferta, tipos de empresa, tecnología aplicada y requerida, posibilidades de especialización intrasectorial y aplicación de normas de calidad.

Un tratamiento especial merece el aspecto tecnológico, estándares de producción y características de diseño, para lograr competitividad internacional. En este marco, vale la pena analizar los sistemas de apoyo necesarios, entre los que podría encontrarse el proyecto de Centro Tecnológico para la industria de la madera y el mueble, a instalarse en la provincia de Chaco con el apoyo de Italia y que actuaría como núcleo de transmisión tecnológica para toda la región.

- b) La realización de un estudio del mercado internacional de sillas y muebles de madera cuyo cometido será, en primera instancia, dar soporte a la experiencia que esté haciendo el sector en el mercado americano, mediante una adecuada segmentación de oferta y demanda tendiente a definir, un posicionamiento comercial del mueble de madera regional en EE.UU.

Asimismo es necesario identificar y estudiar mercados alternativos, con especial atención en la competencia italiana y las posibilidades de complementación con los estados del sur de Brasil. Ello implica la definición de estrategias de producto, precio, promoción y distribución adaptados a cada mercado en particular, en base a una política comercial que busque crear una imagen internacional del mueble de la región.

- c) El establecimiento de una estrategia de distribución para el sector, comprende tres aspectos fundamentales. En primer lugar el análisis de las posibilidades de asociación de ofertas considerando la segmentación por tipo de empresas, productos etc. que surgirá claramente del estudio integral mencionado en (a). Un segundo aspecto, es la característica del canal comercial, cuya modalidad puede ser consorcios o cooperativas, que si se considera oportuno apunten también a consolidar la especialización productiva/comercial dentro del sector. Por último es importante elaborar una estrategia de penetración de merca-

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

do, distinguiendo entre aquellos países que operan como estados intermedios (Puerto Rico, Islas Canarias, Arabia Saudita) y aquellos que son consumidores finales.

La implementación de estas líneas de trabajo en conjunto con el sector privado, los gobiernos provinciales y organismos nacionales, permitirá identificar y formular proyectos de exportación que incluyan los sistemas de apoyo necesarios, a efectos de generar un proceso sostenido de crecimiento de exportaciones del sector.

VIVIENDAS DE MADERA DE CHACO, MISIONES Y ENTRE RIOS

2. Caracterización de la oferta exportable

2.1. Caracterización del Producto: Descripción técnica: usos, variedades y calidades.

La vivienda de madera es aquella cuyos componentes (fundaciones, paredes, solados, techos, aberturas, encuentros, etc.), están contruídos a base de madera, previendo estabilidad estructural, duración y resistencia al fuego. Como tal, representa el producto característico del tipo de fabricación en seco, vale decir, aquellas técnicas de construcción que edifican sin utilizar mezclas húmedas. (1)

En la región NEA, la oferta tiene tres vertientes principales, a saber: los productores misioneros, (principalmente CAFFETI) y aquellos integrados al COPRODECO (Consejo Provincial de Desarrollo Económico), la empresa MACHA de Chaco con sede también en Entre Ríos bajo la denominación de INDUVI y la oferta formoseña compuesta por la empresa "Hijos de Alejandro Fridman", y un grupo de pequeños productores. De las tres vertientes mencionadas se cuenta con datos directos de compra para las dos primeras, quedando para una segunda etapa el relevamiento de Formosa.

La producción misionera se compone con viviendas fabricadas de madera semidura y dura de bosque nativo para exteriores y de bosque plantado (pino) para interiores. Se presenta tres versiones, ellas son:

- . Vivienda unifamiliar de madera de cuatro ambientes (56 m2. cubiertos) y una galería. Este es el modelo Ñande Roga II - modelo III.
- . Vivienda unifamiliar suntuosa de tres o cuatro ambientes y galería.
- . Vivienda unifamiliar pequeña de tres ambientes.

(1) " Identificación y cuantificación de mercados de productos Industriales Madereros " - Consejo Federal de Inversiones, octubre de 1986.

Los mercados de destino de la oferta regional muestran facetas diferenciales, mientras que la producción de Entre Ríos y Chaco apunta a un mercado algo más sofisticado con mayor participación de sectores medios los productores misioneros se orientan preferencialmente a sectores de menor poder adquisitivo con precios más accesibles.

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

La capacidad estimada de producción de viviendas de Madera de Chaco, Entre Ríos y Misiones de acuerdo a la información recogida en las en-cuestas y los datos aportados por el Estudio de " Identificación y Cuantificación de mercados para Productores Industriales Madereros " C.F.I. Octubre de 1986 es la siguiente:

En unidades de vivienda anuales (1)

Provincia/Fabricantes	Total por Empresa	Total Provincial
MISIONES		4.200
. CAFFETTI S.A.	3.000	
. Aproximadamente 7 productores inte- grantes del Pro - yecto NANDE ROGA.	1.200	
CHACO		2.000
. MACHA S.A.	2.000	
ENTRE RIOS		2.800
. INDUVI	2.000	
. Pequeños Fabrican tes	800	

FORMOSA	9.000
. FRIDMAN	4.000
. Resto	5.000
TOTAL	18.000

Con respecto a Misiones, es conveniente señalar que el Consejo Provincial de Desarrollo Económico a la fecha de la encuesta presta asistencia técnica y organiza la comercialización de la producción de 7 u 8 pequeños fabricantes bajo el proyecto Ñande Roga. A dicho proyecto se integra también la empresa CAFFETTI S.A., que destina una parte de su producción a la fabricación de Ñande Roga (450 viviendas en 1986) y el resto a su Sistema Constructivo Industrializador Bonanza.

En Chaco opera únicamente la empresa MACHA S.A., de la localidad de Machagai, ya que la otra firma residente en la provincia, SUPER MADERA está inactiva.

La firma INDUVI S.A., cuenta en Entre Ríos con una planta que elabora el 70% de las viviendas fabricadas en la provincia; el resto corresponde a pequeños productores con tecnología artesanal.

En Corrientes perteneciente al grupo MACHA-INDUVI, la empresa DANIMADERAS S.A. posee una planta que se está reconstruyendo a raíz de un incendio que sufrió en 1987. Su capacidad productiva en condiciones normales, alcanza a 1.000 viviendas/año con una participación aproximada al 80% en la oferta provincial, de acuerdo a lo señalado por representantes de la firma.

Asimismo el grupo mencionado inaugura en 1987 otra planta en la provincia de Misiones con una capacidad de producción de 3.000 viviendas/año. Los valores señalados para Formosa responden a una consulta específica

(1) Estimado en Unidades habitacionales de aproximadamente 60 m².

El modelo de mayor comercialización es la Nande Roga II modelo III que puede ser utilizada como vivienda familiar definitiva o bien temporaria como es el caso de obradores de explotaciones petrolíferas y obras de infraestructura, puertos y lugares de veraneo.

La producción de viviendas de madera en Misiones es más bien de tipo artesanal con un sistema de fabricación simple y disponibilidad de materia prima de buena calidad en la zona.

La oferta del grupo Macha-INDUVI en Chaco y Entre Ríos se conforma con dos versiones de viviendas de madera. La primera - que comprende el 98% de la producción - es un sistema constructivo compuesto con agregados en fibrocemento y enchapados y la segunda está realizada íntegramente en madera - tiene una participación de sólo 2% en la mezcla productiva - con destino a mercados más sofisticados.

Los sistemas constructivos de viviendas fabricados en Entre Ríos y Chaco son empleados como viviendas urbanas o rurales en planta baja, construcciones escolares, hospitalarias y equipamiento urbano para centros comerciales y cívicos. Las normas de calidad son establecidas por el FONAVI - principal cliente del sector que define las exigencias tecnológicas y la norma IRAM 11.204, que fija las condiciones de habitabilidad, especialmente en lo referido al control técnico. En este último punto donde aparecen algunas vulnerabilidades referidos al aislamiento técnico de las viviendas de madera de la región, ya que no todos los productores ofrecen garantías al respecto.

La Secretaría de Vivienda y Ordenamiento Ambiental de la Nación (S.V. O.A.) otorga un Certificado de Aptitud Técnica a los Sistemas Constructivos fabricados en el país. Las empresas de la región han logrado este certificado pero no toda su producción contaría con la certificación mencionada.

a representantes del sector y deben ser considerados como tentativos a la espera de la caracterización de la oferta que como se menciona será efectuada en una segunda etapa.

En cuanto a la tecnología empleada, en la provincia de Misiones se presentan distintos estadios de desarrollo.

Por un lado la firma CAFFETTI S.A., cuya planta, considerada modelo en Sudamérica, cuenta con maquinaria moderna y tecnología alemana de avanzada y por otro, el grupo de pequeños productores agrupados por COPRODECO cuya tecnología es de tipo artesanal, sin secado artificial de la madera lo cual origina problemas de humedad y manchas.

A partir de 1986 estos pequeños productores han comenzado a introducir mejoras en los procesos de fabricación. Tal el caso de Karplack que incorporó el sistema de autoclave permitiendo mediante la impregnación con productos químicos una mayor durabilidad de la madera.

En la fabricación de viviendas se emplea madera semidura de monte nativo para exteriores y machimbre de pino misionero para interiores. Cabe resaltar, de acuerdo a lo mencionado por los productores, que la utilización del terciado fenólico permitiría reducir costos y mejorar la protección de la humedad especialmente en baños y cocinas. Se señala además que en la actualidad se emplea principalmente el terciado ureico, debido a la limitada producción de fenólico.

Según la opinión de representantes de COPRODECO si se compara la tecnología con viviendas destinadas a mercados de bajo poder adquisitivo la misma es competitiva, sin embargo si se evalúa con respecto a viviendas europeas orientados a un segmento de mercados más sofisticados aparecen diferencias apreciables especialmente en los paneles de cocina y baño. Con respecto al grupo Macha-INDUVI de Chaco y Entre Ríos su tecnología es considerada, por los representantes de la firma, como competitiva debido fundamentalmente a la simplicidad del sistema de fa

bricación de viviendas de madera. Se resalta en este sentido, la adecuada acústica, hidráulica y resistencia al impacto de estos sistemas constructivos; además de su funcionalidad y arquitectura flexible. Sin embargo queda por resolver el aislamiento térmico que aún no reúne las condiciones deseadas.

Si bien el grupo empresario dispone de capital para efectuar innovaciones tecnológicas, sus representantes señalan que las mismas no se realizan por falta de desarrollo de mercado que propicie una mayor inversión de riesgo.

Asimismo se indican como otros factores limitantes de nuevas inversiones, la particular orientación del mercado hacía viviendas de bajo costo y a la necesidad de contar con asesoramiento del INTI.

La vivienda de madera fabricada por Macha-INDUVI presenta aspectos diferentes con respecto a la Ñande-Roga misionera, especialmente en los mate riales utilizados: Eucaliptus para la elaboración de paneles y madera du ra y semidura de bosque chaqueño para aberturas y partes estructurales con aditamentos en fibrocemento y enchapados.

Con referencia a las condiciones de la oferta en el mercado interno, los informantes de las tres provincias efectuaron los siguientes comentarios de interes:

- La vivienda de madera fabricada en Formosa por hijos de Alejandro Fridman apunta al mismo segmento de mercado que la vivienda misionera.
- La provincia de Buenos Aires constituye la competencia más importante internamente, especialmente si se considera la oferta potencial derivada de la utilización de las plantaciones del Delta.
- En el segmento de la vivienda económica para sectores de bajos recursos la competencia viene dada por ANAHI y TARZAN que han deteriorado la ima gen del producto en el mercado nacional.
- La oferta sustitutiva se compone en primera instancia, por los sistemas constructivos a base de paneles de cemento fabricado en Chaco por SUPER CEMENTO y en segundo término por la construcción tradicional ó húmeda.

2.3. Dimensionamiento de los saldos exportables: actuales y potenciales

La estimación de la disponibilidad exportable de viviendas de madera de la región NEA se efectúa en base a los datos de capacidad de producción, descriptos en el punto anterior, la utilización de dicha capacidad de acuerdo a los niveles de producción relevados en la encuesta y los proyectos de ampliación o refacción de las plantas existentes.

La definición de capacidad de producción para este tipo de fábricas se complica, debido a las características propias del producto que puede variar desde una vivienda familiar hasta un centro cívico o comercial y el tipo de tecnología empleada que en la mayoría de los casos es artesanal.

Por otra parte la capacidad de producción efectivamente utilizada está condicionada por un mercado interno errático que depende fuertemente de las compras estatales, Planes de vivienda, Licitaciones Públicas, que lo hacen inestable y aperiódico.

Es así que la apertura de licitaciones de Gobiernos Provinciales, Banco Hipotecario a través del FONAVI, o Institutos Provinciales de Viviendas, provocan picos de demanda asimilados en cortos períodos de tiempo (dos o tres meses) con uso intensivo de la capacidad instalada y contratación de mano de obra adicional.

Sin embargo y en virtud de la información relevada se pueden estimar los saldos exportables actuales y potenciales por Provincia que se detallan a continuación:

En Misiones, los fabricantes agrupados en el proyecto Ñande Roga bajo la supervisión del COPRODECO estaban en condiciones de acrecentar su oferta en un 30% en el corto plazo - equivalente a unas 400 viviendas - mediante una mejor organización de sus plantas. Complementariamente el citado ente preveía la incorporación de menos productores al proyecto Ñande Roga lo cual permitiría una disponibilidad adicional de 1.000 viviendas.

Por su parte CAFFETTI S.A. - principal fabricante de la provincia - mantenía una ocupación del 50% de su capacidad instalada lo que lo ubicaría en condiciones de acrecentar su oferta en 1.500 unidades/año trabajando a pleno. En este marco, Misiones contaría con un total de 3.000 viviendas adicionales que se duplicarían con la incorporación de 3.000 unidades a aportar por la nueva planta del grupo MACHA S.A. - INDUVI S.A.

En Chaco y Entre Ríos, el mencionado grupo empresario opera aproximada - mente al 20% de su capacidad instalada lo que implicaría una disponibi - lidad de 3.200 viviendas/año adicionales. Por otra parte la planta de Corrientes, una vez refaccionada, estaría en condiciones de fabricar u - nas 1.000 viviendas/año.

Como se observa no existen limitaciones de índole cuantitativa en mate - ria de disponibilidad para la exportación, que para las cuatro provincias mencionadas - sin incluir a los pequeños fabricantes de Entre Ríos y Corrientes - alcanzaría a las 10.000 viviendas. Este volumen puede acre - centarse con la oferta formosa ña cuyo análisis debe ser abordado en la segunda etapa.

La disponibilidad citada corresponde a las unidades potencialmente fa - bricables que no alcanza a absorber el mercado interno.

La escasa inversión privada y pública, afecta a este mercado a través de la reducción de planes de vivienda y el bajo poder adquisitivo de los in - versores privados. Aún en el caso de que se revierta esta situación y se verifique una recuperación del mercado interno, el volúmen potencialmen - te disponible es lo suficientemente amplio como para asimilar una apertu - ra exportadora. Este saldo exportable actual se encuentra condicionado por dos importantes factores, cuales son, la calidad y el precio. Con res - pecto al primero cabe destacar las restricciones del producto regional con relación a aspectos tales como el aislamiento térmico.

En relación al precio, cabe resaltar que éstos se ven afectados por estructuras de costos vinculadas a altísimos niveles de capacidad ociosa.

Estas deficiencias productivas deberán ser profundizadas en una segunda etapa a los efectos de determinar ajustadamente el saldo exportable.

2.4 Experiencia exportadora al Brasil y al resto del mundo.

Los fabricantes de viviendas de madera de las provincias analizadas no poseen experiencia exportadora en el rubro. Sin embargo manifestaron su interés en exportar para superar las limitaciones del mercado interno.

La información con que cuenta el sector respecto al mercado internacional es escasa. En este sentido se señala que los países del Medio Oriente pueden ser un interesante mercado para sistemas de fabricación en seco. Las viviendas de madera de la región tienen la ventaja adicional de ser livianas y de bajo costo, características muy atractivas para esos países.

Sin embargo, de acuerdo a lo mencionado por los fabricantes, estas viviendas no serían competitivas con sus similares de Brasil y Chile debido a la mano de obra más barata del primero y la técnica más avanzada del segundo.

En Misiones se mencionó el interés por la compra de este tipo de viviendas por parte de Perú para sus obradores petroleros y las inversiones norteamericanas y mexicanas en plantas fabriles de Guatemala para la fabricación de viviendas de madera destinadas al mercado centroamericano.

Cabe remarcar que el grupo Macha-INDUVI si bien no exporta viviendas de madera, lo hace con madera para pasta celulósica a través de Puerto Diamante (Entre Ríos) hacia el Mercado Común Europeo y Medio Oriente en forma de troncos descortezados por un total de 20.000 toneladas mensuales equivalentes a 8 millones de U\$S/año.

De las averiguaciones efectuadas surge que la firma " Hijos de Alejandro Fridman" de la provincia de Formosa ha iniciado operaciones con las Islas Canarias por unas 150 viviendas a embarcar en los primeros meses de 1988. El negocio mencionado incluye la venta de muebles de madera fabricadas en la provincia. Esta venta de viviendas constituiría el primer intento concreto de exportación en la región.

2.5 Identificación de los actuales canales comerciales.

Las fábricas misioneras de viviendas compran la madera de monte para exteriores y estructuras y pino de bosque plantado para interiores. Algunos de ellos tienen aserraderos integrados a las plantas; la mayoría, compra la materia prima en explotaciones de la zona.

Al no existir experiencia exportadora, no se han desarrollado canales comerciales con ese propósito. En el mercado interno el Consejo Provincial de Desarrollo Económico (COPRODECO) actúa como agente comercializador y asesora a los productores misioneros en métodos de fabricación y diseño orientado a reducir costos y precios y mejorar la calidad. Por esta tarea, el ente mencionado retiene un 4% aproximadamente del valor de la vivienda.

En Chaco y Entre Ríos, el grupo Macha-INDUVI, obtiene el 80% de la materia prima de sus propias explotaciones forestales y aserraderos. El restante 20% lo compra a otros productores.

En el mercado interno estas empresas venden directamente a través de oficinas representantes en la zona y en la provincia de Buenos Aires presentándose también en Licitaciones.

3. Posibilidades de exportación

3.1. Régimen de exportación y regulaciones conexas

Las construcciones prefabricadas completas se encuentran fuertemente incentivadas por el régimen de exportación.

No pagan derecho de exportación y por el contrario tienen una devolución de tributos del 15%

Puede además deducirse hasta un 10% del valor FOB en el cálculo del Impuesto a las Ganancias y para Pre-financiación y Financiación de Exportaciones se hallan comprendidas en la Lista n.º 1 que cuenta con las mayores ventajas.

Se puede acceder al "Ajuste Compensador" para la viviendas de madera embarcadas a partir de los 90 días corridos desde la inscripción del contrato de exportación y/o presentación en licitaciones o concursos y hasta un plazo máximo de 12 meses.

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

Los mercados seleccionados como objetivo para viviendas de madera son países árabes para los cuales se cuenta con escasa información en el ámbito local, observándose además dificultades para obtener respuestas precisas de las Conserjerías Económicas Argentinas en esos países.

No obstante se visitaron las Embajadas en Argentina y la Cámara de Comercio argentino-árabe de las cuales se obtuvo la siguiente información:

- . Argelia: Las compras son realizadas por empresas estatales con cuotas de importación anual en U\$S. Por lo tanto no existe la figura de arancel de importación.

Es muy importante para entrar a este mercado, el lobbying con apoyo estatal, debido a que el sistema de compras es a través de consultas ó licitaciones con selectividad de países proveedores, de acuerdo a productos y relaciones comerciales previas. Argentina es consultada sólo para productos tradicionales.

- . Libia: Las compras son efectuadas por empresas estatales con arancel libre.

Los proveedores para éste tipo de productos son Turquía, Italia y Grecia, que aprovechan los menores costos de flete y las relaciones comerciales.

En el caso de Argentina los costos de flete han resultado un obstáculo difícil de salvar tratándose de viviendas de madera.

- Arabia Saudita: No se pudo obtener información respecto al tratamiento arancelario en Arabia Saudita. Sin embargo de las investigaciones efectuadas surge que este país actúa en realidad como un revendedor de gran escala hacia el resto de la Liga de Países Arabes y países del Africa.

3.3 Estimación del precio FOB y su comparación en precios CIF en los mercados/objetivo seleccionado.

3.3.1 Estimación del precio FOB.

Para la estimación del precio FOB mínimo se partió de un precio de fábrica de la vivienda de madera Nande-Roga II de 56 m2. de origen misionero.

Los gastos de transporte y embalaje fueron estimados a partir de la información obtenida en la empresa " Hijos de Alejandro Fridman " de Formosa y considera niveles de modularidad de la vivienda que aún no está en condiciones de ofrecer el producto misionero. Sin embargo y a los efectos del cálculo se prefirió suponer que se cumple con este requisito a efectos de no afectar los parámetros de la estimación.

Los gastos bancarios y de despachante se estimaron en función de los porcentajes correspondientes a otros productos manufacturados de madera.

METODOLOGIA DE CALCULO DEL PRECIO FOB (1)

Kit para la vivienda de madera modelo Nande Roga II de 56 m2.

Procedencia: Misiones

Posición NADE 44.23.00.01.00

Conceptos del numerador de la fórmula

en U\$S/Kit

(1) Ver Metodología.

Precio de fábrica	3.176
Gastos directos de Exportación (GXD)	
- Transporte interno y seguro	200
- Embalaje con polietileno inflable	250
- Fondo Nacional de Marina Mercante	40
(2% sobre flete marítimo = 2% sobre U\$S 2.000 flete a Arabia Saudita)	
Beneficios cuya base de cálculo no está referida al precio FOB	
- Recupero del IVA.	s/d
Conceptos del denominador de la fórmula	en %
<hr/>	
Gastos de exportación cuya base de cálculo es el precio FOB. Gastos de exportación indirectos (GXI)	
- Gastos bancarios	2
- Honorarios despachante de aduana	1,5
Beneficios de exportación cuya base de cálculo es el precio FOB.	
- Deducción impositiva	10
- Devolución de tributos	15

Fórmula a aplicar:

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

$$\text{Precio FOB} = \frac{3.176 + 200 + 250 + 40 - 0}{1 - (0,02 + 0,015) + 0,10 \times 0,33 \times 1,4925 + 0,15 \times 1,4925}$$

$$\text{Precio FOB} = \frac{3666}{0,965 + 0,04925 + 0,2238}$$

$$\text{Precio FOB} = \frac{3666}{1,2381}$$

Precio FOB = U\$S 2.961

El precio FOB mínimo resultante es aproximadamente 7% inferior al precio de salida de fábrica lo cual refleja que la Devolución de Tributos del 15% permite absorber los elevados costos de flete interno y embalaje.

3.3.2 Comparación con los precios CIF en los mercados objetivos.

No fué posible obtener información de precios en el exterior debido a la falta de repuesta de las Consejerías Económicas de los países Arabes seleccionados. Cabe aclarar que la gran heterogeneidad en cuanto a calidades y variedades de vivienda hace difícil una comparación en esta etapa.

No obstante el precio FOB obtenido parece ser muy competitivo si con - sideramos que las cotizaciones de la empresa FRIDMAN para sus exporta - ciones a ISLAS CANARIAS rondan U\$S 400 el m², claro que con un terminado diferente y con mayor modularidad de partes.

Si bien se está analizando un producto menos elaborado, la diferencia de precio es muy significativa, lo cual permite deducir que las prin - cipales restricciones pueden darse por el lado del flete y especificaciones del producto y que el precio sería una variable complementaria.

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

La modalidad de transporte de viviendas de madera es en Container con cobertura de polietileno inflable. El costo del embalaje es incluido en la estimación del precio FOB en el punto 3.3.1

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

Países	Flete en Container por unidad (1)	Incidencia sobre el precio FOB U\$S 2961
Argelia	2.108	71 %
Arabia Saudita	2.000	68 %
Libia	2.108	71 %

(1) Incluyen recargo por combustible. No son fletes conferenciados

La incidencia del flete es muy alta. Tanto las características del producto en cuanto a su volumen - aún suponiendo cierta modularidad - y la falta de fletes conferenciados a los países seleccionados afectan des - favorablemente en los costos de transportes

3.5 Evaluación de las posibilidades de exportación

Para evaluar las posibilidades de exportación de viviendas de madera de la Región NEA - Litoral es conveniente considerar los siguientes elementos:

- . Las importaciones mundiales de obras de carpintería, entre las cuáles se incluye a las viviendas de madera, registran una disminución del 2.3% en el período 1978/1985, lo cual expresa el escaso dinamismo de este mercado y la necesidad de profundizar respecto a la aparición de productos sustitutos como los prefabricados de construcción húmeda.
- . La demanda de viviendas de madera proviene principalmente de los paí- ses Arabes y europeos en tanto los países oferentes de mayor importan- cia son Dinamarca, Alemania R.F. y Suecia.

- . La Argentina no tiene presencia exportadora en este mercado. Los primeros intentos se concretarán en 1988 a través de ventas a las Islas Canarias que formaliza la empresa " Hijos de Alejandro Fridman " de Formosa.
- . La producción de viviendas de madera está muy difundida en la región NEA - Litoral con fábricas establecidas en cuatro provincias Chaco, Formosa, Misiones y Entre Ríos. Otro foco productivo es el gran Buenos Aires con viviendas para segmentos de menor posibilidad económica.
- . En las cuatro provincias mencionadas existe una capacidad de fabricación de unas 18.000 viviendas anuales (de 60 m2. de superficie).
- . Esta capacidad no es utilizada a pleno, funcionando el sector con una alta subutilización de las plantas. La situación mencionada sólo es revertida en breves períodos cuando se presenta alguna licitación de organismos públicos como el FONAVI ó gobiernos provinciales. Este aspecto afecta los costos de fabricación.
- . Las características de la producción es dísímil según el origen provincial y el tipo de empresa de que se trate; lo cual otorga diferentes propiedades a las viviendas de madera fabricadas, fundamentalmente en materia de condiciones de calidad, modularidad y -- standarización de partes.

En este aspecto será conveniente profundizar en una segunda etapa en las aptitudes técnicas de los productos ofrecidos y su adaptibilidad al mercado internacional.

- . Con respecto a la normativa de exportación, la misma, confiere a las viviendas de madera un fuerte apoyo promocional en especial a través de la Devolución de Tributos del 15% y su inclusión en la lista 1 de pre-financiación y financiación de exportaciones.

- . La experiencia exportadora de la región es prácticamente nula salvo la operación mencionada de una de las firmas formoseñas.
- . La amplia gama de productos, comercializados en el ámbito mundial dentro del rubro viviendas de madera, que van desde la vivienda familiar transitoria para obradores petroleros/obras de infraestructura, playas, puertos hasta centros cívicos comerciales integrados y escuelas; conjuntamente con el tipo de cliente característico, por la misma definición de prestación del producto, en general en estados nacionales, empresas estatales o firmas petroleras de gran porte, hace necesario configurar un canal comercial institucional que con el apoyo del lobbying estatal, ya sea a través de gobiernos provinciales o nacionales, logre establecer vínculos comerciales estables con países compradores.
- . Si bien los elementos reunidos en relación a las posibilidades de exportación no son suficientes - considerando la heterogeneidad del producto y la necesidad de profundizar su estudio - se puede preveer en una primera aproximación que la variable precio no será un factor limitante para penetrar en los países demandantes, sino más bien las condiciones de calidad y diseños requeridos por el mercado internacional.

La estrategia para incorporar a las fábricas de viviendas de madera en los mercados externos es conveniente que se defina en el marco de un estudio integral del sector que contenga los siguientes aspectos:

- a) La determinación del estado de la oferta de viviendas de la región NEA - Litoral en su faz tecnológica y en su capacidad de adaptarse a las necesidades del mercado mundial. Este punto debe comprender la posibilidad de concretar alguna forma de especialización productiva en partes ó modelos que tienda a una mayor eficiencia del sector.

- b) El estudio del mercado internacional de viviendas de madera con énfasis en las condiciones de calidad y diseño demandadas y las estrategias de penetración en los distintos mercados.
- c) Un análisis de la política de comercialización que defina un canal apropiado para ingresar al mercado internacional considerando la necesidad de brindarle una envergadura significativa y evaluar los sistemas de apoyo requeridos en materia de relaciones de gobiernos provinciales o el estado nacional con los países a abastecer.

La implementación de un estudio integral como el propuesto permitirá la identificación de proyectos de exportación tendientes a posicionar la vivienda de madera del NEA - Litoral en el mercado internacional con la participación activa del sector privado y organismos técnicos nacionales y provinciales.

ABERTURAS DE MADERA DE CHACO

2 . Caracterización de la Oferta Exportable.

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

La provincia del Chaco cuenta con producción de aberturas de madera. Las puertas y ventanas fabricadas son macizas de algarrobo natural, de utilización en un todo tipo de viviendas (hogar, oficinas, escolar)

Las empresas productoras están en condiciones de ofrecer además una serie de subproductos menores como portaplumas, portalápices y otros artículos pequeños de bajo requerimiento de materia prima.

Las normas de calidad no son conocidas por el sector y la producción es de tipo artesanal con dificultades en acceso a nuevas tecnologías.

2.2 Descripción de la Oferta: Estrato de Productores. Volúmenes y Participación, Tecnología Aplicada.

De acuerdo a lo mencionado por los informantes calificados, la oferta provincial se compone de la siguiente manera:

Cantidad de Empresas	Rango de Producción/año en unidades *	Total estimado en la " cota " mínima.
3	4000 a 5000	12.000
7	2000 a 3000	14.000
50 a 80	500 a 800	<u>25.000</u>
	Total	51.000

(*) Unidades: puertas o ventanas

Como se observá se trata en general de numerosas empresas pequeñas, siendo posible diferenciar en una primera aproximación a los dos primeros extractos como de pequeñas empresas propiamente dichas y el tercero de microempresas con características de carpinterías familiares.

El aislamiento tecnológico es pronunciado en el sector, especialmente en el último estrato.

La competencia más importante en el País está constituido por la empresa ORINTRAMA de Córdoba que produce aberturas con madera de Chaco.

En cuanto a la oferta sustituta, la misma viene dada por el uso de otras maderas duras, como el Cedro y la " Mara " (importada de Bolivia).

Las empresas más importantes en esta última variante son:

- ____ Tecnomadera: En Buenos Aires y Salta
- . Tortoza En Misiones
- . Aberma En Santa Fé (Rosario)

2.3 Dimensionamiento de los saldos exportables: Actuales y Potenciales.

La Producción se destina íntegramente al mercado interno. La región Nea es el demandante principal y en segundo término Buenos Aires y Córdoba.

Existe la posibilidad, de acuerdo a lo señalado por representantes del sector - de incrementar la producción con el equipamiento actual en un 30% (aproximadamente 15.000 aberturas) durante el primer año, pudiéndose duplicar en 2 años con mayor inversión.

Esta aparente flexibilidad del sector en el aspecto cuantitativo hace necesario evaluar la posibilidad de adaptación a las normas de calidad internacional para poder efectivizar la apertura exportadora.

Por otra parte, la versatilidad para fabricar aberturas u otros productos de madera es alta, sin mayores costos de oportunidad.

2.4 Experiencia exportadora al Brasil y al Resto del Mundo

El sector no tiene experiencia exportadora según lo manifestado por empresarios consultados. Los factores que aparecen como más restrictivos para el desarrollo de exportaciones son:

- falta de información sobre mercados.
- falta de contactos comerciales.
- alto costo del crédito.

2.5 Identificación de los actuales canales Comerciales.

La materia prima es local, provista por aserraderos de la zona.

Los fabricantes de aberturas venden sus productos directamente a minoristas (mueblerías) en el mercado interno.

3 . POSIBILIDADES DE EXPORTACION

3.1 Régimen de exportación y regulaciones conexas.

Las aberturas de madera no pagan derechos de exportación y tienen una devolución de tributos del 10%.

Puede, además, deducirse hasta un 10% del valor FOB en el cálculo del Impuesto a las Ganancias.

La pre

1. Para la prefinanciación y financiación se encuentran comprendidos en la lista n° 3.

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

este pu

Para este punto valen consideraciones similares a las efectuadas en el Capítulo correspondiente a viviendas de Madera ya que los mercados seleccionados para obras de carpintería son los mismos.

ción de

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:

de estimar

Para la estimación del precio FOB mínimo se partió de un precio de fábrica de puertas y ventanas de algarrobo en Resistencia, Chaco.

de t

Los gastos de transporte y seguro interno se calcularon para el trayecto Resistencia - Buenos Aires, considerando una carga a camión completo con puertas y ventanas.

de e

Los gastos de embalaje se asimilaron por su característica - envoltura de polietileno inflable a los correspondientes a kits de viviendas de madera.

de b

Los gastos bancarios y de despachante se estimaron en función de los porcentajes sobre el valor FOB de otros productos manufacturados de madera.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

METODO DE CALCULO DEL PRECIO FOB (1)

Puerta de frente de algarrobo natural

Posición NADE 44.23.00.02.00

Concepto del numerador de la fórmula u\$s / unidad

Precio de Fábrica 125

Gastos de Exportación directos (GxD)

- Transporte interno y seguro 3.2
- Embalaje 4.0
- Fondo Nacional de Marina Mercante
(2% sobre el flete marítimo = 2% sobre u\$s 12 flete
a Arabia Saudita). 0.2

Estímulos cuya base de cálculo esta referida al precio FOB

- Recupero de I.V.A. (sin dato)

Conceptos del denominador de la fórmula en %

Gastos de exportación cuya base de cálculo es el precio FOB

- Gastos Bancarios 2
- Honorarios Despachante y Gastos de Despacho 1.5

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

- Deducción Impositiva	10
- Devolución de Tributos	10

Fórmula a aplicar

$$\text{Precio FOB} = \frac{\text{Precio de fábrica} + \text{GYD} - \text{Estímulos}}{1 - \text{GXI} + \text{DI} \times r \times \text{EIG} + R \times \text{EIG}}$$

$$\text{Precio FOB} = \frac{125 + 3.2 + 4.0 + 0.2 - 0}{1 - (0.02 + 0.015) + 0.10 \times 0.33 \times 1.4925 + 0.10 \times 1.4925}$$

$$\text{Precio FOB} = \frac{132.4}{0.065 + 0.04925 + 0.1495}$$

$$\text{Precio FOB} = \frac{132.4}{1.1635}$$

$$\text{Precio FOB} = \text{u\$s } 113.8$$

METODO DE CALCULO DEL PRECIO FOB (1)

Ventana de algarrobo natural con celosía de 1.20 m2.

Posición NADE 44.23.00.02.00

Conceptos del numerador de la fórmula	u\\$s / unidad
---------------------------------------	----------------

Precio de Fábrica	77
-------------------	----

Gastos de exportación directos (GYD)

- Transporte Interno y Seguro	3.1
- Embalaje	4.0

(1) ver Metodología.

- Fondo Nacional de Marina Mercante
(2% sobre el flete marítimo = 2% sobre
u\$s 12 flete a Arabia Saudita) 0.2

Estímulos cuya base de cálculo esta referida
al precio FOB.

- Recupero de I.V.A. (sin dato)

Conceptos del denominador de la fórmula

Gastos de exportación cuya base de cálculo es precio FOB

- Gastos bancarios 2
- Honorarios Despachante y Gastos despacho 1.5

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

- Deducción Impositiva 10
- Devolución de Tributos 10

Fórmula a aplicar.

$$\text{Precio FOB} = \frac{\text{Precio de fábrica} + \text{GND} - \text{Estímulos}}{1 - \text{GXI} + \text{DI} \times \text{EIG} + \text{Rx EIG}}$$

$$\text{Precio FOB} = \frac{77 + 3.1 + 4.0 + 0.2 - 0}{1 - (0.02 + 0.015) + 0.010 \times 0.33 \times 1.4925 + 0.10 \times 1.4925}$$

$$\text{Precio FOB} = \frac{84.3}{0.965 + 0.04325 + 0.1493}$$

$$\text{Precio FOB} = \frac{84.3}{1.1635}$$

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Precio FOB = u\$s 72.5

Los precios FOB mínimos de puertas y ventanas obtenidas son 9% y 6% inferiores respectivamente a los precios de fábrica, lo cual refleja cierta flexibilidad que permite el beneficio de la Devolución de Tributos del 10%

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

La comparación con precio CIF en los mercados/objetivos se dificulta - de manera similar que en el caso de viviendas de madera - debido a la falta de respuesta de las Consejerías Económicas en los países árabes seleccionados y la gran heterogeneidad en cuanto a calidades y tipos de madera, que complican la comparación en esta etapa.

Sin embargo, al igual que en el caso de viviendas, es muy probable que los factores limitantes no aparezcan por el lado de costos y precios sino por las características de diseño y standarización de productos.

3.4 Determinación y evaluación de medios de transporte.

Su incidencia en función de los mercados/objetivos seleccionados.

La modalidad de transporte de aberturas de madera es en contenedor con cobertura de polietileno inflable. El costo de embalaje de exportación es incluido en la estimación del precio FOB en el punto 3.3.1

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

Países	Flete en Contenedor por unidad (1)	Incidencia sobre el precio FOB	
		Puertas	u\$s 113.8
		Ventanas	u\$s 72.5
<hr/>			
Argelia			
a) Puertas	12.9		11.3
b) Ventanas	12.6		17.3

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Arabia Saudita

a) Puertas	12.2	10.7
b) Ventanas	12.	16.5

Libia

a) Puertas	12.9	11.3
b) Ventanas	12.6	17.3

- (1) Incluyen recargo por combustible. No son fletes conferenciados. Se estima una carga de 245 puertas en container completo de 31 metros cúbicos y 250 ventanas en las mismas condiciones.

Los costos de fletes tienen una incidencia media en los valores de los productos. Sin embargo es baja si la comparamos con otros productos manufacturados de madera, debido al mejor aprovechamiento del espacio en los contenedores, sobre todo en el caso de las puertas.

3.5 Evaluación de las posibilidades de exportación.

Con respecto a las posibilidades de exportación de aberturas de madera de Chaco, merecen efectuarse las siguientes consideraciones:

- Las importaciones mundiales en dólares de obras de carpintería entre las cuáles se incluye a las aberturas de madera, verifican una disminución del 2.3% en el período 1978/1985, lo cual expresa el escaso dinamismo de este mercado.
- La Argentina no tiene presencia exportadora. Los principales demandantes son Países árabes y europeos.
- La caracterización de la oferta fué realizada en el Chaco, análisis que deberá ser extendido al resto de las provincias

de la región Nea Litoral, habida cuenta de la existencia de numerosos y variados establecimientos productivos.

- En el Chaco la producción de aberturas es de aproximadamente 51.000 unidades/año. Las empresas son pequeñas y si bien cuentan con posibilidades de incrementar sus volúmenes producidos tienen ciertas restricciones en materia de incorporación de tecnología.
- Esta última limitante afecta significativamente las condiciones de standarización de productos y características de diseño, en especial en el segmento de microempresas donde la producción es típicamente artesanal.
- En este aspecto es conveniente profundizar en una segunda etapa, en las aptitudes técnicas de los productos ofrecidos y su adaptabilidad al mercado internacional.
- Si bien la información reunida con relación a las posibilidades de exportación no es suficiente en vista de la heterogeneidad de los productos y la necesidad de ahondar en su estudio - se puede preveer en una primera aproximación que, al igual que en el caso de viviendas de madera, la variable precio no es un factor limitante para penetrar en los países demandantes, sino más bien las condiciones de calidad y diseño requeridas para el mercado internacional.

La posibilidad de ingresar en el mercado mundial de aberturas de madera es conveniente que se defina en el marco de un estudio integral -- del sector, que incorpore las siguientes líneas de trabajo.

- a) Un análisis de la oferta chaqueña y del resto de la Región Nea - Litoral en el rubro con énfasis en los aspectos tecnológicos y en la capacidad de adaptación a las necesidades del mercado mundial.

- b) Un estudio del mercado internacional de aberturas de madera con acento en las condiciones de calidad y diseño demandadas y las estrategias de penetración en los distintos mercados.
- c) El análisis de la política de comercialización que permite alguna forma de asociación de ofertas para lograr un mayor poder de negociación y definir así como un canal comercial apropiado para ingresar al mercado mundial.

La implementación de un estudio integral como el propuesto llevará a la identificación de proyectos de exportación que define los sistemas de apoyo necesarios para posicionar a las aberturas de madera en el mercado mundial con la participación activa del sector privado y organismos técnicos, nacionales y provinciales.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

MADERA CONTRACHAPADA O TERCIADOS DE MISIONES

2. Caracterización de la oferta exportable

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

La madera terciada de chapas se obtiene mediante el encolado de dos o más chapas.

La oferta provincial se compone de dos tipos de terciados: el ureico y el fenólico. Los terciados ureicos se utilizan especialmente para interiores en muebles, placards, viviendas de madera, puertas, etc. Los fenólicos en cambio, por sus propiedades, que lo hacen impermeables a la humedad, son utilizados principalmente en exteriores para embalajes, viviendas de madera, encofrados, etc.

De acuerdo a lo manifestado por los informantes entrevistados, aproximadamente el 80% de la producción corresponde a terciados ureicos y el 20% restante al fenólico.

Asimismo se señala que la calidad de los productos es satisfactoria al compararla con similares importados de Paraguay, Brasil, EE.UU. y Bolivia.

Es muy importante en este aspecto los espesores requeridos, especies y tipo de color o acabado.

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

De acuerdo a la información recabada en la Cámara de la Industria de la madera Terciada la composición de la oferta misionera en 1987 es estimativamente la siguiente:

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Empresas	VOLUMEN DE PRODUCCION EN m ³			
	Ureico	Fenólico	Total	%
Queiroz S.A.	6.000	5.000	11.000	17,9
Henter S.A.	8.500	500	9.000	14,7
Garumi S.A.	5.000	3.500	8.500	13,9
L.A.S.A.	4.500	-	4.500	7,3
Mazter Industria				
Maderil S.A.	2.200	2.000	4.200	6,8
Wimaco S.A.	2.000	2.000	4.000	6,5
B.Domansky S.A.	3.500	-	3.500	5,7
Fadimat S.A.	3.000	-	3.000	4,9
Misionars	2.500	-	2.500	4,1
Sidema S.A.	2.200	-	2.200	3,6
Industrial Madere-				
ra S.A.	2.000	-	2.000	3,3
Terciados Mitre	1.500	-	1.500	2,5
Branfer S.A.	1.000	-	1.000	1,6
Peyeska	1.000	-	1.000	1,6
San Pedro	1.000	-	1.000	1,6
Terciados Garupá	1.000	-	1.000	1,6
Tervi S.A.	1.000	-	1.000	1,6
Terviados Oberá	500	-	500	0,8
Total	48.400	13.000	61.400	100

Como se observa las tres fábricas mas importantes absorven el 46,5% del total de producción provincial. La oferta del terciado fenólico esta aún más concentrada, ya que dos empresas producen el 65% del total de este tipo de terciados.

Asimismo Misiones representa el 88,6% de la oferta nacional de terciados que

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

alcanzaría en 1987 a los 69.300 m³. Otras provincias productoras son Neuquén, Salta, Jujuy y el Territorio Nacional de Tierra del Fuego.

La importación es marginal y proviene de Brasil, Paraguay y Bolivia.

Los productos sustitutivos de los terciados de madera, son los aglomerados finos; como el "Chapadur" de Fiplasto, el "Fiplax" de Flagomat (filial de Dreyfus) y los tableros de la localidad de Guillermina en el Norte de Santa Fe.

El "Chapadur" se compone de madera desfibrada compactada a base de lignina. Fiplasto lo exporta regularmente.

La tecnología aplicada en la fabricación de terciados de madera, se encuentra más desarrollada entre las empresas de mayor envergadura, mientras que en las más pequeñas la falta de dotación de capital y la estrechez del mercado dificulta la renovación de equipos.

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

Practicamente el 100% de la producción se destina al mercado interno, sólo hay exportaciones marginales a Puerto Rico.

La oferta provincial -de acuerdo a lo informado por empresarios del sector- podría incrementarse en un 30% a 40% en el corto plazo sin inversiones adicionales en equipamiento.

Básicamente los saldos exportables se derivan de la oferta misionera, ella equivaldría a una disponibilidad de unos 20.000 m³/año adicionales.

2.4. Experiencia exportadora al Brasil y el resto del Mundo.

Se han efectuado algunos intentos de exportación con envíos de muestras a EE.UU. y algunas exportaciones marginales a Puerto Rico en forma ocasional.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

La empresa Queiroz S.A. mantiene contactos con Puerto Rico a quien le vende terciados fenólicos.

No obstante, lo indicado no llega a configurar una experiencia exportadora significativa.

2.5. Identificación de los actuales canales comerciales.

Los fabricantes se proveen de las explotaciones forestales de la provincia, luego la madera se procesa obteniéndose terciados en sus dos versiones ureicos y fenólicos. Estos productos se comercializan en el mercado interno a corralones, carpinterías, empresas constructoras y fabricantes de muebles.

El destino de las ventas al mercado interno se descompone por provincia de la siguiente manera: en Misiones 3%, Santa Fe 25%, Chaco 3%, Buenos Aires 50%, Córdoba 15% y el resto 4%.

Las compañías de mayor envergadura como Henter, Queiroz y Garumi venden en forma directa, en tanto el resto de los fabricantes utiliza intermediarios revendedores.

MADERA CONTRACHAPADA CON ALMA Y MADERA MACHIMBRADA DE MISIONES2. Caracterización de la oferta exportable

Ambos productos se tratan conjuntamente debido a las características de la oferta y a la presencia de un importante informante calificado cuya producción participa en un 50% de la oferta provincial de contrachapado con alma y en un 3% de la producción de madera machimbrada misionera.

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

La madera contrachapada con alma se compone de bloques o listones de madera yuxtapuestos entre los cuales hay una capa central más gruesa resistente, que contiene otras materias como chips de fibra de madera lo cual permite un mayor espesor y solidez al conjunto.

Esta adición de otras materias le otorga un espesor a la madera contrachapada que varía de 12 mm. a 19 mm.

Se la utiliza en construcción, encofrados y obras de carpintería.

La madera aserrada presentada en forma de machimbre es utilizada para la construcción de cielosos, (50%), pisos y viviendas (30%) y revestimientos y otros usos (20%). Las normas de calidad para estos productos no son conocidos por el sector, pero se estaban haciendo gestiones para aplicar las Normas vigentes en EE.UU.

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

De acuerdo a lo manifestado por representantes del sector en madera contrachapada con alma existen dos empresas productoras que se reparten la oferta provincial de 8.000 m³ por año en partes iguales. Una de ellas es la empresa informante NBM.

Con respecto a madera machimbrada Misiones fabrica aproximadamente 20.000 m³

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

por año. El 30% corresponde a un solo productor NEM y el resto se distribuye entre unas 200 empresas pequeñas.

En el mercado nacional compiten los productos importados de Chile fabricados con pino insigne con los productos misioneros realizados con pinos Talda y Elliotti obtenidos de bosque artificial.

Los representantes del sector, señalan que la tecnología aplicada no es de primer nivel pero se están realizando avances; especialmente en el caso de las empresas líderes con la compra de modernas máquinas de corte y secaderos artificiales que los productores menores de machimbre han comenzado a incorporar recientemente.

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

La producción en ambos casos se destina íntegramente al mercado interno.

En madera contrachapada con alma existen restricciones en la provisión de materia prima, constituida principalmente por madera simplemente aserrada en sentido longitudinal con espesor igual ó inferior a 5 mm. Este tipo de madera es utilizada para las chapas que intervienen en la fabricación del producto.

Otra restricción importante para ambas producciones con vista a la exportación, la constituye los problemas derivados del desconocimiento de normas internacionales de calidad.

Tanto para machimbre como para madera contrachapada con alma se estima -superadas estas restricciones- una disponibilidad exportable del 30% de los volúmenes actuales sin inversiones adicionales en equipamiento. Esto equivale a unos 2.500 m³ de madera contrachapada y 6.000 m³ de machimbre aproximadamente.

2.4. Experiencia exportadora al Brasil y al resto del mundo

Los fabricantes de madera contrachapada con alma y madera machimbrada no

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

tenían experiencia exportadora a la fecha de las entrevistas, pero mostraron su interés por emprender el negocio exportador. No obstante, una de las empresas productora de contrachapado con alma, ha mantenido contacto con importadores alemanes a través del envío de muestras.

Asimismo se remarcó la experiencia brasileña que consiste en abrir sucursales de sus empresas en EE.UU. para penetrar en ese mercado.

Los representantes del sector indicaron que el mercado estadounidense es interesante para madera de tipo exótico.

En relación al Brasil se mencionó la posibilidad de introducirse en los estados del sur de ese país, aunque había algunos problemas en materia de almacenaje referidos a las condiciones de protección de la mercadería.

Otro de los inconvenientes que aparecen es la falta de empresas de transporte internacional de carga en Misiones -problema que se presenta también en el resto del NEA- lo cual incide en los fletes por camión que deben ser contratados con empresas de Buenos Aires. Esto implica un incremento de costos debido a que estas empresas recargan el flete muerto -a camión vacío- del trayecto Buenos Aires- Posadas.

2.5. Identificación de los actuales canales comerciales.

Los grandes productores de madera contrachapada con alma y machimbre tienen integrada gran parte de la cadena productiva. En efecto, ellos obtienen de un 20% al 50% de la materia prima de sus propias explotaciones forestales y aserraderos. El resto de la madera se adquiere de otros productores de la región.

Como se mencionara, no existe un canal exportador desarrollado. Las ventas internas se efectúan directamente a corralones y empresas constructoras.

La posibilidad de una apertura exportadora sugiere la necesidad de anali-

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

zar la estructura comercial adecuada, especialmente para el caso de los pequeños productores de madera machimbrada que aparecen con menor conocimiento del negocio exportador y que requerirían alguna forma de integración comercial. Esto debería compatibilizarse con la modalidad a definir por los grandes productores de madera semielaborada cuya estructura empresarial al ser de mayor envergadura puede tender a constituir canales propios de comercialización externa.

3. Posibilidades de exportación

Las posibilidades de exportación se analizan en forma conjunta para los tres tipos de productos: terciados, madera contrachapada con alma y madera machimbrada.

3.1. Regimen de exportación y regulaciones conexas

Los tres productos tienen un tratamiento similar por parte de la normativa de exportación.

Estos productos no pagan derechos de exportación. En cuanto a los beneficios, carecen de las ventajas de devolución de tributos pero pueden deducir hasta un 10% del valor FOB del monto a abonar en concepto de Impuesto a las Ganancias.

Con referencia a los estímulos financieros, se encuentran comprendidos en la lista 4 de Prefinanciación y 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 seleccionados es el siguiente:

Brasil: La madera machimbrada está negociada por ALADI con un arancel del 21%. Los terciados y la madera contrachapada con alma tienen la importación suspendida y no están negociados por ALADI (ver telex de oficina Comercial en Río de Janeiro) Estos productos pagan un IPI (Impuesto a los Productos industrializados) del 4%

EE.UU. La madera machimbrada no es gravada en la importación. Los terciados y la madera contrachapada con alma están comprendidas

el Sistema General de Preferencias y con importación libre. Cabe consignar que, como se observa en el Anexo, este mercado está ocupado mayoritariamente por Canadá.

Mercado Común Europeo: Los tres productos están incluidos en el Sistema General de Preferencias de la Comunidad con arancel cero de importación. No obstante en madera contrachapada y terciados hay un cupo de 86.000 m3. anuales, en el cual participa en forma importante el Reino Unido.

En Francia se paga un IVA del 18.6% para madera machimbrada sobre el valor CIF y se agregan impuestos sobre productos forestales de 3.95% y 1.02% (Ver telex Consejería Económica y Comercial de Francia, en Anexo).

En Holanda el IVA aplicado para machimbre y madera contrachapada es 20% (Ver Anexo).

Alemania recarga el precio al público de la madera contrachapada con un 14% de IVA.

Japón: Este mercado fue seleccionado para madera machimbrada. Dicho producto no paga arancel de importación por estar incluido en el Sistema General de Preferencias de Japón. No hay restricciones para arancelarias (Ver Anexo con Informe Consejería Económica y Comercial del Japón).

Se pueden distinguir tres niveles de protección según los mercados: En un primer nivel encontramos a Japón y EE.UU. con entrada libre para estos productos con el beneficio del SGP. En segundo término la Comunidad donde si bien los aranceles de importación son cero hay trabas para arancelarias consistentes en cuotas e impuestos internos. Por último, Brasil, que restringe sus importaciones y es muy selectivo en cuanto a los productos con posibilidad de ingreso.

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 los tres productos analizados - los terciados, contrachapa - dos con alma y madera machimbrada - se parte de precios en puerta de fábrica en Misiones.

El transporte y seguro interno se cálculo en base a un flete de U\$S 25 la tonelada para el trayecto Posadas - Buenos Aires considerando las siguientes equivalencias:

1 m3. de terciado fenólico = 800 kg. . .

1 m2. de madera contrachapada con alma - 15.4 kg.

1 m2. de madera machimbrada de 1/2 pulgada = 10.16kg.

Los precios de embalaje se consultaron en empresas vinculadas al sector. El valor representa un 2.5% del precio de fábrica y responde a un encajonado con el mismo material, reforzando las puntas y protección con cobertura aislante.

Los gastos bancarios y honorarios Despachante incluyendo carga en el puerto, se tomaron de averiguaciones efectuadas en empresas de terciados con representación en Buenos Aires. Estos porcentajes fueron utilizados también para machimbre y contrachapa dos con alma.

METODO DE CALCULO DEL PRECIO FOB (Terciado Fenólico) (1)

Terciado fenólico para encofrado, en m3.

Posición NADE 44.15.01.00.00

(1) Ver Metodología.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

<u>Conceptos del Numerador de la Fórmula</u>	<u>US\$/m3.</u>
Precio de fábrica	400
Gastos de exportación directos (GXD)	
- Transporte y seguro interno	20
- Fondo Nacional de Marina Mercante (2% sobre flete marítimo = 2% sobre US\$. 80 el m3. a EE.UU.)	2
- Embalaje	10

Estímulos cuya base de cálculo no está referida
al Precio FOB

- Recupero de IVA (sin dato)

<u>Conceptos de Denominador de la Fórmula</u>	<u>en %</u>
---	-------------

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

- Gastos bancarios	1,8
- Honorarios de despachante y gastos de carga en puerto	2,5

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

- Deducción impositiva	10
------------------------	----

FORMULA A APLICAR:

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

$$\text{PRECIO FOB} = \frac{400 + 10 + 20 + 2 - 0}{1 - (0,018 + 0,025) + 0,10 \times 0,53 \times 1,4925}$$

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

$$\text{PRECIO FOB} = \frac{432}{0,957 + 0,04925} = \frac{432}{1,00625}$$

PRECIO FOB = U\$S. 429

METODO DE CALCULO DEL PRECIO FOB (Madera contrachapada con alma)

Madera contrachapada con alma

Posición NADE 44.15.02.00.00

Conceptos del Numerador de la Fórmula

U\$S/m²

Precio de fábrica

4

Gastos de exportación directos

- Transporte y seguro interno

0,38

- Fondo Nacional de Marina Mercante

(2% sobre flete marítimo = 2% sobre U\$S 1,9 el m² por flete a EE.UU.)

0,04

- Embalaje

0,1

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 (GXI)

- Gastos bancarios

1,8

- Honorarios Despachante y gastos de carga en puerto

2,5

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

- Deducción impositiva

10

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

FORMULA A APLICAR

$$\text{PRECIO FOB} = \frac{\text{Precio de fábrica} + \text{GXD} - \text{E}}{1 - \text{GXI} + \text{DI} \times r \times \text{EIG}}$$

$$\text{PRECIO FOB} = \frac{4 + 0,38 + 0,04 + 0,1 - 0}{1 - (0,018 + 0,025) + 0,10 \times 0,33 \times 1,4925}$$

$$\text{PRECIO FOB} = \frac{4,52}{1,00625}$$

$$\text{PRECIO FOB} = \text{U\$S } 4,49$$

METODO DE CALCULO DEL PRECIO FOB (Madera machimbrada)

Madera machimbrada de 1/2 pulgada de coníferas

Posición NADE 44.13.01.00.00

CONCEPTOS DEL NUMERADOR DE LA FORMULAU\\$S/m²

Precio de fábrica

3,18

Gastos de exportación directos (GXD)

- Transporte y seguro interno

0,25

- Fondo Nacional de Marina Mercante

(2% sobre flete marítimo = 2% sobre U\\$S 1,2 el m² a EE.UU.)

0,02

- Embalaje

0,08

Estímulos cuya base de cálculo no está referida al precio FOB

Recupero de IVA (sin dato)

--

CONCEPTOS DEL DENOMINADOR DE LA FORMULAen %

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

- Gastos bancarios

1,8

- Honorarios de Despachante y gastos de carga en puerto

2,5

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

- Deducción impositiva

10

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

FORMULA A APLICAR

$$\text{PRECIO FOB} = \frac{\text{Precio de fábrica} + \text{GXD} - \text{ESTIMULOS}}{1 - \text{GXI} + \text{DI} \times r \times \text{EIG}}$$

$$\text{PRECIO FOB} = \frac{3,18 + 0,25 + 0,02 + 0,08 - 0}{1 - (0,018 + 0,025) + 0,10 \times 0,33 \times 1,4925}$$

$$\text{PRECIO FOB} = \frac{3,53}{0,957 + 0,04925} = \frac{3,53}{1,00625}$$

$$\text{PRECIO FOB} = \text{U\$S } 3,51$$

La relación entre precios de fábrica y precios FOB para los tres productos, es la siguiente:

	Precio de fábrica U\$S	Precio FOB U\$S	Diferencia %
Terciados (m ³)	400	429	7,3
Contrachapado con alma (m ²)	4	4,49	12
Machimbre. (m ²)	3,18	3,51	10,4

El incremento de los precios FOB respecto a los de fábrica, se debe principalmente a los costos de flete interno que se acentúan en el caso de la madera contrachapada con alma por su mayor peso. Se percibe también la falta de medidas de estímulo que permitan reducir las cotizaciones de fábrica.

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:

En madera contrachapada con alma la Consejería Económica de la Embajada Argentina en Alemania Federal informó (Ver Anexo) de un

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

precio Costo y Flete puesto en Rotterdam de 1.200 a 1.500 marcos alemanes el m^3 y un precio de venta al público -que incluye el 14% de IVA- de 2.150 a 2.700 marcos alemanes el m^3 . Estos valores equivalen a U\$S 660/825 el m^3 CIF y U\$S 1.180/1.485 el m^3 al público.

Para Países Bajos se cuenta con un precio mayorista de aproximadamente U\$S 2.200 el m^3 de madera de pino contrachapada con alma proveniente de países escandinavos. Este valor de acuerdo a lo informado por nuestra Consejería Económica se incrementa de un 10% a un 20% cuando se llega a nivel minorista.

Si se convierte el precio FOB del producto misionero de m^2 a m^3 se arriba a un valor FOB Buenos Aires de U\$S 236 el m^3 . Para aproximarnos a una primera comparación con los precios en Alemania R.F. y Países Bajos se deben adicionar U\$S 137 por el flete marítimo al Norte de Europa calculado en el punto 3.4 y también convertido a m^3 . Es así, que se puede estimar un precio Costo y Flete puesta en Rotterdam de U\$S 373 el m^3 .

Como puede observarse existen diferencias de precios significativos en el mercado europeo y si bien no se cuenta con datos precisos en cuanto a la calidad y espesores de los productos comercializados en dicho mercado se constata en primera instancia que el contrachapado con alma nacional aparece con una importante brecha de precios respecto a los importados por países europeos, lo cual permite visualizar un nivel atractivo de competitividad a pesar del fuerte peso del flete marítimo. Al respecto, se hace necesario profundizar sobre las calidades de estos productos especialmente los escandinavos.

En cuanto a la información de Estados Unidos los valores de estadísticas de importación recibidos son muy agregados y con escaso volumen comercializado en la partida "Plywood European Red Pine" que presenta la mayor similitud con el contrachapado misionero.

Cabe consignar aquí la experiencia de la empresa Queiroz S.A. de Mi-

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

siones con sus ventas de terciado fenólico en el mercado americano, específicamente Puerto Rico. Los representantes de la firma señalan algunos inconvenientes en materia de competitividad de precios en dicho mercado ya que el valor adecuado para ingresar a EE.UU. ronda los U\$S 350 el m^3 , mientras que el precio del terciado fenólico misionero- de acuerdo al cálculo efectuado en el punto 3.3.1 y los fletes del punto 3.4- sería de U\$S 527 el m^3 . (U\$S 429 FOB + U\$S 98 Flete).

Este precio es 50% superior al sugerido por la empresa Queiroz S.A. para el mercado americano, considerando la presencia de exportadores de Brasil, Sudeste Asiático y Ecuador.

Entre los motivos que impiden una razonable competitividad del terciado fenólico misionero merecen destacarse- de acuerdo a lo mencionado por representantes del sector- los altos costos del flete marítimo y de la resina fenólica. Este último material utilizado como insumo en la elaboración del producto, es provisto por tres empresas Atanor, Compañía Casco y Resinfor que acordarían oligopolíticamente su precio.

Para madera machimbrada, la Consejería Económica en Italia suministró un precio de U\$S 3,35 el m^2 de machimbre de pino filandes Redwood y cotizaciones a nivel mayorista de U\$S 5,10 a U\$S 5,55.

Por otro lado la información de Países Bajos indica un precio de U\$S 2,3 a nivel minorista para machimbre de pino de 4 pulgadas utilizada para revestimiento.

Para Japón se cuenta con cifras de estadísticas de importación (Ver Anexo), que reflejan un precio promedio aproximado de U\$S 170 el m^3 en el año 1986 para la partida "madera cepillada, ranurada, machimbrada de pino y otras coníferas".

El precio FOB del producto misionero- de acuerdo al cálculo efectuado en el punto 3.3.1. es de U\$S 3,51 el m^2 ó U\$S 276 el m^3 , llegando a

una cotización CIF de U\$S 4.9 a U\$S 6.2 el m2. ó U\$S 380 a U\$S 480 el m3. si se le adicionan los fletes marítimos calculados en el punto 3.4.

Si bien se carece de detalles de calidad y espesores que deben ser considerados en una segunda etapa, se observan diferencias de precios de más del 40% con respecto a los precios de importación de Italia que es el valor más apropiado para efectuar una primera comparación.

En Brasil, de acuerdo a lo informado por la Consejería Económica - Comercial en ese país, se verifican las siguientes cotizaciones para los tres productos en el mercado interno:

- . Madera machimbrada de pino de 1/2 pulgada = u\$S 4.6 el m2.
- . Madera de pino contrachapada = u\$S 7.2 a u\$S 8.7
- . Terciado fenólico = u\$S 397 a 476 el m3.

Estos valores son superiores a los FOB Misioneros.

Es por otra parte notorio que tanto en los productos como en los terciados y contrachapados con alma se verifica una fuerte incidencia de flete cuyo valor descompensa las relaciones de precios con países competidores.

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

El embalaje de exportación como se mencionó en el punto 3.3.1., consta de un encajonado realizado con el mismo material (terciado, contrachapado, con alma o machimbre) reforzando las puntas y protección con cobertura aislante.

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

TERCIADO FENOLICO

Países	Flete en bodega por m3. (1)	Incidencia sobre el FOB U\$S 429
Estados Unidos	u\$S 98	23%
Arabia Saudita	u\$S 150	35%
Norte de Europa	u\$S 136	32%

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

CONTRACHAPADO CON ALMA

Países	Flete en Bodega por m2 (1)	Incidencia sobre el FOB U\$S 5,11
EE.UU.	U\$S 1,9	37 %
Arabia Saudita	" 2,8	55 %
Norte de Europa	" 2,6	51 %

MADERA MACHIMBRADA

Países	Flete en bodega por m2 (1)	Incidencia sobre el FOB U\$S 3,51
Japón	U\$S 1,9	54 %
EE.UU.	" 1,2	34 %
Mediterráneo	" 1,4	40 %
Norte de Europa	" 2,7	77 %

(1) Fletes incluyen recargo por combustible. Los fletes a Europa no son conferenciados.

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

BRASIL

Ciudad	Flete en camión por m2 (1)	Incidencia sobre el FOB U\$S 3,51
Porto Alegre	0,81	23 %
San Pablo	1,13	32 %

(1) Incluye el 1% sobre el valor FOB y gastos de documentación (U\$S 180) distribuidos proporcionalmente en las 22 toneladas de capacidad del camión.

La incidencia de los fletes a los mercados/objetivos es en general alta. Esto se explica por la falta de actividad exportadora de estos productos que indica la presencia de fletes no conferenciados, y el bajo valor por unidad de peso o volumen del material.

3.5. Evaluación de las posibilidades de exportación.

Con respecto a las posibilidades de exportación de terciados, contrachapados con alma y madera machimbrada de Misiones, merecen efectuarse las siguientes consideraciones:

- La evolución del mercado mundial refleja un crecimiento exiguo en el período 1978/85. En efecto el incremento del monto de importaciones en ese período es del 14% para terciados y de sólo 5% para madera machimbrada.
- Cabe consignar aquí que una de las razones de este relativo estancamiento de la demanda mundial puede estar dado por las características del sector como proveedor de empresas constructoras y fábricas de muebles, industrias éstas con significativa vinculación al crecimiento vegetativo de la población.
- Otro indicador relevante del mercado mundial de estos productos es la fuerte tendencia al comercio regional con tres ejes principales: Canadá como proveedor de EE.UU; países escandinavos, especialmente Finlandia, abasteciendo a Europa y el Sudeste Asiático exportando a Japón.- Esta tendencia se ve reforzada por el bajo valor unitario de los productos y la consecuente incidencia de los costos de flete que favorecen el comercio regional.
- La característica mencionada no inhibe la posibilidad de encontrar segmento de mercado que ya sea vía precio o variedades diferenciales, permita acceder con éxito a los países compradores. Tal el caso de Brasil, Ecuador e Indonesia en el mercado americano.
- Argentina no tiene presencia exportadora significativa en el mercado mundial. En cuanto al mercado regional latinoamericano se puede observar en el ámbito de ALADI que gran parte de los países integrantes son oferentes de estos productos en el mercado internacional.
- La oferta de terciados, contrachapados con alma y madera machimbrada de la región NEA se concentra fundamentalmente en Misiones que por otra parte reúne cerca de 90% de los terciados fabricados en el país.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

- La oferta misionera de terciados se compone de unas diecinueve empresas, cuya producción estimada para 1987 es de unos 61.400 m^3 . Cuatro de las fábricas mencionadas elaboran el 54% del total provincial, siendo mayor aún la concentración para la variedad fenólica de los terciados, utilizada para exteriores, donde dos empresas reúnen el 65% del total producido en la provincia.
- Encontrachapados con alma se verifica la presencia de sólo dos empresas productoras con un volumen aproximado de $8.000 \text{ m}^3/\text{año}$.
- La producción de madera machimbrada muestra un sólo fabricante con el 30% de la oferta, mientras que el volumen restante hasta llegar a los $20.000 \text{ m}^3/\text{año}$ es fabricado por alrededor de 200 productores mostrando una mayor dispersión de la oferta.
- La disponibilidad de estos productos para la exportación no aparece con factores fuertemente limitantes, aunque existen algunos inconvenientes para los contrachapados respecto a la provisión de madera aserrada para las chapas incorporadas al producto.
- Un aspecto desfavorable atinente a los tres productos analizados, lo constituye el desconocimiento parcial o total de las normas de calidad imperantes en el mercado internacional.
- La experiencia exportadora del sector es prácticamente inexistente, salvo ventas de terciados a Puerto Rico por parte de la empresa Queiroz S.A. e intentos de NBM con el envío de muestras al mercado americano.
- En cuanto a las posibilidades de exportación a los países seleccionados aparecen algunos aspectos dignos de destacar. En primer lugar, si bien existen facilidades arancelarias de los importadores, la tendencia al comercio regional es un obstáculo a tener en cuenta. Sobre todo si consideramos un segundo aspecto que es el de la relación de precios, donde a pesar de que no existirían diferencias significativas a nivel de valores FOB se constata una fuerte descompensación a la hora de incluir los costos de flete para llegar a los mercados consumidores. Otra de las condiciones a considerar es el incremento de costos que significa el envío de

Tal evaluación debe ser realizada considerando metas de corto plazo como puede ser la exploración de oportunidades comerciales en Europa en virtud de la aparente mejor posición competitiva de precios o el refuerzo de las primeras experiencias del sector en EE.UU.

- c) A partir del análisis estructural de la oferta -con el consiguiente dimensionamiento de productores- y el análisis de las estrategias de distribución de los países competidores, es aconsejable encarar con el sector privado una evaluación de las líneas de acción a seguir con referencia a los canales comerciales alternativos que permitan un acceso eficiente al mercado y absorber los beneficios de la exportación.
- d) Identificación de los sistemas de apoyo necesario para eficientizar la modalidad de transporte de los productos hacia los mercados de consumo, con énfasis en la alternativa de salida por puertos del sur de Brasil. En este último caso habrá que considerar la mayor experiencia exportadora del sector maderero brasileño vinculado a la posibilidad de asociación comercial para abastecer terceros mercados.

Un estudio integral como el propuesto para la segunda etapa debe mantener un proceso de retroalimentación permanente con la experiencia que vaya haciendo el sector maderero misionero y crear las condiciones propicias para la formulación de proyectos de Exportación que contemplen los sistemas de apoyo necesarios para lograr un posicionamiento competitivo de los terciados y machimbre en el mercado internacional.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

los productos desde Misiones al Puerto de Buenos Aires para su posterior exportación, que ha llevado al sector a proponer la exploración de salidas alternativas por puertos del sur de Brasil. Un cuarto aspecto vinculado con el anterior, es la falta de desarrollo en la región de empresas de transporte internacional con el consiguiente recargo en los fletes por el servicio de empresas transportistas con sede en Buenos Aires.

- Los canales de distribución para la exportación no están desarrollados pero en función de la experiencia del mercado interno y la visión de las empresas entrevistadas es factible que los fabricantes de mayor envergadura con mejores posibilidades económicas opten por estrategias individuales del tipo que han seguido empresas brasileñas, con apertura de sucursales en países importadores e incluso buscando algún tipo de asociación con ellas para abastecer terceros mercados.

En virtud de las características enumeradas precedentemente y de la necesidad de incorporar al sector maderero misionero al mercado internacional es aconsejable la implementación de un estudio integral que permita identificar y formular Proyectos de Exportación.

Este análisis integrador debe contener:

- a) Una evaluación de la oferta que permita establecer su composición en materia de tipología de empresas y disponibilidad tecnológica vinculada a las variedades y calidades producidas. Asimismo, es conveniente incluir un análisis de los puntos conflictivos originarios de rigideces de costos o de provisión de materia prima.
- b) El estudio del mercado internacional de terciados y machimbre con el objetivo de establecer una segmentación del mercado mundial en materia de variedades y calidades demandadas (tipo de madera, espesores, terminados, usos, etc.) y las estrategias comerciales de los países competidores respecto a precios y política de distribución. Esto permitirá reunir elementos para determinar un posicionamiento adecuado de los contrachapados con y sin alma y la madera machimbrada misionera.

LEÑA DE MISIONES2. CARACTERIZACION DE LA OFERTA EXPORTABLE.

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

En la provincia de Misiones existe abundante excedente de leña de bosque nativo que puede ser utilizada para la fabricación de carbón vegetal o en bruto para su uso como combustible.

La leña actúa como sustituto del gas para uso doméstico. En Misiones se la utiliza especialmente en secaderos de yerba mate y té y para algunas panaderías.

Las explotaciones forestales de la provincia cuentan con aproximadamente ciento setenta variedades de madera de muy buena calidad que luego del desbosque permiten obtener leña para los usos mencionados.

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

De acuerdo a lo manifestado por informantes calificados, en Misiones se desboscan de 18 a 25 mil hectáreas por año, proceso éste que se incrementó desde fines de la década del 70.

En esta etapa no fue posible determinar el volumen de leña que este desbosque implica. No obstante, la abundancia del producto y su baja utilización actual hace que la oferta no sea un factor limitante.

Con respecto a la estratificación de productores, la misma se efectúa también de acuerdo a las hectáreas desboscadas y considerando lo señalado por representantes del sector.

Establecimientos Forestales	Hectáreas desboscadas por establecimiento	Total estimado
4	1.000	4.000
20	400	10.000
<u>40</u>	100	<u>4.000</u>
64		18.000

Adicionalmente merece mencionarse a la empresa EMSA (Electricidad de Misiones S.A.) que está construyendo la represa Uruguay y tiene previsto desboscar 4000 hectáreas en un año.

Con relación a la tecnología, la misma no requiere una consideración especial dadas las características del producto.

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

La leña se desperdicia en gran parte del país ya que se corta y no se recoge. En Misiones se utiliza sobre el 10 % de lo cortado para los usos mencionados en 2.1. El 90 % restante no tiene mercado por lo tanto el excedente actual es abundante.

La situación reflejada se agudizaría en el futuro con la tendencia creciente de desbosque.

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

No hay experiencia exportadora en materia de leña. Sin embargo, si se han producido algunos intentos en la región con respecto a carbón vegetal.

En relación a Brasil, los informantes entrevistados manifestaron conocer que los cuatro estados del sur (Paraná, Río Grande, Santa Catalina y San Pablo) han desboscado intensamente. No obstante dichos estados, no tienen suficiente leña para sus hornos, mencionándose además que se realizaron contactos y hay interés por comprar leña de Misiones.

2.5. Identificación de los actuales canales comerciales.

No existe un canal comercial de exportación. Como se señaló, la mayoría de la leña se desperdicia.

En el mercado interno, el productor forestal vende directamente a panaderías y secaderos.

3. POSIBILIDADES DE EXPORTACION

3.1. Regimen de exportación y regulaciones conexas.

La leña está gravada por derechos de exportación del 10% y paga además el 1.5% de contribución al INTA.

No posee ningún beneficio impositivo o financiero.

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

La importación de la leña de Brasil está gravada por un 30% de Arancel de Importación aunque no tributa el I.P.I. (Impuesto a los Productos Industrializados).

En Japón, Estados Unidos y el Mercado Común Europeo, tanto la leña como el carbón vegetal no pagan arancel de importación y no existen 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 de precios FOB de Exportación

Para la estimación del precio FOT (en camión) de exportación se parte de la cotización del m³.estéreo de leña de madera puesta en playa de acopio antes de su carga en camión.

Considerando que el destino final son las poblaciones del Sur de Brasil, se excluye de la fórmula el transporte y seguro interno. (El valor mencionado está contenido en el flete externo mencionado en el punto 3.4).

No hay costos de embalaje.

El derecho de exportación del 10% se calculó "por dentro" de la fórmula del precio FOT, ya que no existen precios mínimos de exportación. Los gastos bancarios y honorarios de despachante se estimaron en función del bajo valor por unidad del producto y la salida por frontera misionera.

METODO DE CALCULO DEL PRECIO FOT (en camión a Brasil).

Leña (en m³. estéreo).

Posición NADE 44.01.01.00.00

Conceptos del Numerador de la Fórmula	U\$S/m ³ . estéreo
Precio de Playa de Acopio	4.3
Gastos directos de exportación (GXD)	-
Beneficios cuya base de cálculo no esta referida al precio FOB	
Recupero de I.V.A. (sin datos)	-
Conceptos del Denominador de la Fórmula	en %
Gastos de exportación cuya base de cálculo es el precio FOB. Gastos de exportación indirectos (GXI)	

. Derecho de exportación/equivale a un 9.09 calculado por dentro de la fórmula	10
. INTA	1.5
. Gastos bancarios	2
. Honorarios despachante de Aduana	1

Beneficio a la Exportación cuya base de cálculo es el precio FOB.

Fórmula a aplicar

$$\text{Precio FOT (camión)} = \frac{\text{Precio de Playa de Acopio} + \text{GXD} - \text{E}}{\text{I} - \text{GXI}}$$

$$\text{Precio FOT (camión)} = \frac{4,3 + 0 - 0}{1 - (0.0909 + 0.015 + 0,02 + 0,015)}$$

$$\text{Precio FOT (camión)} = \frac{4,3}{0,8591}$$

$$\text{Precio FOT (camión)} = \text{U\$S } 5$$

El precio FOT mínimo obtenido es 16% superior a la cotización en playa de acopio. Dicha diferencia se debe fundamentalmente a los derechos de exportación y a la falta de incentivos que compensen los gastos de exportación indirectos.

3.3.2 Comparación con precios CIF en los Mercados/Objetivos

El precio de exportación de la leña de acuerdo a las estadísticas de la FAO, ha crecido significativamente en los últimos 20 años alcanzando valores de u\$s 42 a u\$s 47 el m3. en el período 1980-1984.

El precio de la salida de playa de acopio con los costos de exportación incluidos - que es de u\$s 5 el m³. para el producto misionero - resulta inicialmente competitivo. No obstante al adicionar costos de fletes interno y externo - estos últimos calculados en el punto 3.4 - los niveles de competitividad de la leña de Misiones descienden fuertemente.

De acuerdo a la información suministrada por la Consejería Económica y Comercial en Brasil, la leña de madera dura o semidura tiene una cotización de aproximadamente u\$s 516 el m³. (ver Télex en Anexo), precio este que triplica el FOT Misionero. Sin embargo los costos de flete a Porto Alegre y San Pablo revierten esta diferencia. Es por ello que aparece la leña como un producto destinado al comercio regional con las localidades del Sur de Brasil, próximas a la frontera.

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

La leña se exporta a granel, por consiguiente no existen costos de embalaje.

Debido a que el valor del producto es muy bajo en relación a su volumen, el análisis de los costos de flete llega a límites del absurdo ya que prácticamente el precio Costo y Flete de la leña en el lugar de destino está constituido casi en su totalidad por el valor del flete.

En efecto, el transporte marítimo en bodega de barco con destino al Norte de Europa alcanza los u\$s 170 el m³. (la cotización FOT mínima de la leña es de u\$s 5 el m³. puesta en camión en Misiones).

Para Brasil si tomamos como destino las ciudades de San Pablo y Porto Alegre también se obtienen fletes muy altos de u\$s 77 y u\$s 54 el m³. respectivamente

Sin embargo, conviene analizar algunas posibles líneas de acción en este tema. En el caso de mercados lejanos como Europa, Estados Unidos y Japón ha brá que considerar la factibilidad - de manera similar a la madera en -

bruto - de embarques tipo " Charter " que pueden reducir los costos de fletes y salidas alternativas por puertos del Sur de Brasil. Con respecto a este país, al ser el mercado más interesante para la leña misionera, será útil analizar destinos más cercanos a la frontera que permitan reducir los costos del transporte y posibilitar un comercio fronterizo del producto.

3.5 Evaluación de las posibilidades de exportación

La evaluación de las posibilidades de exportación de leña de Misiones requiere considerar los siguientes aspectos:

- Si bien el monto de importaciones mundiales de leña y carbón vegetal es reducido, muestra en el período 1978/85 un crecimiento importante del 57%.
- El bajo valor unitario de estos productos en relación a su volumen, orienta el comercio hacia transacciones zonales o regionales debido a los altos costos de flete.
- La Argentina no tiene presencia exportadora en este mercado. Recién el último año comenzaron a realizarse los primeros intentos con carbón vegetal.
- La provincia de Misiones cuenta con abundante excedente de leña que no es utilizada actualmente. Solo el 10% de lo cortado es utilizado en secaderos de yerba mate y té y algunas panaderías.
- Por otra parte se conoce que los estados del sur de Brasil presentan necesidades de leña que de otra manera deberán traer del Norte de su país.
- A pesar de que Brasil grava con un 30% las importaciones de leña, denota su dificultad de abastecimiento interno a través de la prohibición de exportaciones y la falta de disponibilidad del producto.

- El precio de salida de playa de acopio en Misiones, es muy competitivo de acuerdo a los valores internacionales. No obstante la inclusión de los costos de flete hace que en una primera etapa se orienta la atención hacia el mercado zonal brasileño al cuál se podría acceder con precios competitivos en el marco del comercio fronterizo.
- De todas maneras resulta imprescindible, pero este tipo de productos, un análisis particular del tema fletes y un seguimiento de las cotizaciones en los distintos mercados para evaluar las oportunidades que se pueden presentar.

Las condiciones mencionadas sugieren la necesidad de efectuar un estudio orientado a la identificación y formulación de Proyectos de Exportación de leña que debería incluir los siguientes aspectos:

En primer lugar una cuantificación de la oferta local y regional de leña que simultáneamente evalúe la posibilidad de obtener carbón vegetal y así acceder a un estrato de mercado más atractivo y de mayor valor agregado por unidad de productos.

Paralelamente será conveniente efectuar un estudio del mercado internacional de leña y carbón vegetal, con énfasis en el comercio regional con Brasil y los aspectos diferenciales de los distintos mercados a abastecer que incluya las alternativas de fletes.

Por último y considerando la necesidad de ofertas asociadas para, precisamente, disminuir los costos de cada transacción, será conveniente analizar con el sector privado la forma que esta asociación debe adquirir y el apoyo institucional que el comercio de este tipo de productos requiere.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

MADERA EN BRUTO DE MISIONES.

2. Caracterización de la oferta exportable.

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

La provincia de Misiones es productora de madera de pino, proveniente de sus bosques implantados, donde se extraen las variedades de pinos resinosos Taeda y Elliottii.

El pino Elliottii es un árbol de buena conformación, gran porte, que puede alcanzar los 30 metros de alto. Esta especie produce una madera fácilmente aserrable y de múltiples aplicaciones, poco durable en contacto con el suelo, recibe bien sustancias impregnantes aunque no acepta bien la pintura. La industria celulósica la considera una buena madera productora de fibra larga (1).

La variedad Taeda, es un árbol de gran porte que alcanza los 50 metros de altura. Es madera blanda y liviana. Después de aserrada es susceptible a manchas (mohos). Es poco durable al contacto con el suelo. También es utilizada por la industria celulósica (1).

La madera en bruto de pino se corta en forma de rollizos de hasta 3er. raleo con escaso diámetro (inferior o igual a 20 cm.) por ser de maderas jóvenes.

Su uso principal es para la fabricación de pasta celulósica.

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

(1) CFI - "Estudio para implementar la industria celulósica y del papel" - Pcia. de Corrientes (1982).

De acuerdo a la información del Instituto Forestal Nacional, Misiones contaba en 1985 con una superficie forestada de 199.000 Hectáreas de las cuales 153.000 Has son de pino. El resto se compone de Araucaria (27.000 Has), Paraíso (8.000 Has) y Eucalipto (11.000 Has).

De las 153.000 hectáreas forestadas con pino, aproximadamente el 70 80 % se dedica a la variedad Elliottii y 20/30 % al pino Taeda.

Según informantes calificados del sector cerca del 70 % de la superficie mencionada está en condiciones de que se realice el 1º y 2º raleo.

En general la propiedad de la tierra está muy atomizada y está muy difundido el servicio de contratistas forestales que hacen el aprovechamiento de la madera y las tareas de corte en las explotaciones.

El primer raleo se efectúa entre el 8vo. y 9no. año y el segundo a los 12 años.

Tanto el primer raleo como el segundo se destinan a la elaboración de pasta celulósica y el rinde es de aproximadamente 20 toneladas por hectárea.

De acuerdo a la información suministrada por representantes del sector, existen unas 20 empresas con una producción de 50000 tns/año cada una que están en condiciones de exportar.

En la región NEA-Litoral, también Entre Ríos y Corrientes poseen producción de las variedades de pino mencionadas. En Corrientes el grupo Brida tiene actividad en el rubro.

La superficie forestada en Entre Ríos y Corrientes alcanzaba en 1984 a 62.000 hectáreas de pino - principalmente de la variedad Elliottii y 115.000 hectáreas de Eucalipto (muy difundido en Entre Ríos).

En Corrientes existen tres zonas de forestación: el triángulo occidental, zona nordeste y zona sudeste. La tierra tiene bajo costo y un alto rendimiento.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Entre Ríos también posee buenos rindes, con altos incrementos medios anuales. Los Departamentos de mayor producción son los de Federación, Concordia (Eucalipto) y Colón.

La provincia de Misiones cuenta además con plantaciones de álamo. Su fibra es más corta que la del pino y se la utiliza también para la fabricación de pasta celulósica, complementándose en oportunidades ambos tipos de fibra.

De acuerdo a lo manifestado por representantes del sector, la tecnología aplicada no es competitiva a nivel internacional, pero hay innovaciones tecnológicas progresivas que están tendiendo a reducir costos y mejorar los volúmenes producidos. Cabe consignar que aproximadamente el 80% de las explotaciones han mecanizado su actividad.

Sin embargo a las plantaciones no se les realiza un manejo silvícola apropiado, esto incide en la calidad de los rollizos (presencia de nudos) lo cual limita la posibilidad de destinarlos al aserrado.

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

La extracción de madera en bruto de pino y eucalipto en Misiones, Corrientes y Entre Ríos en 1984, fue la siguiente:

Extracción de rollizos de madera en bruto de: (1)	MISIONES		CORRIENTES		ENTRE RÍOS	
	m3.	Tons.	m3.	Tns.	m3.	Tons.
Pino	1.683.392	1346.714	209.332	167.465	137.500	110.0
Eucalipto	60.664	51.564	50.694	43.089	216.199	183.7

(1) FUENTE: Anuario de Estadística Forestal del IFONA - 1984.

Como se observa, la envergadura de la actividad con respecto a pino es significativamente superior en Misiones. En Eucalipto se destaca Entre Ríos aunque con niveles más parejos en las tres provincias.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

La producción de madera en bruto de pino se destina íntegramente al mercado interno. Los principales consumidores son los fabricantes de pasta celulósica (Alto Paraná, Papel Misionero, Celulosa Argentina y Celulosa Jujuy), que absorben de 1,5 a 2 millones de tns/año en total. Entre Ríos por su parte ha comenzado a efectuar, en 1987, las primeras exportaciones de rollizos de eucalipto.

Para dimensionar saldos exportables potenciales, se debe considerar que en Misiones se plantan 15.000 hectáreas de pino por año y que gran parte - aproximadamente el 70 % de las hectáreas forestadas - están en condición de efectuarse el 1er. y 2do. raleo. Si esto no se traduce en una disponibilidad para el mercado interno o externo, es que el precio aún no es atractivo en el caso de las ventas locales y la falta de una apertura exportadora del sector cuando evalúa la posibilidad de ventas externas.

2.4. Experiencia exportadora al Brasil y al Resto del Mundo.

A la fecha de la encuesta el sector productor de madera en bruto de la provincia de Misiones no registraba experiencia exportadora.

Sin embargo - tal como se menciona en el capítulo referido a viviendas de madera - en la región NEA-Litoral durante 1987 comenzaron a formalizarse las primeras operaciones de troncos descortezados de Eucalipto procedentes de Entre Ríos hacia el Mercado Común Europeo y Medio Oriente.

Durante los últimos meses se registró un importante movimiento en el Puerto de Concepción del Uruguay, Entre Ríos a raíz de embarques de rollizos de madera con destino a la Comunidad Económica Europea.

Los representantes del sector en Misiones mencionaron los siguientes factores como limitantes para la apertura exportadora:

- Costo de transporte
- altos costos de los insumos
- falta de información sobre mercados
- falta de contactos comerciales

Se conoce además que los problemas de polución ambiental en Europa están originando problemas en el crecimiento de los árboles lo cual crea buenas expectativas de exportación a mediano plazo.

2.5. Identificación de los actuales canales comerciales.

El circuito comercial de la madera en bruto de coníferas es bastante simplificado ya que los propietarios de las explotaciones misioneras venden directamente a las fábricas de pasta celulósica en el mercado interno.

Al no existir experiencia exportadora se carece de un canal exportador desarrollado.

3. POSIBILIDADES DE EXPORTACION.

3.1. Régimen de exportación y regulaciones anexas.

La madera en bruto de coníferas están gravadas con un derecho de exportación del 14,5 % y una contribución para el INTA del 1,5 %.

El único beneficio del que goza la madera en bruto es la posibilidad de deducir hasta un 10% del monto FOB en el cálculo del Impuesto a las Ganancias.

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

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

BRASIL: El rollizo de madera en bruto está negociado en ALADI y tributa un 18% de derecho de importación. No paga IPI (Impuesto a los Productos Industrializados), ni IOF (Impuesto a las Operaciones Financieras).

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

JAPON: La importación de madera en bruto es libre. La única barrera para-arancelaria es la ley de cuarentena vegetal. El principal proveedor es la U.R.S.S. (ver anexos con Informes de la Consejería Económica y Comercial de Japón).

COREA DEL SUR: La información suministrada por la Consejería Económica Argentina en Seúl-Corea no indica la existencia de trabas arancelarias y para-arancelarias (ver Anexos) pero sí estadísticas de importación y precio. En ellas se observa que los principales proveedores de madera en bruto de Corea del Sur son EE.UU. y Chile.

En general, para este tipo de productos de escaso o nulo procesamiento industrial no existen trabas arancelarias de significación en el mercado internacional porque se lo considera un insumo para las industrias locales.

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 la estimación del precio FOB de exportación se parte de la cotización de la tonelada de rollizo de madera en bruto de pino puesta en playa de acopio.

El transporte y seguro interno se estimó sobre la base de un flete en camión por tonelada para el trayecto Posadas-Buenos Aires.

El derecho de exportación del 14,5% se calculó "por dentro" de la fórmula del precio FOB, ya que no existen precios mínimos de exportación.

Los gastos bancarios y honorarios de despachante, incluyendo carga en puerto se asimilaron a los correspondientes a madera semielaborada (terciado /machimbre).

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Método de cálculo del precio FOB (1)

Rollizo de madera en bruto de Pino Taeda o Elliottii de un diámetro de hasta 20 cm (a granel).

Posición NADE: 44.03.02.00.00.

<u>Conceptos del numerador de la fórmula</u>	<u>U\$S./tonelada</u>
--	-----------------------

Precio en Playa de Acopio	
Gastos de exportación directos (GXD)	8,2
- Transporte y seguro interno	26,5
- Fondo Nacional de Marina Mercante	
(2% sobre el valor del flete marítimo =	
2 % sobre U\$S 171 flete a Japón)	3,0
Estímulos cuya base de cálculo no está	
referida al precio FOB	
- Recupero de IVA (sin datos)	

<u>Conceptos del denominador de la fórmula</u>	<u>en %</u>
--	-------------

Gastos de exportación cuya base de cálculo	
es el precio FOB(GXI)	
- Derecho de exportación (equivale un 12,7%	
calculado por dentro de la fórmula)	14,5
- INTA	1,5
- Gastos bancarios	1,8
- Honorarios de despachante	2,5
Beneficios a la exportación cuya base de cálculo	
es el precio FOB	
- Deducción impositiva de hasta 10 %	
sobre el valor FOB	10,0

(1) Ver Metodología

Fórmula a aplicar:

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

$$\text{Precio FOB} = \frac{8,2 + 26,5 + 3 - 0}{1 - (0,127 + 0,015 + 0,018 + 0,025) + 0,10 \times 0,33 \times 1,4925}$$

$$\text{Precios FOB} = \frac{37,7}{0,815 + 0,04925}$$

$$\text{Precio FOB} = \frac{37,7}{0,864}$$

$$\text{Precio FOB} = \text{U\$S } 43,6$$

El precio FOB mínimo en Puerto de Buenos Aires, al cual se arriba quintuplica los valores de salida de playa de acopio debido básicamente al costo del flete y de los derechos de exportación.

Los altos costos del flete interno podrían ser reducidos si se utilizara un medio alternativo al camión como el tren o la barcaza. Sin embargo la falta de infraestructura en las terminales no favorece la utilización de estos medios.

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

De acuerdo a la información recibida de la Consejería Económica Argentina en Seúl-Corea del Sur, los precios de importación de ese país asiático - según su origen - son los siguientes:

País de origen	Precio CIF
	en U\$S / Tonelada
EEUU	78
Canadá	58
Chile	50
N.Zelandia	52

En el caso de Japón se cuenta con precios promedios de estadística de importación suministrados por la Consejería Económica y Comercial Argentina en ese país.

En madera en bruto utilizada para fabricación de pulpa, los valores oscilan entre U\$S 22 y U\$S 27 la tonelada mientras que en madera en bruto para aserrado o chapado los precios van de U\$S 54 a U\$S 64 la tonelada.

Si bien los valores reflejados en este punto deben ser precisados en una segunda etapa en lo referente a calidades y tipos de madera, se puede afirmar en una primera aproximación que el precio de U\$S 43/44 la tonelada de rollizo mis nero con los fletes marítimos a Japón y Corea (calculados en el punto 3.4) arribaría a cotizaciones CIF superiores a los U\$S 200, lo cual dificulta su competitividad.

Afectan esta diferencia de precios, los costos de flete interno y externo que incrementan fuertemente los valores finales.

En la segunda etapa del Plan de Trabajo se hace necesario tratar este punto especialmente con dos líneas de investigación. En primer lugar conviene considerar la posibilidad de salida por puertos brasileños y en segundo término el análisis de la posibilidad de una corriente exportadora fluída con embarques tipo "Charter".

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

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

El rollo de madera en bruto se exporta a granel.

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

País	Flete en bodega por tonelada (1)	Incidencia sobre el precio FOB:US\$ 43,6
Japón	US\$ 171	392 %
Corea del Sur	" 179	410 %
Italia	" 143	327 %
Alemania	" 225	516 %

(1) Incluyen recargos por combustible. Son fletes no conferenciados.

Los fletes por camión desde Posadas a Brasil son los siguientes:

B R A S I L

Ciudad	Flete en camión por tonelada (1)	Incidencia sobre el FOB - US\$ 43,6
Porto Alegre	US\$. 76,8	176 %
San Pablo	" 108,6	249 %

(1) Incluye el 1 % sobre el valor FOB y gastos de documentación (US\$. 180) distribuidos proporcionalmente en las 22 toneladas de capacidad del camión.

La incidencia de los fletes es altísima debido al bajo valor unitario por unidad de volumen de producto y la falta de una corriente comercial desarrollada que favorezca la existencia de fletes conferenciados.

No obstante, según lo averiguado en empresas vinculadas al rubro, se pueden lograr embarques tipo "Charter" a valores sustancialmente inferiores a los mencionados por ejemplo para Italia: (U\$S 48 la tonelada).

3.5. Evaluación de las posibilidades de exportación.

Con respecto a las posibilidades de exportación de madera en bruto de Misiones, merecen efectuarse las siguientes consideraciones:

- La evolución del mercado mundial de madera en bruto refleja una disminución en el período 1978/85 (1). En efecto el descenso en el monto de las importaciones es del 21 % en ese lapso.
- El mercado está fuertemente concentrado en Japón y Corea del Sur, especialmente en el primero cuyas importaciones representan más del 50% del total mundial.
- Por su parte Argentina no tiene actividad exportadora en el rubro, por el contrario aparece en el período 1978/85 como importador con cifras que oscilan entre 1 y 2 millones de U\$S.

A partir de 1987, con las exportaciones de Entre Ríos de rollizos de eucalipto aparece cierta actividad con embarques desde los puertos de Concepción del Uruguay y Diamante.

(1) Anuarios de Comercio exterior de las Naciones Unidas 1982/1985.

- La región NEA-Litoral tiene oferta de madera de pino en bruto en las provincias de Misiones, Corrientes y Entre Ríos. No obstante, la caracterización de la oferta en esta primera etapa se efectuó en Misiones.
- Esta provincia cuenta con aproximadamente unas veinte empresas con un volumen de madera en bruto producido de 50.000 toneladas anuales cada una. Dichas empresas forestales son las que estarían en condiciones de exportar.
- La producción total de la provincia oscila entre 1,5 y 2 millones de toneladas que se destinan al mercado interno, especialmente a las fábricas de pasta celulósica.
- La tecnología aplicada no se encuentra a nivel de la vigente en el mercado internacional, aunque se están comenzando a renovar equipos.
- La experiencia exportadora del sector es poco significativa salvo algunas operaciones que se efectúan desde la provincia de Entre Ríos.
- De las averiguaciones realizadas y el análisis de las posibilidades de exportación surgen dos fuertes limitantes al desarrollo de la competencia exportadora; en primera instancia la incidencia en los precios de exportación de los fletes internos y externos y en segundo orden la existencia de derechos de exportación que gravan la actividad.
- En cuanto a las posibilidades de ingreso a los mercados consumidores no aparecen trabas significativas ya que la madera en bruto se utiliza como insumo de las industrias locales.

A efectos de definir una estrategia de incorporación al mercado mundial del sector productor de madera en bruto de la región NEA-Litoral es conveniente reunir los siguientes elementos:

- 1) Análisis de la oferta regional integrando a todas las provincias productoras (Misiones, Corrientes, Entre Ríos) que comprende un análisis sobre tipología de empresas y el estado de la tecnología.

En este contexto es aconsejable poner acento en la inserción actual del sector como proveedor de materia prima para la fabricación de pasta celulósica y su incidencia en una política restrictiva de exportaciones.

- 2) Un estudio del mercado internacional de madera en bruto de pino con énfasis en estructura de precios de países competidores, comercio regional e incidencia de los costos de flete a efectos de lograr un posicionamiento adecuado de producto local.
- 3) Por último un análisis del canal comercial más adecuado para ingresar al mercado externo y el estudio de la posibilidad de salida de embarques por puertos brasileños.

Las líneas de trabajo mencionadas permitirán detectar Proyectos de Exportación que definan los sistemas de apoyo necesarios para una apertura exportadora del sector.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

ACEITE DE LINO, GIRASOL Y SOJA DE ENTRE RIOS

2. Caracterización de la oferta exportable

La caracterización de la oferta exportable para estos productos se efectuó mediante entrevistas realizadas a funcionarios de la Cámara de la Industria Aceitera de la República Argentina (CIARA) y en base a la información secundaria disponible. Dicha información complementa la surgida de la entrevista realizada en Entre Ríos con representantes de Aceitera Gualaguaychú para aceite de lino y los datos obtenidos de la encuesta al sector productor-exportador realizada en abril de 1987 a la empresa CADEPA por la mencionada provincia.

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

Los granos oleaginosos son la materia prima que al ser procesada permiten obtener dos productos básicos: aceite y pellets o expellers de harina en distintas proporciones según el grano.

El aceite de lino es de uso industrial. Se utiliza en la manufactura de pintura, barnices, lacas, etc., también en aglomerados, fibras, cosméticos, en la industria química de curtido de cueros, fabricación de hule, impermeabilización de telas, etc.

De la semilla de lino se extrae un 32% de aceite y un 67% de expellers (torta) utilizado para la producción de alimentos balanceados. El 1% restante es desperdicio.

Los aceites de girasol y soja se utilizan para el consumo humano y los pellets de soja y girasol son la materia prima de los alimentos balanceados.

La calidad de los aceites argentinos, así como la de los subproductos es reconocida mundialmente.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

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

La evolución de la oferta nacional de aceites y subproductos se explica por el significativo crecimiento de la demanda mundial desde la década del 70. La tasa de crecimiento de ese período fue superado por la de los primeros años de la década actual que alcanzó al 5% anual (1).

La soja es la oleaginosa dominante en el mundo con una participación del 48% en la campaña 85/86, esta tendencia se observa también en nuestro país. La producción de soja tuvo un crecimiento tan fuerte en el ámbito nacional que, de una participación del 2% en el total de las principales oleaginosas (2) en el período 68/70, pasó a participar con un 60% desde 1978.

De esta manera el girasol ha perdido importancia relativa ya que en el decenio 70/79 con una producción promedio de 1.039,5 miles de toneladas ocupaba el primer lugar con una participación del 34%, tal como puede leerse en el cuadro N°1.

El lino es la oleaginosa que pierde mayor significación en el marco nacional, registrando por razones de demanda -tal cual se explicita en el punto 3- una situación de total estancamiento con una creciente pérdida de participación. Se ubicaba en el decenio 70-79 en el tercer lugar con un promedio aproximado del 17% de participación en el total de los cinco principales granos oleaginosos. Su real postergación se refleja en su actual participación de solo 4% (504,7 miles de toneladas) para la campaña 86 (ver cuadro I).

Clarifican esta situación los siguientes guarismos: la campaña 86 representa un incremento en relación al promedio del decenio 1970/79 para girasol del 294% y para soja del 631%, con una producción de semilla estimado en 4.100 y 7.100 miles de toneladas respectivamente.

El explosivo incremento de la soja desde 1970 obedece a que la harina de soja domina la producción mundial de harina proteica por su alto contenido en ha-

(1) CEPAL - "La industria de Aceites vegetales su expansión y su dinamismo exportador".

(2) Incluye lino, girasol, soja, algodón y maní.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

rina. A título ilustrativo se señala que la participación de harina de soja en la producción mundial de harina fue del 65% en la campaña 84/85. El girasol ocupa el 4to. lugar en la producción de harinas. Asimismo la soja domina en el mundo la producción total de aceites sin presentar una situación tan dominante como en el de harinas proteicas (3).

Los cultivos oleaginosos en la Argentina abarcan una extensa área.

Se produce soja en nueve provincias; ocupa el primer lugar Santa Fe con el 42% en la cosecha 85/86. No obstante ha perdido participación a favor de Buenos Aires y Córdoba.

En el NEA-litoral, las provincias que cuentan con producción son Corrientes (0,37%), Entre Ríos (0,76%) y Misiones (0,23%) del total nacional. En relación a la productividad ~~solo Entre Ríos presenta rendimientos cercanos a los de Santa Fe.~~

Las provincias productoras de girasol en el NEA-litoral son Santa Fe (87%) del total cosechado en 1985/86, Chaco (7,7%) y en pequeña escala Entre Ríos. La producción de la provincia del Chaco refleja una marcada fluctuación en el período 79/86 registrando en algunos años volúmenes similares a los de Santa Fe. Los rendimientos son parecidos en todas las provincias.

La producción de lino, a diferencia de las anteriores oleaginosas, se concentra en el NEA-litoral y tiene como principales productoras a las provincias de Entre Ríos (46%) y Santa Fe (28%). El rendimiento del cultivo es similar en todas las provincias productoras.

El sector industrial, por su parte, contaba con una capacidad instalada año para todo el país del orden de las 11,6 millones de toneladas a 1985. La capacidad real, tomando la máxima producción mensual, era a ese año de 9,1 millones de toneladas (4) para el conjunto de oleaginosas (soja, girasol, maní, algodón y tung).

(3) CIARA - "Estudio sobre los efectos de los subsidios en el complejo oleaginoso en países relevantes".

(4) Fuente: La industria de aceites vegetales su expansión y dinamismo exportador - CEPAL 1985.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Estas cifras globales representan fundamentalmente a los oleaginosos estudiados por las siguientes razones:

La capacidad instalada de procesamiento de granos del sector registra un notable incremento tal como puede leerse a continuación:

Granos	Molienda en m/tn.	
	Promedio 1970/79	Cosecha 1986*
Girasol	1.021	3.508,6
Soja	340,8	4.458,0
Lino	503,4	420,8
Maní	212,9	100,4
Algodón	249,4	163,2

*Cifras provisorias

Fuente: C.I.A.R.A.

Este incremento se debe exclusivamente a la evolución de la soja y el girasol. El lino presenta una situación de real estancamiento y el resto de las oleaginosas con plantas de muy escasa significación tiene una tendencia declinante - para el caso del maní - y de fluctuación - para el girasol -, al considerar el período 1980/1986.

Esta situación es consecuencia de haberse reducido el número de plantas que procesaban lino y maní, con un gran incremento de las plantas que procesan soja y de su escala de producción.

Contrariamente a lo que podría suponerse no aumentó el número de plantas procesadoras de semilla de girasol, por el contrario disminuye, ya que en el sector se observa una fuerte concentración con mayores escalas productivas, lo cual redunda en una mayor productividad y reducción de costos.

Cuadro I.A.1

**ORIGEN Y APLICACION DE LAS CINCO PRINCIPALES
SEMILLAS OLEAGINOSAS EN LA REPUBLICA ARGENTINA**

Cultivo	PERIODO							
	Promedio decenal 1970-79	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986(+)
GIRASOL								
Area Sembrada (miles hect.)	1.564,7	2.000,0	1.390,0	1.733,0	1.930,0	2.131,0	2.380,0	3.140,0
Producción de semilla (miles tn.)	1.039,5	1.650,0	1.260,0	1.980,0	2.300,0	2.200,0	3.400,0	4.100,0
Molienda de semilla (miles tn.)	1.021,0	1.720,0	1.115,1	1.768,0	2.318,0	2.039,2	2.907,6	3.508,6
Producción de aceite (miles tn.)	336,4	600,5	401,0	654,0	895,4	801,5	1.162,9	1.417,6
Producción de subprod. (miles tn.)	445,4	746,1	495,7	767,9	1.019,3	933,2	1.277,2	1.530,1
Exportación de semilla (miles tn.)	20,3	1,5	24,5	22,0	3,1	146,1	377,3	524,4
Exportación de aceite (miles tn.)	77,3	337,9	211,8	393,8	615,2	595,4	863,4	954,3
Exportación de subprod. (miles tn.)	354,4	653,3	498,0	617,9	942,8	816,9	1.185,3	1.403,2
SOJA								
Area sembrada (miles hect.)	505,6	2.100,0	1.925,0	2.040,0	2.362,0	2.920,0	3.300,0	3.340,0
Producción de semillas (miles tn.)	971,2	3.500,0	3.770,0	4.150,0	4.000,0	7.000,0	6.500,0	7.100,0
Molienda de semilla (miles tn.)	340,8	778,0	1.011,3	1.736,0	2.255,1	3.406,8	3.674,5	4.458,0
Producción de aceite (miles tn.)	56,1	130,9	168,8	277,1	366,9	557,2	615,5	751,1
Producción de subp. (miles tn.)	264,8	608,2	770,5	1.320,2	1.812,6	2.708,9	2.940,5	3.547,1
Exportación de semilla (miles tn.)	550,8	2.699,9	2.215,6	1.889,0	1.435,3	3.120,5	2.963,1	2.604,5
Exportación de aceite (miles tn.)	41,4	91,8	69,9	174,0	293,0	483,9	551,0	669,1
Exportación de subprod. (miles tn.)	178,2	289,8	520,5	983,3	1.572,6	2.553,6	2.542,6	3.275,2
LINO								
Area Sembrada (miles hect.)	694,4	1.070,0	780,0	851,0	910,0	810,0	620,0	750,0
Producción de semilla (miles tn.)	504,7	743,0	585,0	600,0	730,0	660,0	500,0	460,0
Molienda de semilla (miles tn.)	503,4	695,8	488,2	522,4	680,7	599,4	468,7	420,8
Producción de aceite (miles tn.)	156,0	218,2	155,9	161,6	221,7	196,5	154,6	135,5
Producción de subprod. (miles tn.)	322,6	445,6	310,8	331,7	437,2	389,3	294,4	270,8
Exportación de semilla (miles tn.)	25,3	50,0	0,8	0,9	8,4	8,5	0,4	0,1
Exportación de aceite (miles tn.)	139,3	223,5	174,9	175,7	203,5	211,9	142,2	119,9
Exportación de subprod. (miles tn.)	313,4	477,5	383,6	358,8	456,1	428,9	321,1	261,6
MANI								
Area Sembrada (miles hect.)	352,9	286,6	201,3	180,0	125,1	145,7	146,0	168,3
Producción de semilla (miles tn.)	277,2	206,0	170,0	205,0	162,0	235,0	240,0	205,0
Molienda de semilla (miles tn.)	212,9	125,5	77,0	134,4	111,3	83,5	80,3	100,4
Producción de aceite (miles tn.)	77,5	45,6	28,6	48,1	41,8	30,4	29,5	37,2
Producción de subprod. (miles tn.)	125,4	73,2	42,7	73,0	64,6	47,0	44,2	58,3
Exportación de semilla (miles tn.)	15,9	68,3	50,9	48,3	86,2	89,0	109,5	113,1
Exportación de aceite (miles tn.)	66,8	85,4	34,5	35,0	47,4	30,2	29,1	26,2
Exportación de subprod. (miles tn.)	89,3	87,1	38,2	38,2	34,5	27,4	30,1	23,6
ALGODON								
Area Sembrada (miles hect.)	519,3	585,4	343,0	403,8	373,3	485,5	462,7	353,3
Producción de semilla (miles tn.)	271,0	276,0	149,7	268,3	203,1	325,9	292,6	210,0
Molienda de semilla (miles tn.)	249,4	256,0	142,3	246,4	176,4	263,9	252,2	163,2
Producción de aceite (miles tn.)	35,6	37,6	18,8	33,5	24,8	37,3	38,1	25,9
Producción de subprod. (miles tn.)	110,8	113,1	62,9	103,6	75,6	118,0	109,9	74,9
Exportación de semilla (miles tn.)	7,1	18,9	9,8	14,0	17,3	14,0	29,0	9,0
Exportación de subprod. (miles tn.)	90,4	132,2	69,3	78,1	92,7	35,9	50,5	27,0
TOTAL CINCO SEMILLAS								
Area Sembrada (miles hect.)	3.636,9	6.042,0	4.639,3	5.207,8	5.700,4	6.492,2	6.908,7	7.751,6
Producción de semilla (miles tn.)	3.036,6	6.375,0	5.934,7	7.203,3	7.395,1	10.420,9	10.932,6	12.075,0
Molienda de semilla (miles tn.)	2.327,5	3.575,3	2.833,9	4.407,2	5.541,5	6.392,8	7.383,3	8.651,0
Producción de aceite (miles tn.)	661,6	1.032,8	773,1	1.174,3	1.550,6	1.622,9	2.000,6	2.367,3
Producción de subprod. (miles tn.)	1.269,0	1.986,2	1.682,6	2.596,4	3.409,3	4.196,4	4.666,2	5.481,2
Exportación de semilla (miles tn.)	612,3	2.819,7	2.291,8	1.960,2	1.533,0	3.364,1	3.450,3	3.242,1
Exportación de aceite (miles tn.)	331,9	757,5	500,9	792,5	1.176,4	1.335,4	1.614,7	1.778,5
Exportación de subprod. (miles tn.)	1.025,7	1.639,9	1.509,6	2.076,3	3.098,7	3.862,7	4.129,6	4.990,6

Notas Aclaratorias:

(1) Los datos pertenecientes a Area Sembrada y Producción de semilla corresponden a campañas agrícolas asignándose en relación al segundo año de los mismos (ej: la campaña agrícola 1979/80 fue asignado al año 1980). Consecuentemente el promedio decenal corresponde al comprendido por las campañas 1969/70-1978/79.

(2) Dado que I.N.D.E.C. aún no posee registros totales de exportación para el año 1986, se tomaron las cifras de la J.N.G.

(3) La exportación de aceite de LINO incluye al de aceite cocido.

(4) No se registran exportaciones de semilla de ALGODON dentro del período comprendido en el presente cuadro.

(+) Cifras provisionales.

Fuente: S.A.G. y P. (Area Sembrada y Producción de Semilla); J.N.G. (Molienda de semilla y Producción de aceite y subproductos excepto de Algodón que corresponde a S.A.G. y P.) e I.N.D.E.C. (Exportación de semilla, aceite y subproductos).

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

La industria aceitera presenta en la actualidad, además de la mayor escala y concentración, actualización técnica y una tendencia a la especialización en el procesamiento de dos granos -girasol y soja- a excepción de las plantas de lino que procesan un solo producto.

En la provincia de Entre Ríos se registran siete empresas aceiteras activas, las cuales son:

Aceitera Gualeguaychú S.A.

CADEPA

Castoril S.A.

Fraternidad Agraria Cooperativa Ltda.

Guaita Industria Aceitera S.R.L.

Sagemuller S.A.C.I.F.I.A.

Victoria Cereales

Estas plantas son procesadoras exclusivamente de semillas de lino, a excepción de CADEPA que además procesa girasol y soja en la provincia, con una capacidad de 16.000 toneladas años para los tres tipos de aceites.

Santa Fe concentra la producción aceitera de la región en girasol y soja con 14 plantas activas sobre un total nacional de 45, según se registra en el Anuario Estadístico de Oleaginosas 1986.

2.3. Dimensionamiento de los saldos exportables actuales y potenciales.

La industria de aceites y subproductos presenta una notable expansión sobre todo a partir de 1980. La capacidad instalada del sector era a 1985 de 11,6 millones de Tn/año.

La molienda de semillas a 1986 fue de 8.651.000 Tn. aproximadamente. De este total el 97 % le corresponde a las oleaginosas estudiadas.

La importancia del sector puede dimensionarse a partir del Cuadro N°2, donde se registra el total exportado en valor y volumen en 1986.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

CUADRO N° 2.
VOLUMEN Y VALOR EXPORTADO EN 1986.

<u>Soja</u>	<u>Volumen en miles de tns.</u>	<u>Valor en miles de U\$S.</u>
. Semilla	2.496	470.593
. Aceites	400	132.110
. Pellets	2.138	363.229
. Harina	8.175	1.238

Girasol

. Semilla	384,5	68.858
. Aceite	799,5	274.761
. Pellets	1.069	91.666

Lino

. Semilla	54	17,4
. Aceite	97,8	43.135
. Expellers	193	29.365
. Pellets	10	1.278

La potencialidad del sector no está limitada por la oferta, ya que la misma a dado muestras de gran dinamismo, sino por la situación de la demanda tal cual se expresa en el punto 3 Posibilidades de exportación..

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

La experiencia exportadora de nuestro país se desarrolla a continuación a partir de cada uno de los complejos oleaginosos.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Complejo Soja

Argentina tiene una significativa presencia exportadora en el comercio mundial de semilla como en el de aceites y subproductos.

Brasil es un importante comprador de aceite argentino.

El nivel de las ventas a dicho país ha oscilado los últimos años en un 15 a 20% del total de las exportaciones argentinas de aceite de soja.

Brasil es un caso particular ya que además de su condición de importador de aceite de origen argentino, es el segundo productor mundial de semilla y de aceite y el primer exportador mundial de subproductos.

Con relación al resto del mundo, la experiencia argentina es significativa. Nuestro país, cuarto productor mundial, es el segundo exportador de este poroto (9,0% del total mundial). Asimismo participa en la exportación de aceite y subproductos con el 17% y el 13% respectivamente del total mundial.

En el caso del grano de soja la C.E.E. representa el principal comprador, con un 60% de las ventas argentinas. La U.R.S.S. que fue nuestro principal comprador durante varios años, ha mermado sustancialmente sus compras a nuestro país.

Para los subproductos de origen argentino se presenta una situación similar. Por el contrario el mercado de exportación de aceite argentino está más diversificado.

Irán adquiere en un orden del 25%, India del 10% y los países latinoamericanos en 37%, destacándose como compradores en este último caso Brasil, Colombia, Perú y Venezuela.

Complejo Girasol

La experiencia exportadora argentina en estos productos es de significativa importancia y presenta una situación similar a la soja.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Nuestro país es un importante productor de semilla, aceites y subproductos de girasol ubicándose en todos los casos en un 2do. nivel en el mercado mundial.

Las exportaciones argentinas de semilla se canalizan principalmente a México, Portugal; Holanda y Bulgaria. Las de aceite a los países de la C.E.E.; Argelia; Egipto; U.R.S.S. y Sudáfrica.

Por el contrario la C.E.E. concentra fuertemente las compras de subproductos de origen argentino, en particular se destaca Holanda.

Brasil no es un país productor de esta oleaginosa.

Complejo lino

Argentina tiene una importante experiencia en la exportación de esta oleaginosa.

En este contexto se destacan las ventas de aceites y subproductos. La colocación de semillas no han sido importantes en los últimos años.

Los principales compradores de aceites de origen Argentino son la U.R.S.S. y Holanda.

Los envíos de ambos países representan aproximadamente el 80% del total exportado, con una notable preminencia de U.R.S.S.

En subproductos se nota una marcada dependencia de nuestras ventas con el mercado de la C.E.E., cuyas compras representan el 100% del total exportado. Dentro de la Comunidad, Holanda y Bélgica son los principales países compradores.

Brasil no representa un mercado de interés para nuestras exportaciones, en función de no existir un mercado para esta oleaginosa.

Como puede verse por el análisis realizado y en función de la importancia del mercado de Brasil para las provincias de la CRECE-NEA-Litoral, es conveniente puntualizar:

-Brasil se ha convertido en un importante productor mundial de oleaginosas, con una participación en el total mundial a 1984/85 del 19% aproximadamente.

- Concentra en la soja su producción con un porcentaje de participación del 90% sobre el total de oleaginosas.
- La significación de las otras oleaginosas estudiadas es nula (caso girasol), y de reducida importancia (caso lino).

Nuestro país, que también se ha convertido en un gran productor a nivel mundial con una participación a 1984/85 del 5%, presentan una situación productiva diferente a Brasil, ya que tiene presencia en todas las oleaginosas estudiadas, en especial en los mercados de girasol y lino.

2.5. Identificación de los actuales canales comerciales.

El mercado de aceites, está muy controlado por un grupo reducido de empresas que tienen una gran incidencia en el mercado de granos.

3. POSIBILIDADES DE EXPORTACION.

Las posibilidades de exportación de las oleaginosas son consideradas en forma particular.

Debido a que es la situación de la oferta mundial la que limita nuestras posibilidades de colocación futura se analiza en cada caso la producción y el comercio y luego la situación de la demanda mundial.

Complejo Soja

Brasil es el segundo productor mundial de grano y de aceite de soja y el primer exportador de subproductos con una participación del 31% del mercado. Sin embargo, en la exportación de grano de soja, EE.UU. es el dominante (76% del mercado) y es el segundo exportador de aceite de soja con valores levemente inferiores al Brasil.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

La importancia de Brasil como productor y exportador de soja puede leerse en los Cuadros N° 3 y 4. La producción de esta oleaginosa se expandió rápidamente desde la década de 1970, en el vecino país. Además produce en cantidades significativas algodón y maní, pero la soja representa más del 90% de la producción brasileña de oleaginosas, lo cual muestra el grado de concentración en un solo producto.

El principal importador de porotos de soja es la Comunidad, seguido por Japón (ver Cuadro N°3). La Comunidad representaba en los años 1984/85 el 40% del total de importaciones. Resulta interesante señalar que sus plantas procesadoras están ubicadas en los puertos, por lo cual le es factible traer se millas, moler las oleaginosas y exportar harinas y aceites.

La incorporación de España al Mercado Común con una capacidad ociosa de mollienda de soja, así como la importante expansión de Italia en su producción son hechos que indican que se ha llegado a un tope en materia de exportación y que de persistir las condiciones actuales va a ser difícil mantener los niveles de los últimos años en estos mercados de la Comunidad.

Italia, que a principios de la década del 80 no figuraba en los registros del C.I.A.R.A. como productor de poroto de soja, presenta en la cosecha 1986/87 530.000 toneladas y estiman que la producción actual es de 1.300.000 tn/año aproximadamente.

La significación de esta situación se comprueba al revisar las estadísticas de exportación de grano de soja, ya que este país ocupaba un segundo lugar en las compras argentinas, compartiendo importancia con Alemania Federal, pero con una permanencia más constante y estable en el mercado de granos.

El primer comprador de poroto de soja y de pellets es Holanda, como ya se ha tratado en el punto anterior.

En el mercado de aceites tienen significación las compras efectuadas por el mercado latinoamericano (Brasil, Colombia, Perú, Chile, Venezuela) y es el principal comprador Irán.

CUADRO N° 3Comercio Internacional de soja (m/tn.) (Oct. 1986/Sept. 1987)

Principales Países		Semilla		Aceite		Subproductos	
E	I	E	I	E	I	E	I
EE.UU.		21.900	-	620	-	6.401	-
	Irán	-	-	-	300	-	-
	Japón	-	5.050 (x)	-	-	-	175
	Pakistán	-	-	-	280	-	-
Brasil	Brasil	1.893	-	600	115	7.220	-
	India	-	-	-	300	-	-
	U.R.S.S.	-	1.900	-	-	-	460
Arg.		2.600	-	579	-	3.100	-
China		1.541	-	-	80	-	-
C.E.E.		-	13.110	1.379 (xx)	380	5.464	13.964
Paraguay		625	-	-	-	-	-

Fuente: Elaboración propia en base a datos de C.I.A.R.A. Cosecha 1986/87.

(x) Cosecha 1985/86.

(xx) no consignan valores para Grecia.

CUADRO N° 4Productores de soja (m/tn.) (Oct. 1986/Sept. 1987)

Principales Países	Grano	Aceite	Subproductos
EE.UU.	53.877	5.331	23.320
Brasil	15.300	2.380	9.705
Japón	-	749	3.126 (x)
China Rep. Pop.	11.100	717	3.471
Argentina	7.000	621	3.450
C.E.E. (Italia)	530	2.148	10.528
Paraguay	700	-	-

(x) Cosecha 1985/86

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CIARA.

De lo ~~expuesto~~ surge que la política productiva de la Comunidad puede afectar de manera diferente al complejo soja, pero por la significación de las exportaciones de poroto y subproductos, se puede concluir que la situación de esos mercados es el determinante.

La Comunidad, además de ser principal importador de poroto de soja, es el mayor exportador de aceites y es determinante en el comercio de harinas por su doble papel importador y exportador.

Complejo girasol

La UR.SS. es el más importante productor de girasol. Nuestro país ocupa el segundo lugar y es el principal exportador de aceites y pellets de esta oleaginosa. Junto con la C.E.E. es el país que más favorable y rápidamente evolucionó su producción.

La C.E.E. debe esta expansión a la "Política Agraria Común" C.A.P., que prefiere el abastecimiento interno con productos producidos por la Comunidad, y además es probable que sigan implementando acciones futuras para reducir la importación de semillas y de productos oleaginosos.

Francia, que es considerado competidor nuestro a corto plazo, es el más importante exportador de semilla a nivel mundial, como puede verse en el Cuadro N° 6 desplazando de ese lugar a EE.UU. Es el cuarto productor mundial (Cuadro N° 5) y la expansión de la producción de semilla puede dimensionarse si analizamos que entre los años 1986/87 y 1980/81, el incremento fue del 650% aproximadamente y continúa su expansión, calculándose que su producción actual ha superado los dos millones de tn/año.

La Comunidad es además el más importante importador de semillas, de aceite y de pellets. Su significación en el comercio internacional deriva de su doble papel al ser importador y exportador de esta oleaginosa.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

CUADRO N° 5Producción mundial de girasol - Oct. 86/Sept. 87 (miles/tn.)

Países	Semilla	Aceite	Subproductos
U.R.S.S.	4.900	1.747	1.722
Argentina	3.250	1.249	1.349
China Rep. Pop.	1.850	579	877
C.E.E. (Francia)	3.003-	1.127	1.173 (*)
EE.UU.	1.200	279	353
Turquía	-	359	401

(*) Sin incluir a Italia y Portugal por no contar con datos.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de CIARA

CUADRO N° 6Comercio Internacional de girasol- Oct. 86/Sept. 87 (miles/tn.)

Países		Semilla		Aceite		Subproductos	
E	I	E	I	E	I	E	I
C.E.E. (Francia)		1.015	1.270	-	465	399	1.586(*)
Argentina	-	413	-	990	-	1.230	-
EE.UU.	-	420	-	190	-	-	-
	Méjico	-	500	-	-	-	-
	U.R.S.S.	-	-	-	270	-	-
	Egipto	-	-	-	205	-	-

(*) Años 1985/86

Fuente: Cámara de la Industria Aceitera de la República Argentina.

El destino principal de la producción elaborada de nuestro país es la C.E.E. y Holanda, ocupa el primer lugar con el 64% de las compras de pellets y el 16% de las de aceite, a excepción de la venta de aceites de 1986 que el primer comprador fue Egipto. En la exportación de aceites de girasol se registran además otros mercados de gran significación. Egipto, como ya se ha mencionado, Argelia, Cuba, Irán, Sudáfrica, etc. No presenta el pellets de girasol una situación comercial similar por su gran dependencia de las compras de Holanda, hecho que se reitera con el pellet de soja. Conviene señalar que Holanda es un gran formulador de alimentos balanceados, por ser importante elaborador de las mezclas que el mercado demanda.

Argentina que es un importante productor y exportador es tomador de precios del mercado mundial.

El mercado del girasol de origen argentino está fuertemente concentrado en la C.E.E., en particular Holanda. Existe una marcada dependencia de esos mercados en el caso de subproductos, menor en el de aceite y casi nula en semillas.

Como la competitividad del sector depende de la evolución de todo el complejo, la política de producción de oleaginosas de la C.E.E. limita no solo nuestra expansión sino que genera incertidumbre sobre la posibilidad de mantener los niveles históricos alcanzados.

Complejo lino

Canadá es el principal exportador de semilla de lino (ver cuadro N°7) y también el principal productor (ver cuadro N°8).

A pesar del estancamiento de la demanda mundial, Canadá presenta un importante incremento de la producción en esta década (de 465 miles/tns. cosecha 1980/81 pasó a 1.067 miles/tns. cosecha 1986/87).

Sin embargo, este significativo incremento no se observa en sus exportaciones de semillas.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

CUADRO N°7Comercio Internacional de lino - Sept. 86/Oct. 87 (en miles de tns.)

Principales Países	Semilla		Aceite		Subproductos	
	E	I	E	I	E	I
Canadá	770	-	1	-	-	-
C.E.E.	57	556	121	54	207	635
EE.UU.	6	81	10	-	80	-
Hungría	6	-	-	-	-	-
Argentina	5	-	138	-	335	-
Japón	-	104	4	-	-	-
U.R.S.S.	-	-	-	106	-	-
Polonia	-	-	-	33	-	10
Alemania (Oriental)	-	-	-	14	-	-
China	-	-	-	17	27	-
Checoslovaquia	-	-	-	10	-	-

Fuente: Elaboración propia en base a CIARA.

CUADRO N°8Producción Internacional de lino - Cosecha 1986/87 m/tn.

Principales Países	Semilla	Aceite	Subproductos
Canadá	1.067	-	23
Argentina	560	181	357
India	410	113	220
EE.UU.	285	116	211
U.R.S.S.	210	10	18
China	120	34	68
C.E.E.	27 (Francia)	150	274
Japón	-	39	62

Fuente: Elaboración propia en base a CIARA.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

La C.E.E. -como en las otras oleaginosas estudiadas- tiene una incidencia preponderante, lo cual muestra una vez más el decisivo papel que juega su política productiva.

Las ventas de nuestro país están concentradas en aceites y subproductos, siendo en ambos casos el principal exportador a nivel mundial. Los compradores principales son la U.R.S.S. (con el 60% en aceites) y Holanda para los expellers (con el 62% del total vendido), correspondientes a la cosecha 1986.

Como se señaló anteriormente la demanda mundial de lino está estancada y la causa fundamental, según manifiestan representantes de la Cámara de la Industria Aceitera de la República Argentina, es la competencia de los sintéticos. Ellos sustituyen con algunas ventajas al aceite de lino en la manufacturas de pinturas, que era su destino principal.

Con relación a su otro destino -alimentos balanceados- sufre la competencia de otras oleaginosas (soja y girasol) por el mayor contenido proteico de las mismas.

A pesar de lo expuesto, manifiesta la misma fuente que algunos productores europeos prefieren el pellet de lino porque su alto contenido de aceite favorece al pelaje del animal al otorgarle más brillo. Asimismo en el mercado de barnices marinos se sigue usando el aceite de lino por su mayor durabilidad.

La caída de los precios en el mercado internacional que se produce cuando los dos principales productores (Argentina y Canadá) obtienen en un año muy buena cosecha, pone de manifiesto el estancamiento de la demanda.

Sin embargo, la producción de esta oleaginosa es considerada importante por tratarse de un recurso renovable y Canadá ha incrementado su producción en esta década.

- Perspectivas de las oleaginosas estudiadas

En función de los análisis realizados de los complejos oleaginosos, caben las siguientes consideraciones:

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

- Tanto para soja como para girasol se espera para los próximos años tasas anuales de crecimiento del consumo mundial positivas. Para el complejo soja ascienden a: grano (3,2%), aceite (4,4%) y subproductos (5,5%). Para el complejo girasol las tasas esperadas son: semilla (2,2%), aceite (1,4%) y subproductos (2%) (1).
- Según manifiesta CIARA, el nivel de incremento anual en el mercado mundial del consumo de soja y girasol alcanza a un 1.000.000 de tn.
- Para el complejo lino se espera una declinación de la demanda mundial.
- En relación a las perspectivas de la oferta mundial de oleaginosas se esperan ~~algunos cambios de significación en su composición~~ por la política agraria implementada por la C.E.E. y por disponer de capacidad ociosa de molienda en sus plantas industriales.

Al respecto se adjunta el gráfico N°1 en el que puede verse a través de los incrementos y gastos en oleaginosas el resultado de la política agraria de la Comunidad.

- El mercado asiático -con excepción de Japón- no ofrece buenas perspectivas para las oleaginosas argentinas, habida cuenta de que se trata de un mercado consumidor de bajos ingresos per cápita que básicamente se esperaba a ser abastecido con aceite de palma, ofrecido principalmente por Malasia Occidental y Oriental, Indonesia y Nigeria.

(1) Según estimaciones de Oil World y del Banco Mundial.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

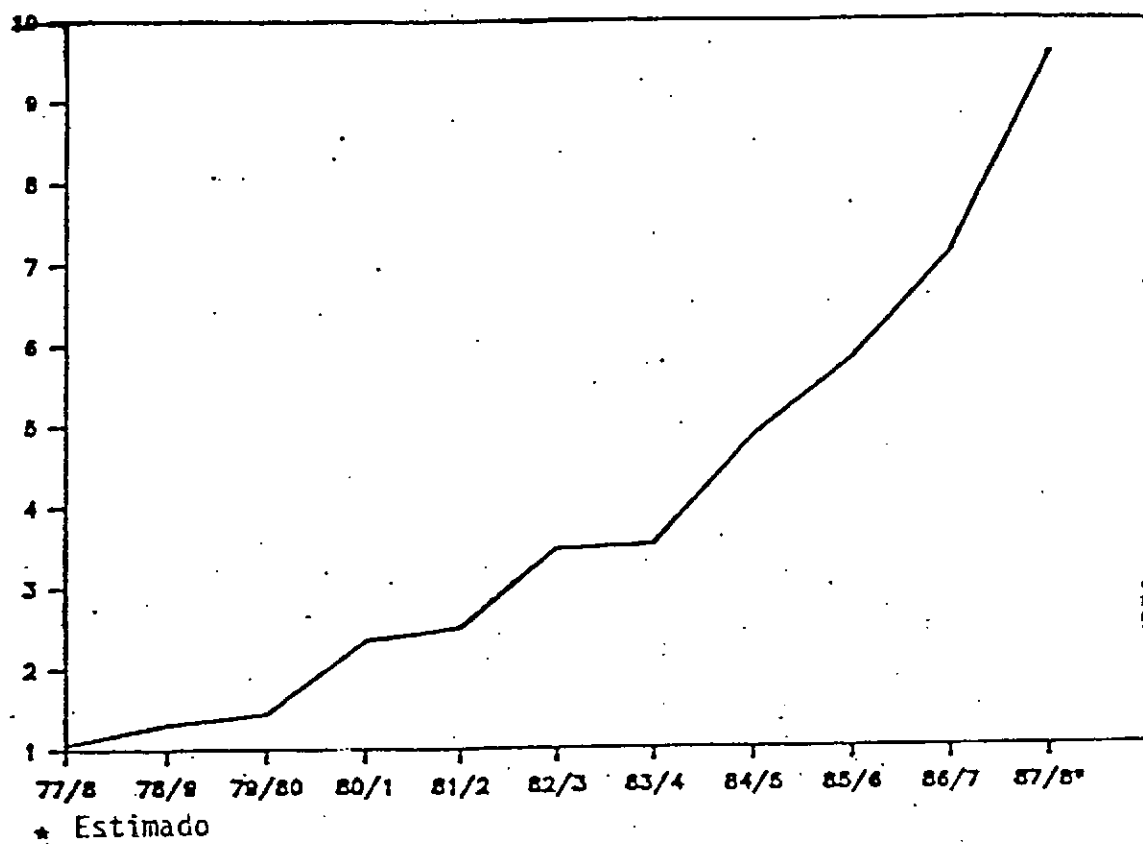
No resulta necesario pasar a estudiar los otros temas que componen esta metodología (Régimen de exportaciones, precios, fletes, etc.) en función de que el nivel de exportaciones actuales demuestra que han sido y son productos competitivos en el mercado externo, cuya oportunidad de colocación y precios hay que analizarlos considerando las políticas comerciales de nuestro país y de subsidios futuros de EE.UU. y la Comunidad.

PRODUCCION TOTAL DE OLEAGINOSOS (CEE - 10)

GRAFICO N°1

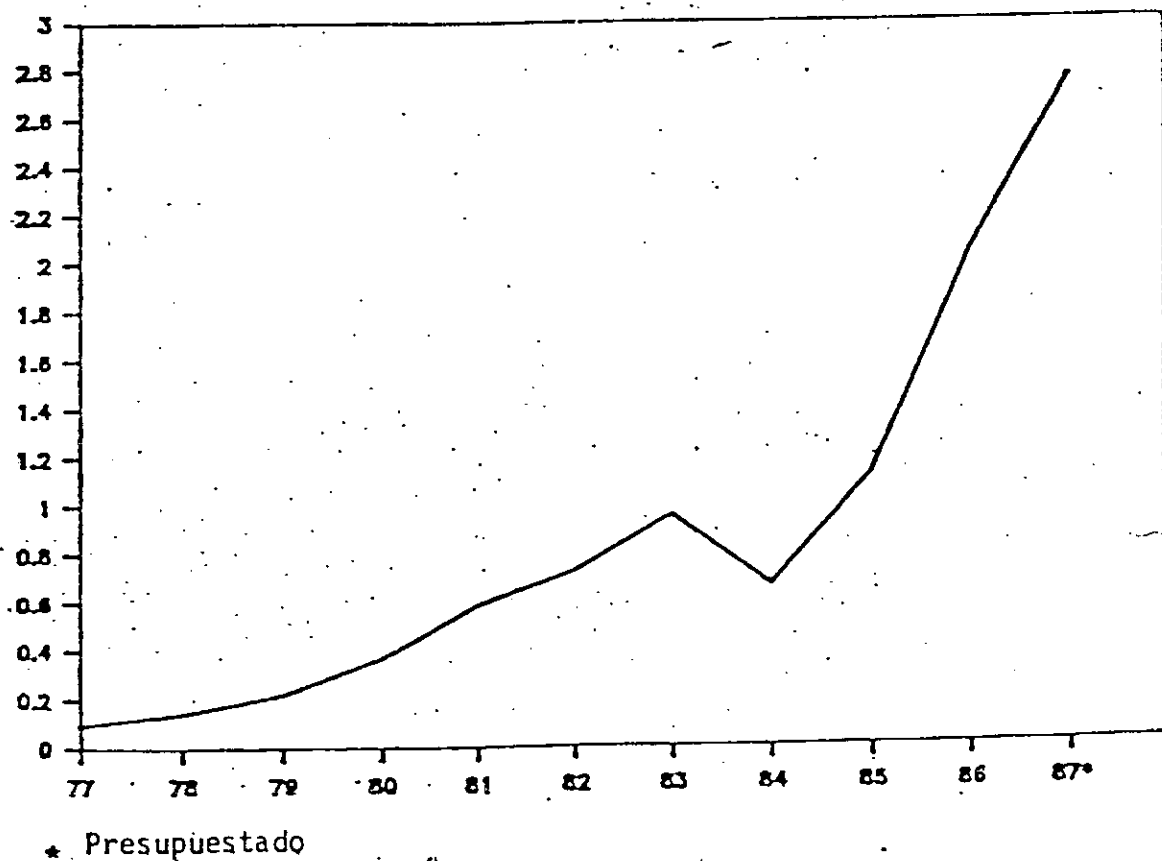
En millones de toneladas

- 20



GASTOS EN OLEAGINOSOS DE LA CEE

En miles de millones de ECU



Fuente: C.E.E.

PRESELECCION DE PRODUCTOS

En función del esquema metodológico aplicado, que básicamente se vincula con la definición de un primer posicionamiento de los productos integrantes de la oferta exportable regional, se hace necesario en este punto efectuar un análisis comparado para cada uno de los productos estudiados (1).

A tal efecto, se definen siete atributos con sus correspondientes índices de producción. Dichos atributos son: la situación del mercado internacional del producto -su posición competitiva -el impacto regional -la presencia exportadora --las posibilidades de intercambio con Brasil -el interés del empresario y -los servicios de apoyo e insumo necesarios para la producción regional.

La valoración de cada uno de los atributos va de 0 a 3, siendo:

- 0: nulo
- 1: escasa
- 2: suficiente
- 3: buena

Los dos primeros atributos han sido los más fuertemente ponderados habida cuenta que la situación internacional, (actual y perspectivas del mercado) y la posición competitiva (calidad, tecnología, precios) del producto regional definen, en forma sustancial, la posibilidad de colocación en el mercado externo. Ambos atributos, con 0,25 cada uno, alcanzan la mitad de la ponderación total.

En una segunda instancia se ubica al impacto regional del producto - con una ponderación de 0,20 debido a que se trata de un estudio de oferta regional

(1) El análisis comparativo de los productos que implica la confección de un ranking, de hecho contiene algunos aspectos subjetivos de los integrantes del equipo de trabajo que analizaran el tema. No obstante en función del objetivo planteado en esta etapa de aproximación se considera el método de análisis más válido.

en donde la cantidad de provincias productoras y el efecto multiplicador económico-social en la región cobran significativa importancia.

En un tercer nivel y con un factor de 0,10 se encuentra el interés empresario en la identificación y formulación de proyectos de exportación y en su posterior implementación, como así también la necesidad de servicios de apoyo (tecnológicos, productivos, comerciales y financieros) y abastecimiento de insumos en su concepción más amplia (incluye materia prima) tanto en sus aspectos cuali como cuantitativos.

Por último, se agregan dos atributos con una menor jerarquización. Ellos son: la ~~presencia exportadora~~ (0,05) y la ~~posibilidad de intercambio~~ con Brasil (0,05).

La inclusión de la experiencia en exportación se justifica, a la luz de las economías externas que genera para el empresariado regional. Con relación al énfasis en el mercado brasileño, su inclusión responde a las nuevas posibilidades de intercambio derivadas del proceso de integración iniciado y las perspectivas de complementación productivo-comercial.

A partir de este esquema, cada producto obtuvo un determinado puntaje sobre el cual se confeccionó un ranking. Dada la amplitud de la canasta de productos, se consideró necesario estructurar en función de este ranking tres subconjuntos.

Ellos son:

- Subconjunto I : entre 2.0 y 3.0 de puntaje.
- Subconjunto II: entre 1,5 y 2.0
- Subconjunto III: entre 0 y 1,5

Cabe señalar que no fue posible incluir en el ranking citado los siguientes productos: Banana, cueros vacunos, y cuero de carpincho y piel de nutria.

En todos los casos, ello obedeció a no haberse logrado reunir los elementos de juicio compatibles con el esquema selectivo aplicado.

No obstante, vale la pena mencionar que, para Banana, el país se posiciona como importador neto. Por lo que no aparece el mercado externo como una alternativa inmediata.

Con respecto a cueros vacunos, se trata de un producto con fuerte demanda internacional, pero con inconvenientes en el abastecimiento de materia prima.

En lo que hace a cuero de carpincho y piel de nutria si bien existe un interesante mercado externo con presencia exportadora argentina, los emprendimientos productivos de cierta escala están en etapa de ante-proyecto, particularmente en la provincia de Corrientes.

El resultado de la evaluación realizada para la canasta de productos, se refleja en el Quadro I (Planilla de Puntaje por Producto) y el Quadro II (Ranking de Productos) presentados a continuación.

CUADRO I

PLANILLA DE PUNTAJE POR PRODUCTO

Producto	Atributos		Situación		Posición		Impacto		Interés		Servicios de		Presencia		Brasil		Puntaje
	Ponderación	0,25	0,25	0,25	Competitiva	0,25	Regional	0,20	Empresario	0,10	Apoyo e insu- mos	0,10	exportada	0,05	0,05	0,05	
Leche en polvo	2				2		1		1		2		1		3		1,70
Huevos frescos	2				2		1		3		3		0		2		1,9
Miel natural	3				2		2		2		3		3		2		2,4
Pimiento	2				2		1		3		3		0		0		1,8
Tomate	2				1		1		3		3		0		0		1,55
Arroz	2				1		3		2		3		1		3		2,05
Suelas vacunas	2				2		2		1		1		2		2		1,8
Cuero de lagarto	3				3		1		2		2		3		0		2,25
Pelo de conejo de angora	3				2		1		3		2		2		0		2,05
Fibra de algodón	2				1		3		2		2		1		1		1,85
Arábido Hemtite	1				1		1		2		2		0		2		1,2
Cosechadoras	1				2		1		2		3		1		2		1,60
Aceites -soja	2				3		2		0		0		2		3		1,9
lino	1				3		2		1		0		2		0		1,60
girasol	2				3		3		0		0		2		0		1,75
Terciados y machim- bre	1				1		2		3		3		0		1		1,55
Leña	1				1		1		1		1		0		3		1,05
Madera en bruto	1				1		3		2		2		1		2		1,65
Muebles de madera	2				2		3		3		3		1		0		2,25
Viviendas de made- ra	1				2		3		3		3		1		0		2,00
Aberturas de made- ra	1				2		3		2		3		0		1		1,90

CUADRO II
RANKING DE PRODUCTOS

SUBCONJUNTO I (de 2.0 a 3.0)

- 1) Miel natural
- 2) Muebles de madera
- 2) Cuero de Lagarto
- 3) Pelo de conejo de angora
- 3) Arroz
- 4) Viviendas de madera

SUBCONJUNTO II (de 1,5 a 2)

- 1) Aceite de Soja
- 1) Aberturas de madera
- 1) Huevos frescos
- 2) Fibra de algodón
- 3) Pimiento
- 3) Suelas vacunas
- 4) Aceite de girasol
- 4) Leche en polvo
- 5) Madera en bruto
- 6) Aceite de lino
- 6) Cosechadoras
- 7) Terciados y machimbre
- 7) Tomate

SUBCONJUNTO III (de 0 a 1,5)

- 1) Arrabio Hematite
- 2) Leña

A continuación, se efectúa un breve comentario por producto.

LECHE EN POLVO: La implicancia regional de la leche en polvo se circunscribe a dos provincias productoras - Santa Fe y Entre Ríos - con un impacto importante en las mismas.

La situación internacional de este producto muestra un alto crecimiento de las importaciones mundiales, aunque el comercio está muy concentrado en los países de la Comunidad Económica Europea. Argentina tiene una escasa y discontinua participación en el mercado internacional.

La posición competitiva del producto regional se asienta en una buena calidad con algunas dificultades en materia de precios.

Brasil constituye un mercado muy interesante para este producto y empresas de la región han comenzado a efectuar exportaciones.

La producción del NEA-Litoral tiene una concentración importante en dos empresas: Sancor y Nestlé. Ambas se manejan con autonomía comercial, sin embargo existen plantas de menor envergadura, que requieren sistemas de apoyo para la exportación.

El interés empresario se concentra en una cooperativa entrerriana.

HUEVOS FRESCOS: La producción se ubica predominantemente en dos provincias, con un volumen importante y un significativo impacto económico-social.

El mercado internacional de huevos refleja un sostenido crecimiento en los últimos años. No obstante existen para este tipo de producto fuertes restricciones de tipo para-arancelarias (Fitosanitarias). Argentina no tiene en este mercado presencia exportadora. Sólo se han efectuado en años recientes exportaciones a Brasil, que se presenta como un mercado de interés pudiendo aprovecharse oportunidades estacionales.

El precio del producto regional es competitivo a pesar de los elevados costos de flete. El producto es de buena calidad aunque aparecen algunas dificultades para mantener y renovar el pie de cría.

Falta desarrollo de servicios de apoyo y conservación del producto, a efectos de adaptarse a las condiciones fitosanitarias exigidas por la demanda internacional. Asimismo se carece de servicios de investigación específica en materia genética.

Se detectó un fuerte interés empresario en participar en proyectos de exportación.

MIEL NATURAL: La producción se realiza en las provincias de Entre Ríos y Santa Fe, con un incipiente desarrollo en Misiones. El impacto social de la actividad es importante, especialmente en las provincias mencionadas en primer término.

El mercado internacional registra un fuerte crecimiento con buenas perspectivas en el mediano plazo. Argentina es el tercer exportador mundial con una alta participación de la región en las ventas externas.

Brasil es importador de miel. Argentina y Uruguay son sus proveedores, especialmente este último país.

La relación precio/calidad de la miel argentina es aceptada en el mercado internacional. Sin embargo merecen atención algunos inconvenientes en materia de actualización tecnológica y la incidencia de los altos costos de producción.

En Santa Fe existe una activa participación empresarial, incluso con la conformación de consorcios de exportación. Entre Ríos muestra un menor nivel de participación debido básicamente a la gran atomización de la oferta.

Los servicios de apoyo deben atender, en especial, la fuerte incidencia de los costos de ciertos insumos y la falta de vínculo directo con el comercio internacional (actividad de consorcios y cooperativas de exportación).

PIMIENTO Y TOMATE: La actividad productiva en ambos casos es de incipiente desarrollo en la región, en lo atinente a híbridos, para el mercado de exportación.

Se verifica un aumento de la demanda mundial de hortícolas en fresco. Existen además fuertes restricciones fitosanitarias para este tipo de productos. La presencia exportadora argentina es casi nula. Recientemente comenzaron los primeros negocios importantes.

El precio del producto regional se ve afectado por los altos costos de ~~conservación y transporte~~. ~~La calidad en híbridos es aceptable~~. El ~~paquete~~ tecnológico es conocido y manejable. Hay mayor posición competitiva general para el pimiento que para el tomate.

Brasil es un país competidor. No hay buenas perspectivas en relación a este mercado.

El interés empresario en participar de proyectos de exportación es alto. Se requieren servicios de apoyo especialmente en fletes, conservación y canales comerciales.

ARROZ: Se trata de una de las actividades de mayor impacto regional, con producción en las seis provincias del NEA-Litoral especialmente Entre Ríos y Corrientes.

El mercado mundial crece moderadamente con una baja del precio promedio del producto. Argentina tiene una escasa presencia exportadora. Su participación se incrementa en los granos de mejor calidad.

En la región la calidad del producto es heterogénea y existen problemas de tecnología y altos costos de producción. Argentina es tomador de precios del mercado mundial.

Las posibilidades de intercambio con Brasil son buenas a través de una corriente comercial desarrollada y la inclusión de compromisos de compra en el Protocolo 3 de "Abastecimiento Alimentario".

El sector presenta necesidades de apoyo en la faz tecnológica, primaria e industrial.

Además son diferentes los requerimientos de apoyo según las provincias de que se trate. Por ello se requiere a los efectos de lograr un desarrollo armónico que posibilite la presencia exploradora argentina con una oferta común, analizar la efectiva viabilización de una política arrocerá común para el conjunto de las provincias del NEA que integre los sectores primarios, industrial y comercial.

La actividad exportadora resulta muy interesante para el sector.

SUELAS VACUNAS: Existen varias provincias productoras en la región, con una actividad empresarial de significativo impacto económico-social, en especial en Santa Fe y Chaco tanto el mercado mundial de piezas de calzado como el de cueros muestran un alto dinamismo.

La Argentina tiene una importante presencia exportadora en cueros y descarnes curtidos. No obstante en suelos sin cortar, o cortada como pieza de calzado, la participación en el mercado es menor. La calidad del producto regional es heterogéneo.

Algunas empresas - las conectadas con la exportación - mantienen un buen nivel. Otras no. El precio es competitivo. En cuanto a la tecnología, si bien no es compleja, refleja diferencias de acuerdo a las empresas.

Existen problemas en la provisión de materia prima y en el costo de algunos insumos. No existe asociación de oferta para la exportación.

Con respecto a Brasil, hay posibilidades de complementación considerando el desarrollo de las exportaciones de calzado del país vecino.

El interés empresario en participar de proyectos de exportación es escaso.

CUERO DE LAGARTO: Si bien la actividad se desarrolla en tres provincias de la región, ello no implica un efecto multiplicador de significación.

El mercado internacional está influenciado por la moda con muy buenas perspectivas de crecimiento sostenido. Argentina es uno de los principales exportadores mundiales de cuero de lagarto, con un producto de alta calidad y muy competitivo.

El abastecimiento de materia prima constituye el factor limitante principal.

~~Brasil no se vislumbra como un mercado importante.~~

Existe interés empresario en incrementar las exportaciones, proceso que se ve dificultada por la provisión de materia prima.

PELO DE CONEJO DE ANGORA: La actividad se concentra en sólo una de las provincias de la región - Entre Ríos - con un significativo impacto social en la misma.

La situación del mercado mundial refleja una demanda insatisfecha para el segmento de óptima calidad. Es en esta franja de mercado donde Argentina tiene presencia exportadora, aunque de escasa significación.

De corregirse los factores limitantes de la oferta nacional se podría incrementar la actual participación en el mercado mundial.

El producto argentino es de buena calidad, sin embargo mediante el mejoramiento del proceso tecnológico de cría y explotación es posible mejorar rindes y precios. Estas variables se ven afectadas por la situación de la oferta, muy atomizada y de pequeña escala.

Se requiere además un vínculo más directo con el mercado mundial a través de canales comerciales más desarrollados.

El sector manifiesta un gran interés en integrarse a proyectos de exportación.

Brasil no es un mercado comprador para este producto.

FIBRA DE ALGODON: Es uno de los productos de mayor peso regional. Cuatro provincias productoras, con fuerte impacto en la economía chaqueña y norte de Santa Fe.

Si bien el crecimiento de las importaciones mundiales es exiguo, las perspectivas para las fibras naturales son buenas. La Argentina tiene una escasa presencia en este mercado. La fibra de mayor producción en el país es la fibra corta, que no es la de mejor calidad.

Brasil es un mercado interesante, pero sus principales proveedores son EE.UU. y Paraguay (fibra larga).

La oferta fue relevada en Formosa, donde existen dificultades tecnológicas en las desmotadoras, la vinculación al comercio mundial es indirecta y la integración del sector es baja con respecto a la línea de subproductos.

El empresariado del sector muestra un aceptable interés por el negocio exportador de fibra de algodón.

ARRABIO HEMATITE: Chaco es la única provincia productora de la región, con un significativo impacto en la misma, a través de la utilización de carbón vegetal y la ocupación de mano de obra local.

El mercado mundial de fundiciones en bruto es de escaso crecimiento, con una fuerte competencia de sustitutos. Argentina no exporta, por el contrario ha recurrido a la importación en algunos años.

La posición competitiva refleja dificultades por altos costos de producción, aunque la calidad del producto es buena.

La materia prima - mineral de hierro - constituye una de las principales rigideces en materia de costos.

Brasil es país competidor. No obstante puede establecerse algún tipo de complementación en el marco de los protocolos de integración.

El interés empresario es aceptable y se apoya en la necesidad de aprovechar a pleno la planta.

COSECHADORAS DE GRANOS: Se trata de una actividad localizada en una sola provincia de la región - Santa Fe - con fuerte efecto multiplicador.

El mercado mundial muestra un bajo crecimiento, con marcada inestabilidad. La experiencia exportadora nacional es escasa, con ventas recientes al mercado latinoamericano.

Las características cíclicas del mercado argentino dificulta la fabricación de un producto altamente competitivo.

Brasil tiene fábricas cosechadoras - empresas multinacionales - pero el producto ofrece perspectivas de complementación por su inclusión en el Protocolo I de Bienes de Capita. El sector requiere fuertes servicios de apoyo para la exportación, especialmente en aspectos comerciales.

El interés empresario en participar de proyectos de exportación es aceptable.

ACEITES DE LINO, GIRASOL Y SOJA: La producción de aceites de lino, girasol y soja se concentra en dos provincias de la región - Santa Fe y Entre Ríos -. Si consideramos la producción de semillas oleaginosas podemos incluir también a Misiones, Chaco y Corrientes.

En el mercado mundial las importaciones de lino están estancadas, sin embargo se observa una mayor molienda y un incremento de la exportación de esta semilla.

La demanda mundial de girasol y soja se incrementa a un nivel importante (1.000.000 de tons/año) pero es aún mayor la tasa de crecimiento de la oferta en países de la comunidad.

Argentina tiene una importante participación en el mercado de los tres productos. En tecnología, calidad y precio la situación de nuestro país es buena.

Argentina es el principal proveedor de aceite de soja al Brasil, siendo éste un fuerte exportador de aceite y subproductos de soja.

En relación a los otros aceites (lino y girasol) el país vecino no es un comprador de significación.

El interés empresario es prácticamente nulo para aceites de girasol y soja. En lino hay mayor interés por su especial situación en la faz productiva y comercial.

Salvo en el caso de este último producto, no se observan requerimientos de servicios de apoyo ni problemas de abastecimientos de materia prima.

TERCIADOS Y MACHIMBRE: Es una actividad con escaso peso regional, centralizada en la provincia de Misiones, en la cual tiene un impacto económico-social significativo.

El mercado mundial ha crecido moderadamente para estos productos, con fuerte regionalidad en el intercambio. Argentina no tiene presencia en el comercio mundial.

La alta incidencia de fletes en el precio de los productos, afecta la posición competitiva de nuestro país.

En materia tecnológica, la industria local se encuentra en un incipiente proceso de actualización, que no alcanzó a las empresas más pequeñas. En general la industria desconoce las normas de calidad del mercado internacional.

Para el desarrollo de las exportaciones en este sector, se carecen de los servicios de apoyo comercial y en lo que respecta a insumos, existen algunos inconvenientes en costos y provisión de materia prima.

En función de la proximidad con Brasil y su pertenencia al mercado regional, del Protocolo N° 4 de "Exportación del Comercio" y de las posibilidades de este mercado en rubros como madera machimbrada para pisos, hay alternativas de intercambio que pueden ser exploradas.

El empresariado misionero de estos productos mostró un alto interés en la identificación de proyectos de exportación.

LEÑA: Es una actividad de escaso impacto regional y de bajo efecto multiplicador.

El volumen de mercado es escaso, pero el crecimiento del mismo es importante en los últimos años, especialmente en carbón vegetal.

La Argentina no exporta leña, --sin embargo, en carbón vegetal, se han realizado algunas operaciones.

Los costos del flete orientan el negocio a un intercambio de tipo regional, como pueden ser los estados del sur de Brasil.

Los servicios de apoyo requeridos son de tipo institucional, para facilitar el comercio fronterizo y las alternativas de transporte menos onerosas.

El interés empresario es escaso.

MADERA EN BRUTO: Es una actividad ampliamente difundida en la región.

El mercado importador se concentra en Corea del Sur y Japón. El comercio mundial registra una tendencia declinante en los últimos años.

La Argentina tiene una muy escasa presencia exportadora. En los últimos años se efectuaron embarques al exterior de madera en bruto de la región que salen por los puertos de Diamante y Concepción del Uruguay de la Pcia. de Entre Ríos.

El flete es un factor limitante en el desarrollo de las exportaciones de este producto.

Brasil es un mercado de interés en el cual participan Paraguay y EE.UU.

El sector requiere servicios de apoyo tecnológicos y comerciales.

El interés empresario en participar de proyectos de exportación es aceptable.

MUEBLES DE MADERA: Es una actividad ampliamente desarrollada en la región, con fuerte impacto económico-social.

El mercado internacional no muestra una tendencia definida por el contrario se visualizan ciclos periódicos. En este contexto se destacan EE.UU. y Japón con fuerte incremento en sus importaciones.

Si bien Argentina no tiene presencia exportadora, se han realizado experiencias recientes como las efectuadas en el costo de sillas por Aserrando (Misiones) y el Consorcio MASA para muebles en general.

El producto regional es competitivo en materia de precio; encuentra factores limitantes en materia de diseño y standards de producción para el ingreso en los mercados externos.

El sector tiene requerimientos importantes en servicios de apoyo tecnológico, comercial y financiero.

El mercado brasileño está muy protegido con respecto a estos productos. El proceso de integración iniciado puede brindar un mejor marco para un futuro intercambio.

Existe sumo interés en el empresariado regional por una activa participación en el mercado mundial.

VIVIENDAS DE MADERA: Es una actividad con fuerte presencia regional y con impacto diferente en cada un de las provincias.

El mercado de obras de carpintería en el cual se insertan las viviendas de madera tiene un escaso dinamismo.

Argentina no tiene presencia en este mercado, no obstante recientemente han ~~comenzado a efectuarse algunas operaciones.~~

Los precios no son un factor limitante al desarrollo de exportaciones aunque deberá profundizarse en el tema de los fletes.

Existen dificultades en materia de calidad y diseño con diferentes grados de intensidad según la empresa y provincia de origen.

El sector requiere un fuerte apoyo en materia tecnológica y comercial.

Brasil no es importador de este tipo de productos.

En la región hay un fuerte interés empresario en el desarrollo de las exportaciones.

ABERTURAS DE MADERA: La fabricación de aberturas es una actividad de amplio impacto regional.

El mercado internacional muestra un escaso dinamismo.

La Argentina no tiene presencia exportadora.

En materia de precios la situación es favorable sin embargo se presentan algunas dificultades en calidad y diseño.

El sector requiere apoyo en materia tecnológica y comercial.

Brasil es un mercado de escasa significación. El interés empresario en participar en proyectos de exportación es aceptable.

CONCLUSIONES:

Los resultados alcanzados, en esta primera etapa del Plan de Trabajo, son satisfactorias, en función del nivel de aproximación planteado oportunamente y de la necesidad de jerarquizar la canasta de productos y obtener un cierto orden de prioridad.

Las conclusiones a nivel de producto son presentados en los puntos 3.5 de cada uno de los capítulos.

Con relación a un análisis global y comparativo de la canasta de productos de la oferta exportable regional y el ranking presentado es conveniente resaltar lo siguiente:

- El esquema metodológico empleado aparece como consistente, habida cuenta de la inclusión en cada uno de los subconjuntos definidos en el ranking de una gama variada de productos. Ello es así en virtud de que los atributos elegidos ponderan distintos aspectos de la oferta exportable regional. Como ejemplo de ello podemos citar al arroz y al cuero de lagarto incluidos en el subconjunto I que implican impactos distintos - aunque siempre de significación en las economías del NEA-Litoral.
- En un primer nivel e integrando el subconjunto I se presentan seis productos como los de mejor ubicación en esta etapa de preselección.
- Luego, la mayoría de los productos de la canasta se encuentra en el subconjunto II que implica un nivel intermedio en la valoración de los atributos. El subconjunto III - de menor jerarquía - se ve integrado por dos productos que no aparecen como atractivos.
- En la mayoría de los casos analizados fueron detectadas fuertes carencias en materia de servicios de apoyo a la exportación, en particular tecnológicos,

comerciales y de transporte. Con respecto a las primeras se aprecian dificultades generalizadas en materia de actualización tecnológica, especialmente en el segmento de pequeñas y microempresas. En el aspecto comercial, la falta de canales de exportación desarrollados, inhibe en muchos casos la posibilidad de capturar los beneficios del negocio exportador. También se observan carencias en materia de infraestructura de transporte tanto interno como internacional.

- Se constata la inexistencia en la región de complementación de oferta exportable de dos o más provincias, por el contrario cada una de ellas actúa ~~separadamente. Se extiende esta característica al ámbito empresarial,~~ aunque en los últimos tiempos se han constituido algunos consorcios de exportación en un proceso de incipiente desarrollo.
- La situación del mercado internacional muestra facetas y perspectivas heterogéneas de acuerdo al producto de que se trate. Desde aquellos que verifican un fuerte crecimiento de las importaciones mundiales, como Miel Natural y Cueros y Pieles finas, a productos con mercados relativamente estancados como Aceite de Lino y Fundiciones en Bruto (Arrabio Hematite).
- Con relación a Brasil se observan también características diferenciales según el producto analizado. Para leche en polvo, arroz, suelas vacunas y aceite de soja por ejemplo, las posibilidades son mucho mayores tanto por la corriente exportadora existente, como por las alternativas que presentan los Protocolos de Integración. Otros productos como muebles de madera, cueros de lagarto y pelo de conejo, son de más difícil penetración en el mercado brasileño ya sea por la política proteccionista o por la falta de un mercado desarrollado.

No obstante los acuerdos con Brasil permiten explorar una serie de variantes para la producción regional. Una de ellas, de hecho, es el intercambio directo con el país vecino. También se encuentra en negociación con los estados del Sur la salida de productos de la región por puertos brasileños lo cual significaría reducir costos de flete. Un tercer aspecto a analizar es la

alternativa de complementación productiva - comercial para atacar terceros mercados y/o proveer los mercados internos de ambos países.

- La posición competitiva de la oferta exportable regional no obstante ser analizada en algunos casos en forma potencial, debido a la escasa experiencia exportadora que se refleja en la canasta de productos - es en general, aceptable, especialmente, en materia de precios. Esto es aún más encomiable si consideramos que la normativa de exportación no ofrece buenos incentivos a la mayoría de los productos analizados. Donde sí aparecen inconvenientes, es en el conocimiento y aplicación de las condiciones de calidad del mercado internacional y dificultades en el proceso de actualización tecnológica.

También la falta de desarrollo de canales comerciales para la exportación, en algunos casos afecta la posición competitiva de la oferta regional.

- El interés empresario de la región en participar de proyectos de exportación, muestra facetas diferenciales entre aquellos que requieren de servicios de apoyo para exportar, tal el caso de Muebles de Madera, pelo de conejo, viviendas de madera, pimiento y tomate por ejemplo y aquellos que ya tienen una presencia en el mercado internacional y para los cuales existen estructuras adecuadamente desarrolladas, tal el caso de aceites, suelos vacunos y arroz (en particular, éste último a través de FECOAR).

El empresario regional de los sectores analizados es predominantemente pequeño y mediano, constatándose la actividad de numerosas microempresas de tipo familiar en varios de los productos estudiados.

En los últimos años se han constituido en algunas provincias de la región, Cámaras de Comercio Exterior y/o Compañías de Comercialización internacional de orden provincial. No obstante, este proceso iniciado, se observa una escasa participación de las empresas en la problemática exportadora.

La constitución de consorcios o cooperativas de exportación es reciente y solo en algunos sectores. Sin embargo el empresariado entrevistado, ha mostrado un firme apoyo a este tipo de iniciativa.

En general se pudo verificar un marcado desconocimiento en la disponibilidad y aprovechamiento de los instrumentos derivados de la política de promoción de exportaciones, como asimismo de la política de apertura iniciada.

RECOMENDACION:

En función de los resultados alcanzados en esta primera etapa, de aproximación, y dada la amplitud de la canasta de productos analizado, se recomienda que los Estados Miembros, a través de sus representantes en la CRECE-NEA Litoral, definan las prioridades para la continuación de los estudios en la segunda etapa del Plan de Trabajos.

A efectos de realizar los "Estudios Integrales" que permitan formular los Proyectos de Exportación correspondientes, se sugiere elegir los productos del Subconjunto I.

El resultado de aplicar una valoración a los "atributos", tal cual se desarrolla en el punto "Preselección de Productos", hace factible y fundamenta esta elección, ya que con el tratamiento de este grupo de productos, puede lograrse un crecimiento sostenido de las exportaciones regionales en un plazo menor.

Como el tratamiento de todos los productos del Subconjunto I no pueden viabilizarse simultáneamente, se sugiere una secuencia que permita iniciar los trabajos con algunos de ellos, e ir incorporando otros a medida que los recursos disponibles lo posibiliten.

Con referencia al Subconjunto II, es aconsejable la elección de algunos productos sobre la base de los problemas puntuales, identificados en los diagnósticos expeditivos realizados en el presente trabajo, con el propósito de elaborar los estudios parciales, tendientes a identificar las soluciones correspondientes.

El objetivo final en estos casos será también el análisis integral de la problemática/producto en etapas sucesivas.

Por último con respecto al Subconjunto III se recomienda postergar su tratamiento en función del bajo puntaje alcanzado por estos productos y del mayor atractivo que implica el resto de la canasta analizada.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

~

ALEMANIA R.F.

3155711 PR
8809781 COEC D

3.0.87- DE CONSEJERIA ECONOMICA DE LA EMBAJADA ARGENTINA BORN
A CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

NRO. 295

REF.: COTIZACIONES VARIOS PRODUCTOS (REAL) SU TX NRO 296, 27 4

AT.: ING. JUAN JOSE CIACERA

1. CONSULTADOS PRINCIPALES IMPORTADORES/MAYORISTAS ALEMANAS
MADERA PINO CONTRACHAPADA CON ALHA Y SUELA VACUNA CURTIDA
SOBRE PRECIOS ESTE MERCADO, OBTUVOSE SIGUIENTE INFORMACION:

- A) MADERA PINO CONTRACHAPADA CON ALHA (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 0 0/0, ARGENTINA BENEFICIARIO SGP (DEMAS TERCEROS PAISES TRIBUTAN 7 0/0)

3. POR RAZONES ORGANIZACION INTERNA TAREAS, INFORMACION RESPECTO DEMAS PRODUCTOS SU LISTADO SERA REMITIDA DIRECTAMENTE POR GTCO HAMBURG

ABLIN, CONSEJERO ECONOMICO

EXPEDIENTE N°	2456
ASISTENTE	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

2057 13 MAY 1987
FEGMA

At.: Sr. Ing. J.J. Ciacéra

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.

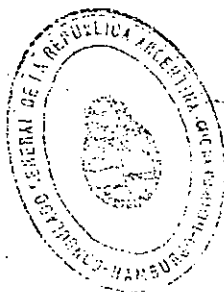
Adjunto a la presente nota me es grato enviarle un informe de mercado para los productos pelo de conejo de angora y miel.

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,

Anexos

RR/mn



Lic. Roberto G. Raimondo
Secretaría Comercial

... PARA PER VIENTE
... 5 184

EL MERCADO ALEMAN DE MIEL

POS. NAB. 0406.000



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	14,0	18,4	19,0	19,4
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. ex México, con una participación del 30 %; la R.P. de China la 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 envases de hierro de 300 kg contenido neto, bañados por dentro. La importación de miel en envases de contenido inferior a 1 kg (por ejemplo frascos de 500 gr) es relativamente insignificante.

El transporte de la miel proveniente de países de ultramar se realiza por vía marítima. El principal puerto de ingreso a la R.F.A para las importaciones de la Argentina es Hamburgo, donde se encuentra la mayoría de los importadores de este producto.

1.4. Precios

Para miel blanca-argentina de 34 mm, que es la que generalmente se importa en este mercado, actualmente se están pidiendo precios que oscilan entre los USD 820.- y 900.- por tonelada C + F Hamburgo, según se trate aún de contratos viejos o de nuevos, considerándose los precios por contratos nuevos demasiado elevado, ya que existen ofertas de la RP de China y de la URSS también para miel blanca, de:

1.1. 1.2. 1.3. 1.4. 1.5. 1.6. 1.7. 1.8. 1.9. 2.0. 2.1. 2.2. 2.3. 2.4. 2.5. 2.6. 2.7. 2.8. 2.9. 3.0. 3.1. 3.2. 3.3. 3.4. 3.5. 3.6. 3.7. 3.8. 3.9. 4.0. 4.1. 4.2. 4.3. 4.4. 4.5. 4.6. 4.7. 4.8. 4.9. 5.0. 5.1. 5.2. 5.3. 5.4. 5.5. 5.6. 5.7. 5.8. 5.9. 6.0. 6.1. 6.2. 6.3. 6.4. 6.5. 6.6. 6.7. 6.8. 6.9. 7.0. 7.1. 7.2. 7.3. 7.4. 7.5. 7.6. 7.7. 7.8. 7.9. 8.0. 8.1. 8.2. 8.3. 8.4. 8.5. 8.6. 8.7. 8.8. 8.9. 9.0. 9.1. 9.2. 9.3. 9.4. 9.5. 9.6. 9.7. 9.8. 9.9. 10.0. 10.1. 10.2. 10.3. 10.4. 10.5. 10.6. 10.7. 10.8. 10.9. 11.0. 11.1. 11.2. 11.3. 11.4. 11.5. 11.6. 11.7. 11.8. 11.9. 12.0. 12.1. 12.2. 12.3. 12.4. 12.5. 12.6. 12.7. 12.8. 12.9. 13.0. 13.1. 13.2. 13.3. 13.4. 13.5. 13.6. 13.7. 13.8. 13.9. 14.0. 14.1. 14.2. 14.3. 14.4. 14.5. 14.6. 14.7. 14.8. 14.9. 15.0. 15.1. 15.2. 15.3. 15.4. 15.5. 15.6. 15.7. 15.8. 15.9. 16.0. 16.1. 16.2. 16.3. 16.4. 16.5. 16.6. 16.7. 16.8. 16.9. 17.0. 17.1. 17.2. 17.3. 17.4. 17.5. 17.6. 17.7. 17.8. 17.9. 18.0. 18.1. 18.2. 18.3. 18.4. 18.5. 18.6. 18.7. 18.8. 18.9. 19.0. 19.1. 19.2. 19.3. 19.4. 19.5. 19.6. 19.7. 19.8. 19.9. 20.0. 20.1. 20.2. 20.3. 20.4. 20.5. 20.6. 20.7. 20.8. 20.9. 21.0. 21.1. 21.2. 21.3. 21.4. 21.5. 21.6. 21.7. 21.8. 21.9. 22.0. 22.1. 22.2. 22.3. 22.4. 22.5. 22.6. 22.7. 22.8. 22.9. 23.0. 23.1. 23.2. 23.3. 23.4. 23.5. 23.6. 23.7. 23.8. 23.9. 24.0. 24.1. 24.2. 24.3. 24.4. 24.5. 24.6. 24.7. 24.8. 24.9. 25.0. 25.1. 25.2. 25.3. 25.4. 25.5. 25.6. 25.7. 25.8. 25.9. 26.0. 26.1. 26.2. 26.3. 26.4. 26.5. 26.6. 26.7. 26.8. 26.9. 27.0. 27.1. 27.2. 27.3. 27.4. 27.5. 27.6. 27.7. 27.8. 27.9. 28.0. 28.1. 28.2. 28.3. 28.4. 28.5. 28.6. 28.7. 28.8. 28.9. 29.0. 29.1. 29.2. 29.3. 29.4. 29.5. 29.6. 29.7. 29.8. 29.9. 30.0. 30.1. 30.2. 30.3. 30.4. 30.5. 30.6. 30.7. 30.8. 30.9. 31.0. 31.1. 31.2. 31.3. 31.4. 31.5. 31.6. 31.7. 31.8. 31.9. 32.0. 32.1. 32.2. 32.3. 32.4. 32.5. 32.6. 32.7. 32.8. 32.9. 33.0. 33.1. 33.2. 33.3. 33.4. 33.5. 33.6. 33.7. 33.8. 33.9. 34.0. 34.1. 34.2. 34.3. 34.4. 34.5. 34.6. 34.7. 34.8. 34.9. 35.0. 35.1. 35.2. 35.3. 35.4. 35.5. 35.6. 35.7. 35.8. 35.9. 36.0. 36.1. 36.2. 36.3. 36.4. 36.5. 36.6. 36.7. 36.8. 36.9. 37.0. 37.1. 37.2. 37.3. 37.4. 37.5. 37.6. 37.7. 37.8. 37.9. 38.0. 38.1. 38.2. 38.3. 38.4. 38.5. 38.6. 38.7. 38.8. 38.9. 39.0. 39.1. 39.2. 39.3. 39.4. 39.5. 39.6. 39.7. 39.8. 39.9. 40.0. 40.1. 40.2. 40.3. 40.4. 40.5. 40.6. 40.7. 40.8. 40.9. 41.0. 41.1. 41.2. 41.3. 41.4. 41.5. 41.6. 41.7. 41.8. 41.9. 42.0. 42.1. 42.2. 42.3. 42.4. 42.5. 42.6. 42.7. 42.8. 42.9. 43.0. 43.1. 43.2. 43.3. 43.4. 43.5. 43.6. 43.7. 43.8. 43.9. 44.0. 44.1. 44.2. 44.3. 44.4. 44.5. 44.6. 44.7. 44.8. 44.9. 45.0. 45.1. 45.2. 45.3. 45.4. 45.5. 45.6. 45.7. 45.8. 45.9. 46.0. 46.1. 46.2. 46.3. 46.4. 46.5. 46.6. 46.7. 46.8. 46.9. 47.0. 47.1. 47.2. 47.3. 47.4. 47.5. 47.6. 47.7. 47.8. 47.9. 48.0. 48.1. 48.2. 48.3. 48.4. 48.5. 48.6. 48.7. 48.8. 48.9. 49.0. 49.1. 49.2. 49.3. 49.4. 49.5. 49.6. 49.7. 49.8. 49.9. 50.0. 50.1. 50.2. 50.3. 50.4. 50.5. 50.6. 50.7. 50.8. 50.9. 51.0. 51.1. 51.2. 51.3. 51.4. 51.5. 51.6. 51.7. 51.8. 51.9. 52.0. 52.1. 52.2. 52.3. 52.4. 52.5. 52.6. 52.7. 52.8. 52.9. 53.0. 53.1. 53.2. 53.3. 53.4. 53.5. 53.6. 53.7. 53.8. 53.9. 54.0. 54.1. 54.2. 54.3. 54.4. 54.5. 54.6. 54.7. 54.8. 54.9. 55.0. 55.1. 55.2. 55.3. 55.4. 55.5. 55.6. 55.7. 55.8. 55.9. 56.0. 56.1. 56.2. 56.3. 56.4. 56.5. 56.6. 56.7. 56.8. 56.9. 57.0. 57.1. 57.2. 57.3. 57.4. 57.5. 57.6. 57.7. 57.8. 57.9. 58.0. 58.1. 58.2. 58.3. 58.4. 58.5. 58.6. 58.7. 58.8. 58.9. 59.0. 59.1. 59.2. 59.3. 59.4. 59.5. 59.6. 59.7. 59.8. 59.9. 60.0. 60.1. 60.2. 60.3. 60.4. 60.5. 60.6. 60.7. 60.8. 60.9. 61.0. 61.1. 61.2. 61.3. 61.4. 61.5. 61.6. 61.7. 61.8. 61.9. 62.0. 62.1. 62.2. 62.3. 62.4. 62.5. 62.6. 62.7. 62.8. 62.9. 63.0. 63.1. 63.2. 63.3. 63.4. 63.5. 63.6. 63.7. 63.8. 63.9. 64.0. 64.1. 64.2. 64.3. 64.4. 64.5. 64.6. 64.7. 64.8. 64.9. 65.0. 65.1. 65.2. 65.3. 65.4. 65.5. 65.6. 65.7. 65.8. 65.9. 66.0. 66.1. 66.2. 66.3. 66.4. 66.5. 66.6. 66.7. 66.8. 66.9. 67.0. 67.1. 67.2. 67.3. 67.4. 67.5. 67.6. 67.7. 67.8. 67.9. 68.0. 68.1. 68.2. 68.3. 68.4. 68.5. 68.6. 68.7. 68.8. 68.9. 69.0. 69.1. 69.2. 69.3. 69.4. 69.5. 69.6. 69.7. 69.8. 69.9. 70.0. 70.1. 70.2. 70.3. 70.4. 70.5. 70.6. 70.7. 70.8. 70.9. 71.0. 71.1. 71.2. 71.3. 71.4. 71.5. 71.6. 71.7. 71.8. 71.9. 72.0. 72.1. 72.2. 72.3. 72.4. 72.5. 72.6. 72.7. 72.8. 72.9. 73.0. 73.1. 73.2. 73.3. 73.4. 73.5. 73.6. 73.7. 73.8. 73.9. 74.0. 74.1. 74.2. 74.3. 74.4. 74.5. 74.6. 74.7. 74.8. 74.9. 75.0. 75.1. 75.2. 75.3. 75.4. 75.5. 75.6. 75.7. 75.8. 75.9. 76.0. 76.1. 76.2. 76.3. 76.4. 76.5. 76.6. 76.7. 76.8. 76.9. 77.0. 77.1. 77.2. 77.3. 77.4. 77.5. 77.6. 77.7. 77.8. 77.9. 78.0. 78.1. 78.2. 78.3. 78.4. 78.5. 78.6. 78.7. 78.8. 78.9. 79.0. 79.1. 79.2. 79.3. 79.4. 79.5. 79.6. 79.7. 79.8. 79.9. 80.0. 80.1. 80.2. 80.3. 80.4. 80.5. 80.6. 80.7. 80.8. 80.9. 81.0. 81.1. 81.2. 81.3. 81.4. 81.5. 81.6. 81.7. 81.8. 81.9. 82.0. 82.1. 82.2. 82.3. 82.4. 82.5. 82.6. 82.7. 82.8. 82.9. 83.0. 83.1. 83.2. 83.3. 83.4. 83.5. 83.6. 83.7. 83.8. 83.9. 84.0. 84.1. 84.2. 84.3. 84.4. 84.5. 84.6. 84.7. 84.8. 84.9. 85.0. 85.1. 85.2. 85.3. 85.4. 85.5. 85.6. 85.7. 85.8. 85.9. 86.0. 86.1. 86.2. 86.3. 86.4. 86.5. 86.6. 86.7. 86.8. 86.9. 87.0. 87.1. 87.2. 87.3. 87.4. 87.5. 87.6. 87.7. 87.8. 87.9. 88.0. 88.1. 88.2. 88.3. 88.4. 88.5. 88.6. 88.7. 88.8. 88.9. 89.0. 89.1. 89.2. 89.3. 89.4. 89.5. 89.6. 89.7. 89.8. 89.9. 90.0. 90.1. 90.2. 90.3. 90.4. 90.5. 90.6. 90.7. 90.8. 90.9. 91.0. 91.1. 91.2. 91.3. 91.4. 91.5. 91.6. 91.7. 91.8. 91.9. 92.0. 92.1. 92.2. 92.3. 92.4. 92.5. 92.6. 92.7. 92.8. 92.9. 93.0. 93.1. 93.2. 93.3. 93.4. 93.5. 93.6. 93.7. 93.8. 93.9. 94.0. 94.1. 94.2. 94.3. 94.4. 94.5. 94.6. 94.7. 94.8. 94.9. 95.0. 95.1. 95.2. 95.3. 95.4. 95.5. 95.6. 95.7. 95.8. 95.9. 96.0. 96.1. 96.2. 96.3. 96.4. 96.5. 96.6. 96.7. 96.8. 96.9. 97.0. 97.1. 97.2. 97.3. 97.4. 97.5. 97.6. 97.7. 97.8. 97.9. 98.0. 98.1. 98.2. 98.3. 98.4. 98.5. 98.6. 98.7. 98.8. 98.9. 99.0. 99.1. 99.2. 99.3. 99.4. 99.5. 99.6. 99.7. 99.8. 99.9. 100.0. 100.1. 100.2. 100.3. 100.4. 100.5. 100.6. 100.7. 100.8. 100.9. 101.0. 101.1. 101.2. 101.3. 101.4. 101.5. 101.6. 101.7. 101.8. 101.9. 102.0. 102.1. 102.2. 102.3. 102.4. 102.5. 102.6. 102.7. 102.8. 102.9. 103.0. 103.1. 103.2. 103.3. 103.4. 103.5. 103.6. 103.7. 103.8. 103.9. 104.0. 104.1. 104.2. 104.3. 104.4. 104.5. 104.6. 104.7. 104.8. 104.9. 105.0. 105.1. 105.2. 105.3. 105.4. 105.5. 105.6. 105.7. 105.8. 105.9. 106.0. 106.1. 106.2. 106.3. 106.4. 106.5. 106.6. 106.7. 106.8. 106.9. 107.0. 107.1. 107.2. 107.3. 107.4. 107.5. 107.6. 107.7. 107.8. 107.9. 108.0. 108.1. 108.2. 108.3. 108.4. 108.5. 108.6. 108.7. 108.8. 108.9. 109.0. 109.1. 109.2. 109.3. 109.4. 109.5. 109.6. 109.7. 109.8. 109.9. 110.0. 110.1. 110.2. 110.3. 110.4. 110.5. 110.6. 110.7. 110.8. 110.9. 111.0. 111.1. 111.2. 111.3. 111.4. 111.5. 111.6. 111.7. 111.8. 111.9. 112.0. 112.1. 112.2. 112.3. 112.4. 112.5. 112.6. 112.7. 112.8. 112.9. 113.0. 113.1. 113.2. 113.3. 113.4. 113.5. 113.6. 113.7. 113.8. 113.9. 114.0. 114.1. 114.2. 114.3. 114.4. 114.5. 114.6. 114.7. 114.8. 114.9. 115.0. 115.1. 115.2. 115.3. 115.4. 115.5. 115.6. 115.7. 115.8. 115.9. 116.0. 116.1. 116.2. 116.3. 116.4. 116.5. 116.6. 116.7. 116.8. 116.9. 117.0. 117.1. 117.2. 117.3. 117.4. 117.5. 117.6. 117.7. 117.8. 117.9. 118.0. 118.1. 118.2. 118.3. 118.4. 118.5. 118.6. 118.7. 118.8. 118.9. 119.0. 119.1. 119.2. 119.3. 119.4. 119.5. 119.6. 119.7. 119.8. 119.9. 120.0. 120.1. 120.2. 120.3. 120.4. 120.5. 120.6. 120.7. 120.8. 120.9. 121.0. 121.1. 121.2. 121.3. 121.4. 121.5. 121.6. 121.7. 121.8. 121.9. 122.0. 122.1. 122.2. 122.3. 122.4. 122.5. 122.6. 122.7. 122.8. 122.9. 123.0. 123.1. 123.2. 123.3. 123.4. 123.5. 123.6. 123.7. 123.8. 123.9. 124.0. 124.1. 124.2. 124.3. 124.4. 124.5. 124.6. 124.7. 124.8. 124.9. 125.0. 125.1. 125.2. 125.3. 125.4. 125.5. 125.6. 125.7. 125.8. 125.9. 126.0. 126.1. 126.2. 126.3. 126.4. 126.5. 126.6. 126.7. 126.8. 126.9. 127.0. 127.1. 127.2. 127.3. 127.4. 127.5. 127.6. 127.7. 127.8. 127.9. 128.0. 128.1. 128.2. 128.3. 128.4. 128.5. 128.6. 128.7. 128.8. 128.9. 129.0. 129.1. 129.2. 129.3. 129.4. 129.5. 129.6. 129.7. 129.8. 129.9. 130.0. 130.1. 130.2. 130.3. 130.4. 130.5. 130.6. 130.7. 130.8. 130.9. 131.0. 131.1. 131.2. 131.3. 131.4. 131.5. 131.6. 131.7. 131.8. 131.9. 132.0. 132.1. 132.2. 132.3. 132.4. 132.5. 132.6. 132.7. 132.8. 132.9. 133.0. 133.1. 133.2. 133.3. 133.4. 133.5. 133.6. 133.7. 133.8. 133.9. 134.0. 134.1. 134.2. 134.3. 134.4. 134.5. 134.6. 134.7. 134.8. 134.9. 135.0. 135.1. 135.2. 135.3. 135.4. 135.5. 135.6. 135.7. 135.8. 135.9. 136.0. 136.1. 136.2. 136.3. 136.4. 136.5. 136.6. 136.7. 136.8. 136.9. 137.0. 137.1. 137.2. 137.3. 137.4. 137.5. 137.6. 137.7. 137.8. 137.9. 138.0. 138.1. 138.2. 138.3. 138.4. 138.5. 138.6. 138.7. 138.8. 138.9. 139.0. 139.1. 139.2. 139.3. 139.4. 139.5. 139.6. 139.7. 139.8. 139.9. 140.0. 140.1. 140.2. 140.3. 140.4. 140.5. 140.6. 140.7. 140.8. 140.9. 141.0. 141.1. 141.2. 141.3. 141.4. 141.5. 141.6. 141.7. 141.8. 141.9. 142.0. 142.1. 142.2. 142.3. 142.4. 142.5. 142.6. 142.7. 142.8. 142.9. 143.0. 143.1. 143.2. 143.3. 143.4. 143.5. 143.6. 143.7. 143.8. 143.9. 144.0. 144.1. 144.2. 144.3. 144.4. 144.5. 144.6. 144.7. 144.8. 144.9. 145.0. 145.1. 145.2. 145.3. 145.4. 145.5. 145.6. 145.7. 145.8. 145.9. 146.0. 146.1. 146.2. 146.3. 146.4. 146.5. 146.6. 146.7. 146.8. 146.9. 147.0. 147.1. 147.2. 147.3. 147.4. 147.5. 147.6. 147.7. 147.8. 147.9. 148.0. 148.1. 148.2. 148.3. 148.4. 148.5. 148.6. 148.7. 148.8. 148.9. 149.0. 149.1. 149.2. 149.3. 149.4. 149.5. 149.6. 149.7. 149.8. 149.9. 150.0. 150.1. 150.2. 150.3. 150.4. 150.5. 150.6. 150.7. 150.8. 150.9. 151.0. 151.1. 151.2. 151.3. 151.4. 151.5. 151.6. 151.7. 151.8. 151.9. 152.0. 152.1. 152.2. 152.3. 152.4. 152.5. 152.6. 152.7. 152.8. 152.9. 153.0. 153.1. 153.2. 153.3. 153.4. 153.5. 153.6. 153.7. 153.8. 153.9. 154.0. 154.1. 154.2. 154.3. 154.4. 154.5. 154.6. 154.7. 154.8. 154.9. 155.0. 155.1. 155.2. 155.3. 155.4. 155.5. 155.6. 155.7. 155.8. 155.9. 156.0. 156.1. 156.2. 156.3. 156.4. 156.5. 156.6. 156.7. 156.8. 156.9. 157.0. 157.1. 157.2. 157.3. 157.4. 157.5. 157.6. 157.7. 157.8. 157.9. 158.0. 158.1. 158.2. 158.3. 158.4. 158.5. 158.6. 158.7. 158.8. 158.9. 159.0. 159.1. 159.2. 159.3. 159.4. 159.5. 159.6. 159.7. 159.8. 159.9. 160.0. 160.1. 160.2. 160.3. 160.4. 160.5. 160.6. 160.7. 160.8. 160.9. 161.0. 161.1. 161.2. 161.3. 161.4. 161.5. 161.6. 161.7. 161.8. 161.9. 162.0. 162.1. 162.2. 162.3. 162.4. 162.5. 162.6. 162.7. 162.8. 162.9. 163.0. 163.1. 163.2. 163.3. 163.4. 163.5. 163.6. 163.7. 163.8. 163.9. 164.0. 164.1. 164.2. 164.3. 164.4. 164.5. 164.6. 164.7. 164.8. 164.9. 165.0. 165.1. 165.2. 165.3. 165.4. 165.5. 165.6. 165.7. 165.8. 165.9. 166.0. 166.1. 166.2. 166.3. 166.4. 166.5. 166.6. 166.7. 166.8. 166.9. 167.0. 167.1. 167.2. 167.3. 167.4. 167.5. 167.6. 167.7. 167.8. 167.9. 168.0. 168.1. 168.2. 168.3. 168.4. 168.5. 168.6. 168.7. 168.8. 168.9. 169.0. 169.1. 169.2. 169.3. 169.4. 169.5. 169.6. 169.7. 169.8. 169.9. 170.0. 170.1. 170.2. 170.3. 170.4. 170.5. 170.6. 170.7. 170.8. 170.9. 171.0. 171.1. 171.2. 171.3. 171.4. 171.5. 171.6. 171.7. 171.8. 171.9. 172.0. 172.1. 172.2. 172.3. 172.4. 172.5. 172.6. 172.7. 172.8. 172.9. 173.0. 173.1. 173.2. 173.3. 173.4. 173.5. 173.6. 173.7. 173.8. 173.9. 174.0. 174.1. 174.2. 174.3. 174.4. 174.5. 174.6. 174.7. 174.8. 174.9. 175.0. 175.1. 175.2. 175.3. 175.4. 175.5. 175.6. 175.7. 175.8. 175.9. 176.0. 176.1. 176.2. 176.3. 176.4. 176.5. 176.6. 176.7. 176.8. 176.9. 177.0. 177.1. 177.2. 177.3. 177.4. 177.5. 177.6. 177.7. 177.8. 177.9. 178.0. 178.1. 178.2. 178.3. 178.4. 178.5. 178.6. 178.7. 178.8. 178.9. 179.0. 179.1. 179.2. 179.3. 179.4. 179.5. 179.6. 179.7. 179.8. 179.9. 180.0. 180.1. 180.2. 180.3. 180.4. 180.5. 180.6. 180.7. 180.8. 180.9. 181.0. 181.1. 181.2. 181.3. 181.4. 181.5. 181.6. 181.7. 181.8. 181.9. 182.0. 182.1. 182.2. 182.3. 182.4. 182.5. 182.6. 182.7. 182.8. 182.9. 183.0. 183.1. 183.2. 183.3. 183.4. 183.5. 183.6. 183.7. 183.8. 183.9. 184.0. 184.1. 184.2. 184.3. 184.4. 184.5. 184.6. 184.7. 184.8. 184.9. 185.0. 185.1. 185.2. 185.3. 185.4. 185.5. 185.6. 185.7. 185.8. 185.9. 186.0. 186.1. 186.2. 186.3. 186.4. 186.5. 186.6. 186.7. 186.8. 186.9. 187.0. 187.1. 187.2. 187.3. 187.4. 187.5. 187.6. 187.7. 187.8. 187.9. 188.0. 188.1. 188.2. 188.3. 188.4. 188.5. 188.6. 188.7. 188.8. 188.9. 189.0. 189.1.

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
- índice diastasa según Strömberg
- HMF
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 USP 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

DM 25%

Para la importación de este producto desde la Argentina, es cálido actualmente 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 volumen, 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 DOLARES ALCANANES

PAIS	1983		1984		1985		1986	
	CANT	VALOR	CANT	VALOR	CANT	VALOR	CANT	VALOR
<u>IMPORTACIONES DE</u>								
<u>TOTALES:</u>	66385	166850	73950	161552	78771	191414	87123	192761
CEE:	1278	8401	1987	11052	1320	8247	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	930	2973	393	1340
TURQUIA	1095	4152	1328	4759	460	2150	1917	7770
URSS	3722	7460	10275	19725	11929	23026	5924	10442
CHECOSLOVAQUIA	833	2491	1657	4943	2452	6050	1140	3436
HUNGRÍA	2648	6504	4296	9585	3424	9022	4052	10526
ROMANIA	1513	4105	2033	4505	1804	4540	625	1873
BULGARIA	1511	4665	1106	3042	701	1711	1103	2671
OTROS	534	2037	147	571	41	177	51	274
CANADA	1111	1125	1141	1117	114	411	41	177
MEXICO	16092	43780	21459	41164	10039	41033	25431	53303
GUATEMALA	1368	3998	1720	5029	1265	4115	1617	4111
BELIZE	35	106	-	-	-	-	-	-
HONDURAS	248	623	233	549	-	-	-	-
EL SALVADOR	1857	4492	1500	3721	1101	2553	1153	2340
COSTA RICA	148	405	177	428	138	360	-	-
CUBA	1556	3587	2482	5349	3138	6934	2161	4155
HAITI	50	130	-	-	-	-	-	-
REPUBLICA DOMINICANA	66	178	-	-	-	-	-	-
CHILE	1219	2940	1143	2709	1776	4274	1036	2126
URUGUAY	1231	2590	1121	2501	1321	2938	2097	3935
ARGENTINA	5688	14416	4256	10493	11141	24013	10386	20776
CHINA	16773	35925	9724	21649	7359	17915	17786	33435
AUSTRALIA	1675	3531	819	1899	3122	6503	3759	7040
NUOVA ZELANDA	332	1246	230	913	948	3192	1471	4825
POLONIA	-	-	2361	5841	3640	6253	751	2251
<u>EXPORTACIONES</u>								
<u>TOTALES:</u>	9409	39108	10378	40577	13926	55100	16120	63594

FUENTE: OFICINA FEDERAL DE ESTADISTICAS



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

STUCK & ELLBECK GMBH
PIEKHUFEN 5
2000 HAMBURG 11
TELEF.: (040) 362466
TELEX : 214853 SEHAM D

JESSEN & JESSEN
LANGE MUEHREN 9
2000 HAMBURG 1
TELEF.: (040) 3014-1
TELEX: 2162139 JEE D

HERMANN KENNE
TEILFELD 8
2000 HAMBURG 11
TELEF.: (040) 366563
TELEX : 213417 KENNE 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

MIXER, 2000 A. CO. 11 ROIT-ENTOUR
OCT-WEST-977. 04
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) 781666
TELEX : 2163568 CGH D

PITTREX GMBH
WANDSBEKER ZOLLSTR. 15-17
2000 HAMBURG 70
TELEF.: (040) 6829991
TELEX : 2165246 LIME C

RESOLUCION N° 221/85 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° 12.284, 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, higiene y seguridad ali-
mentaria, y a la clasificación comercial y técnica de la mis-
ma, de orden 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	Equivalencia en la Escala técnica PFCE		
Blanco agua	1	a	5 mm
Extra blanco	5	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	mas	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,
además de la firma exportadora, marca y número correspondien-
te al turno 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° - El presente Decreto, la Dirección Nacional de Fiscalización y
Comercialización Ganadera, a través del Servicio Nacional de Laboratorios de
Productos Ganaderos, y los organismos nacionales, celebrarán convenios
complementarios, necesarios para reglamentar el cumplimiento de la presente Reso-
lución.

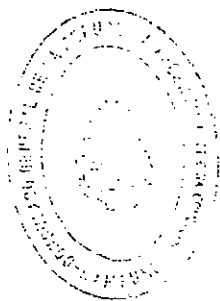
Consulado General
de la
República Argentina

OFICINA COMERCIAL

An der Alster 17
2000 Hamburg 1
Tel. 24 65 28/29
Telex: 2113825 OFCO d

PELO DE CONEJO DE ANGORA

Mayo, 1987



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

El pelo de conejo de angora se utiliza para la fabricación de tejidos.

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 corresponda 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 China, lo que ha ocasionado una gran dependencia de este país, ocurriendo 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 PIEL DE CORDERO DE ANGORA

PERIODO: MARZO 1983

ARANCEL: 15%

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	236	9449	233	10598
CHILE	38	754	28	1044	9	382
SUDIA	8	299	5	100	16	1032
HUNGRIA	6	176	16	415	10	572
CHINA	350	8469	252	1170	136	5786
CHILE	2	136	11	561	49	2262
SUDAFRICA	3	43	1	-	-	-
ARGENTINA	2	(62)	16	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. Saatfhoff 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
tel. 040-411031
tlx. 211850

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



32/0335

Borsten und Tierhaare, Export, Import und Großhandel

siehe auch:

320031 Textilrohstoffe, Import

320395 Borsten- und Tierhaarezurichtereien

- 6809 Bechhofen
Abraham & Sohn OHG, Fritz, Rollnersdorfer Weg 1
T (09322) 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

► 2000 Hamburg

Hans W. B. Fenck

Am Allen Schloßhof 12-16
Postfach 930245, 2102 Hamburg 93
Telefon (0 40) St.-Nr. 75 16 59
Tele. C 163411

- Kausche, Rudolf, Im Kirchacker 14, -Lannenkirch
T (07626) 7224
- 3012 Langenhagen
Wittig, Heinz, Emil-von-Behring-Str 50 T (0511) 733342
- 6621 Langfurth, Mittelfr.
Daubler, Friedrich, Schulfeldweg 5, Oberkermath-
hen T (09856) 508
- Lechner, Fritz, Streulgasse 11, -Oberkermath-
hen T (09856) 506
- 8000 München
Salzmann KG, Odeonsplatz 12, -22 T (089) 297342
- 6374 Steinbach (Taunus) -
Heinrich, Joh. Wilhelm, Bahstr 15 T (05171) 71157
- 7000 Stuttgart
Hessenberger, Robert, Unterbach 7, -1 T (0711) 462794
- 5600 Wuppertal
Brunker, Hedwig, Heinstr 115, -1 T (0202) 760665

32/0395

Borsten- und Tierhaarezurichtereien

siehe auch:

320395 Borsten und Tierhaare, Export, Import und Großhandel

320397 Borstentastkerstoffe, Bürstenrohstoffe

- 8702 Altenheim
Seitz KG, Fritz, -Unteraltentheim T (09207) 265
Pinselhaarezurichterei
- 2933 Becken
Horn & Co. KG, Max, Zwergerweg 1 (04244) 235
- 3559 Burgwedel
Holmüller KG, Felix, Steinweg 35, -Wiesefeld
T (05451) 8339
- 6601 Dandeln z. Forst
Gottler KG, Ludwig, Erdmüller Str 23, -Großharten-
brunn T (01765) 279
- Brosig, Karl, Ringweg 3, -Großhartenbrunn
T (09855) 579 Pinselhaarezurichterei
- 3004 Daxstedt
Müller KG, Leonard, Großhener Str 38
T (0511) 2216 Pinselhaarezurichterei
- 5601 Dürwangen, Mittelfr.
Falk, Heinrich, Am Sportplatz 2, T (09855) 211

- Karl, Emil, Tordallensch. T T (09856) 209 Pinsel-
haarezurichterei
- Mack, O., Althausstr 9 T (09856) 233
- Mayer & Sohn, Alois, Gehlplöcher Str 3
T (09856) 204 Pinselhaarezurichterei
- Seitz, Bernhard, Kapellenweg 6 T (09856) 234 Pi-
selhaarezurichterei
- Ströbel, Robert, Thumstr 11 T (09856) 257
- 3501 Espenau
Kump KG, Georg, Hehenkirchener Str 21, -Mo-
schehof T (05673) 7911
- Kump, W. & H., Hahndorfer 40, -Monchehof
T (05673) 2115
- 1805 Fichtelbrunn
Fischer, Karl, Spinnweg 1, -Fichtelbrunn

- 7124 Filderstadt
Holt, Götter, Klingenstr 13 T (0714) 771217
- 6510 Furth
Dellner & Co. KG, Gerd, Friedrichstr 17 T (0911) 774994 Pinselhaarezurichterei
- 2214 Hohenlockstedt
Luch & Co., Johannes, Bettneststr, Wilhelmstra-
ße 1 (01626) 7291
- 3152 Hede
Klingner, Robert, Am Kolbachstr 2 T (05172) 6337
- 2210 Hohen
Haupt, Udo, Fehndorfer Str 135 T (04831) 75513
- 6821 Landstuhl, Mittelfr.
Pron & Sohn, August, Hauptstr 34 T (06362) 116
Pinselhaarezurichterei
- 6314 Laubach
Fitz, Berth, -Str 21, -Münster T (05405) 1410
- 2642 Lohr
Bauer & Sohn, Margarete, -T (04442) 3576
- 6226 Lorch
Vollersdorff & Co. KG, Alte Burg, -Wollmer-
scheid T (09475) 991
- 6091 Schopfloch
Graum KG, Friedrich & Wilhelm, Friedrichstr 10
T (09857) 272
- 3545 Volkmarshausen
Kump GmbH, Karl H., Am Stadbruch T (05693) 291
- 3324 Wendeburg
Erluth & Sohn KG, Gustav, Celler Str 17
T (05301) 5275
- 6102 Wundtshof
Kraußholz, Anny, Hohen Götchen 11 T (03302) 2179 Pinselhaarezurichterei

BRASIL

2634

12 JUN 1987

JUN 12 87 17:36

CP

21130CFI AR

21130CFI AR

21130CFI AR

DE OFICINA COMERCIAL EN RIO DE JANEIRO

NR 147

12.6.87

FAVOR RETRANSMITIR A CONSEJO FED. INVERSIONES TX 21130 CFI AR

ATTE. ING JUAN JOSE CIACERA

SUS TELEX 303 Y 324, REF: CRECSWNEA PROSALEN.

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 CACEL)
- 2) HUEVOS FRESCOS DE GALLINA PARA CONSUMO TAB 04.05.01.02
PRODUCTO NEGOCIADO, TRIBUTA 4,95 % EN LA IMPORTACION
PRECIO MAYORISTA: CAJA 30 DOC - CZ 750,00 (VLS 21)
IMPORTADORES:
IMP. EXP. SANTO ANTONIO LTDA. TEL. (0512) 42-7500
- 3) MIEL DE ABEJAS TAB 04.00.00.00
PRODUCTO NEGOCIADO, TRIBUTA 14,85 % EN LA IMPORTACION
PRECIO SECTOR IMPORTADOR = SIN COTIZACION
IMPORTADORES:
LACESA - IND. DE LATICIOS S/A TX. (311) 23673 LACA BR
BANTHADE CIA. DE COM. INTERNACIONAL TX. (051) 1522 BANT BR
AURORA IND. E COM. DE PRODS. ALIM. LTDA. TX. (011) 22216 ALEM BR
PRODS. ALIM. CORSETTI S/A IND. E COM. TX. (054) 2157 PACO BR
- 4) ARROZ BLANQUEADO TAB 10.00.03.00
PRODUCTO NEGOCIADO, EXCENTO DE DERECHOS HASTA 60.000 TONS
PASADO ESA COTA TRIBUTA 24,75 % DERECHO IMPORTACION
PRECIO SECTOR IMPORTADOR: SIN COTIZACION
PRECIOS MAYORISTA: TIPO 3 AGULHINHA CZ 500,00 (VLS 10,1) BOLSA
60 KGS.
PRECIOS PAFOS AL PRODUCTOR: TIPO 3 CARILLO CZ 500,00 (VLS 10,4) BOLSA
IMPORTADORES:
IND. DE ARROZ S/A TX. (011) 22216 ALEM BR
IND. DE ARROZ S/A TX. (011) 22216 ALEM BR

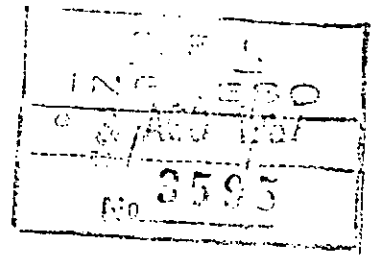
COPIACIONES SOLO OBTENIBLES CON MAYORES ESPECIFICACIONES, CONTACTAR IMPORTADORES:	
CORBETTA S/A IND. E COM.	TX. (051) 2050 CORB BR
HAAS S/A IND. E COM.	TX. (047) 3410 HCAL BR
PAQUETA CAL;ADOS LTDA.	TX. (051) 2477 PAQT BR
S/A CORTUME CARIUCA	TX (021) 32497 CCAR BR

- 6) MADERA MACHINBRADA TAB 44.13.02.01
PRODUCTO NEGOCIADO, TRIBUTA UN 21 0/0 DERECHO IMPORTACION
OFERTAS DIRIGIRLAS A:
IMPORTADORES:
HICKMANN IND. DE MADEIRAS LTDA. TEL. (0512) 42-8744 ✓
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) 474-1389
- 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) 33640 TU
MADEPRADO S/A IND. MADEIREIRA TX. (0542) 335 EXS
- 9) MADERA CONTRACHAPADA DE PINO TAB 44.15.02.00
PRODUCTO DE IMPORTACION SUSPENDIDA (CIRC CACEX 172)
- 10) COSECHADORAS AUTOPROPULSADAS TAB 84.25.01.01
SOLO ESTAN NEGOCIADAS, CON EXCEPCION DERECHOS IMPORTACION
LAS COSECHADORAS PARA GRANOS Y CEREALES (PROTOCOLO B. DE
CAPITAL)
IMPORTADORES:
EMPRESA BRAS. DE PESQ. AGROP. TX. (061) 1620 EBPA B
SECRET. DE AGRICULTURA E ABAST. TX. (0482) 167 SEIA B

LAYUS - AMURUSU

15J55SECIO AR
2130J69CLAR UR17
2116UCFI AR
13055SECIO ARNNMM

[illegible]



1404+

1404-

31100011 AR

FECHA: 31/8/87

ING. JUAN JOSE CIACERA - SECRETARIO GENERAL
CONSEJO FEDERAL INVERSIONES-ARGENTINA

TELEX ENBRAPA SEDE 6457 DE 31JUL87

RESEU TELEX 344 APRAZOS COMUNICAR PREÇOS COLHEEDORAS CEREAIS
CATEGORIAS DE 90 ET 120 CV A NIVEL FABRICANTES COMO SEQUE:

MARCA	MODELO	TIPO	PREÇO FOB FABRICA CZS (X)
NEW HOLLAND	8040	PLATAFORMA 3,95M P/TRIGO	1.280.183
POT 120CV	-	PLATAFORMA PARA MILHO	314.884
MASSEY FERGUSON	1630	PLATAFORMA 3,22M P/ARROZ	803.176
POT. 80CV			
110CV	3640	PLATAFORMA 3,50M P/ARROZ	867.065
123CV	5650	PLATAFORMA 3,60M P/ARROZ	1.051.415
-	-	PLATAFORMA MILHO 3 LINHAS	320.000
IDEAL, 110CV	1170DS	PLATAFORMA 3,75M	755.300
120CV	1175DS	PLATAFORMA 4,20M	853.056
SEC 120CV	0200	PLATAFORMA 4,20M P/ARROZ	1.200.000

(X) PREÇOS POSTO FABRICA, PARA VAREJO, ACHISSEN CUSTOS DE
TRANSPORTE.

OUTRAS INFORMAÇÕES PODER SER OBTIDAS DIRETAMENTE SINCIPAL EM
SAO PAULO-SP (TELEX 011-21217 SISP-PR OU TELEFONE 011-374.0044) PT

SUS PAULO GALVAO - CHEFE GABINETE PRESIDENTE ENBRAPA.

ZEZEN
NUNO
115
01207450PA BR
0006

JUL 31 87 22:05

ATTO F VA TRAFUGO NE RECIBE AR

CANADA

EXPEDIENTE N°

Agregado 1°

23, ABR 1987

1786

RECDA

21180011 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).

1984 TOTAL	2.022 UNIDADES	138.917 MILLS DEL CAN
EEUU	2.012	138.445
ROMANIA	9	252
REP FED ALEM	6	202
1985 TOTAL	1.615	130.108
EEUU	1.600	129.416
REP FED ALEM	13	597
AUSTRALIA	1	49
1986(1) TOTAL	2.883	178.229
EEUU	2.757	171.374
REP FED ALEM	102	5.857
ITALIA	12	704

(1) LAS CIFRAS DE 1986 INCLUYEN LAS COMBINADAS NO-AUTOPRULSADAS, 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 PRIVATIVAS DE SU COMERCIO. NO OBTANTE PUEDEN OBTENER UNA
IDEA DE LOS PRECIOS INDICATIVOS PROMEDIO ESTADISTICOS POR PRINCIPALES
ORIGENES DE LAS CIFRAS SUMINISTRADAS.

DADO QUE PRINCIPAL ABASTECEDOR DE ESTE TIPO DE MAQUINARIA AGRICOLA A
CANADA ES EEUU, SUGIERO OBTENGA DE LAS CONSEJERIAS EN DICHO PAIS LAS
COTIZACIONES DE LOS PRODUCTORES ESTADOUNIDENSES.

ATENTAMENTE,
ALFREDO ALCORTA,
MINISTRO CONSEJERO ECONOMICO Y COMERCIAL
EMBAJADA ARGENTINA- OTTAWA-CANADA
NUESTRO TX 053 3256 ECONEMBAR OTT

21180011 AR
ECONEMBAR OTT

RECEIVED
SECRETARÍA DE ECONOMÍA
1987
ABR 23

EXPEDIENTE N°

Agregado N°

821

30 ABR 1987
FECHA

21180CFI AR
ECONEMBAR OTT

21180CFI AR
ECONEMBAR 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 FOB RUMANIA PARA COMBINADA AUTOPROPULSADA MARCA U PERKINS, CON CABINA SIN AIRE ACONDICIONADO NI ACCESORIOS=CILINDRO DE 57 PULGADAS=CON UN HEATHER DE 12 PIES DE PICK UP: CAN \$ 41.110,00 (OFRECIENDOSE HASTA UN 23 O/O DE DESCUENTOS EN LA ACTUALIDAD).

B) MASSEY FERGUSON= CILINDRO DE 50 PULGADAS= CON TODOS LOS OPCIONALES= AL CONSUMIDOR: CAN \$ 94.557,00 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

21180CFI AR
ECONEMBAR U

COREA DEL SUR

SEUL, 15/07/87

A : ING. JUAN JOSE CIACERA
SECRETARIO GENERAL DEL CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES
DE : CONSEJERIA ECO. SEUL - COREA

REF. EX. NAL. 280

RESUMEN INFORMACION PRECIO Y ESTADISTICA DE INFORMACION MERCADO REMI-
TIDA POR NOTA :

1. PRECIOS

ORIGEN	PRECIOS(USD)/CBM	CONDICION
EE.UU.	78	CIF
CANADA	58	CIF
CHILE	50-51 (1)	CIF
N.ZELANDIA	52	CIF

C.F.I.
INGRESO
15 JUL 1987
No 8265

SEGUN ENBAJADA CHILE PRECIO ENTRE 50 Y 55 USD/CBM CIF.-

2. IMPORTACION DEL AÑO 1986

4403.0201 CEDAR

4403.0203 RED PINE

PAIS	CANTIDAD(MT)	VALOR(USD)
JAPON	3.055	901.675
CANADA	4.259	633.154
EE.UU.	136.820	17.647.400
TOTAL	144.144	19.182.272

PAIS	CANTIDAD(MT)	VALOR(USD)
EE.UU.	42	4.854
OTROS	105	11.250
TOTAL	147	16.104

4403.0202 ORIGIN PINE

4403.0299 OTROS(SAWLOGS N VE-
ALPH LOGS, OT CONFIRMEDS SPECIES)

PAIS	CANTIDAD(MT)	VALOR(USD)
CANADA	124.655	7.761.554
EE.UU.	1.337.137	110.091.008
CHILE	2.777	177.013
N.ZELANDIA	14.733	925.365
OTROS	3.833	275.385
TOTAL	1.485.355	127.241.003

PAIS	CANTIDAD(MT)	VALOR(USD)
JAPON	21	8.204
THAILANDIA	22	1.901
CANADA	5.451	400.215
EE.UU.	20.138	2.072.314
CHILE	446.676	26.631.339
CAMERON	41	27.414
N.ZELANDIA	70.314	4.305.534
OTROS	7.730	538.679
TOTAL	550.393	34.064.480

EGIPTO

10

1231

1101/580 101-2 110 07033.1

PRECIO/GRM	REPORTE	LIBRO	PRECIOS EN L.E.	CONSUMO/GRM
2000 400 (20)	45,02	47,51	2,17	
2000 200 (10)	48,02	50,53	4,02	
2500 2500 (0)	02,09	04,41	11,80	

CO. CONTIENDO DE UNOS GRASA DE 2,3-3 0/0
1055 = C.E. (EN EL MERCADO LIBRE)

[illegible]

RECEIVED

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

ESPAÑA

NOTICIAS E INFORMACIONES VIA RCA TELEX 255130, MARQUE CATALOGO.

21100
27415 Madrid E

DE COMEC MADRID

A: SECRETARIO GENERAL CONSEJO FEDERAL INVERSIONES. AT. ING: CIACERA. IX. 21100 CFI AR 12/6/87

PR 100 D). SOS TX. 299 Y 325. SOLICITADA FUE REMITI-
DA SECIO POR IX. 151 DE FECHA 8/1/87 PARA SU RETRANSMISION, CUYO
TEXTO SE REPRODUCE NUEVAMENTE:

1.- OPERADORES INFORMAN QUE DESDE HACE 10 DIAS NO RECIBEN COTI-
ZACIONES DE ARGENTINA.

ALFELIA HA RECIBIDO ULTIMA COTIZACION DE HACE TRES SEMANAS -
US\$. 900 CARGO VALENCIA PARA 34 BLANCA. MIEL ESPANOLA

GRANEL MAYORISTA 175/180 PESETA KILO (US\$. 1,41/1,45 KGS.).
JATRE SORAJES RECIBIO OFERTA A US\$. 840 CONDICIONES IDEM

ANTERIOR.

2.- RUEGO REPRODUCIR EL MISMO TEXTO AL CONSEJO FEDERAL DE INVER-
SIONES T. NO. 21100 CFI - ATT. J.J. CIACERA - REF. NO. 299
CUECE DEB PREVALER. (GARCIA).

27415 Madrid E

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

ESTADOS UNIDOS

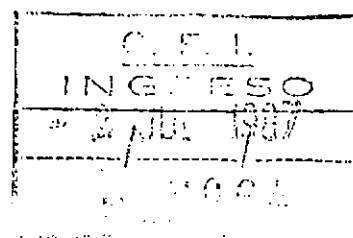
*Embajada
de la
República Argentina*

Consejería Económica

Washington, D.C., 17 de junio de 1987.-

Nº 501
A.98

Ing. Juan Ciacera
Consejo Federal de Comercio
Washington, D.C.
Estados Unidos

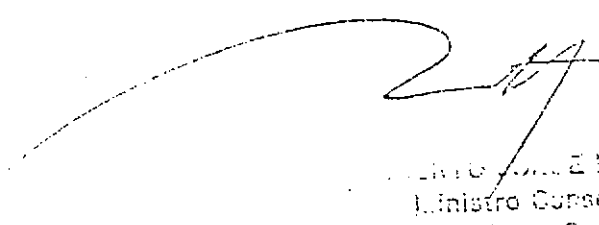


De mi consideración:

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 169 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.


Roberto José Frías
Ministro Consejero
Comercio y Comercio Exterior

EL/ge.

LISTA PERMANENTE

FECHA: 2-7-87

TARIFF SCHEDULES OF THE UNITED STATES ANNOTATED (1987)

Page 1-72
1 - 10 - A
155.35 - 155.75

SCHEDULE 1. - ANIMAL AND VEGETABLE PRODUCTS Part 10. - Sugars, Cocoa; Confectionery

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)	6.6c 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 or 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. x 1/ 25 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		
155.50	00	Maple sugar.....	Lb.....	Free		5c 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. (1)	2c per lb.
155.65	00	Dextrose sirup.....	Lb.....	1.6c per lb.	Free (E) 0.5c per lb. (1)	2c per lb.
155.70		Honey.....	Lb.....	1c per lb.	Free (E,I)	3c per lb.
	20	Packaged for retail sale.....	Lb.....			
		Other:				
	40	Extra light amber and lighter.....	Lb.....			
	60	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.....	ad val. 2/ 3/	Free (A,E,I)	20% ad val.
	20	High fructose sirup derived solely from starches....	Lb.....			
	40	Other.....	Lb.....			

(1) - Suspended. See general headnote 3(5).

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 958.10 in part 3, Appendix to the Tariff Schedules.

3/ Certain sugar derived from sugar cane or sugar beets subject to quota. See items 958.10 and 958.15 in part 3, Appendix to the Tariff Schedules.

Table 1. TSUSA Commodity by Country of Origin—Continued

Source: Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce. 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 are as follows: 1—country of shipment, country of origin unknown; 2—items imported under Tariff Provision 807.01; 3—items imported under Tariff Provision 806.20; and 4—items imported under the Generalized System of Preferences provisions of the Trade Act of 1974; 5—Certified Hand-Loomed and Folklore Products; 6—Foreign Trade Zone Privileged status; and 7—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											
040100	1 467 200	-	-	-	-	PHIL R	10 056 597	-	-	-	-
4 MOZAMBQ	17 545 760	-	-	-	-	4 PHIL R	5 981 349	-	-	-	-
4 MALACAS	23 912 379	-	-	-	-	AUSTAL	300 189 657	-	-	-	-
RP S AF	111 275 720	-	-	-	-	4 OPAC IS	64 765 512	-	-	-	-
SWAZLND	2 094 400	-	-	-	-	4 SCHALIA	10 783 305	-	-	-	-
4 SWAZLND	33 059 120	-	-	-	-	4 INZANIA	12 561 589	-	-	-	-
2MSAFRE	601 200	-	-	-	-	MAHRI	14 510 273	-	-	-	-
4 INZANIA	29 952 450	-	-	-	-	4 MAHRI	12 529 896	-	-	-	-
4 MAHRI	78 172 860	-	-	-	-	4 MOZAMBQ	20 950 213	-	-	-	-
OTH CTY	155 210 151	-	-	-	-	RP S AF	204 405 304	-	-	-	-
TOTAL	4 763 020 574	-	-	-	-	1 RP S AF	14 639 057	-	-	-	-
						4 SWAZLND	34 412 042	-	-	-	-
						OTH CTY	234 855 453	-	-	-	-
						TOTAL	2 098 580 233	-	-	-	-
1555000 MAPLE SUGAR											
CANADA	455 055	748	748	748	LB						
OTH CTY	2 720	8	8	8							
TOTAL	457 775	756	756	756							
1555500 MAPLE SIRUP											
CANADA	14 550 532	19 189	19 186	19 180	LB						
OTH CTY	40 600	55	55	55							
TOTAL	14 591 132	19 243	19 243	19 245							
1555500 DEXTROSE											
NETHLOS	841 715	284	284	316	LB						
FRANCE	21 545 045	3 414	3 414	4 654							
FR GERM	652 155	157	157	185							
SWITZD	214 732	141	141	160							
SPAIN	433 454	75	75	85							
4 YONGSV	476 528	18	18	21							
OTH CTY	908 234	235	235	272							
TOTAL	25 112 254	4 375	4 375	5 216							
1555500 DEXTROSE SIRUP											
FRANCE	212 775	145	145	170	LB						
OTH CTY	312 775	65	65	83							
TOTAL	1 140 140	209	209	253							
1557000 HONEY											
CANADA	37 025 150	13 801	13 801	13 808	LB						
ITALY	34 723 772	11 000	10 000	10 152							
CHINA	451 051	166	166	159							
4 MONTAL	551 331	276	276	310							
4 SALVAD	1 024 575	337	337	351							
4 SALVAD	755 045	241	241	261							
4 HONDURA	942 262	255	255	299							
4 DOM REP	394 120	151	151	174							
4 DOM REP	1 127 757	349	349	377							
4 DOM REP	1 551 555	352	352	435							
4 DOM REP	31 371 271	9 222	9 222	10 628							
4 DOM REP	51 152	51	51	102							
4 DOM REP	63 113	115	115	130							
4 DOM REP	371 132	240	240	265							
4 DOM REP	2 124 578	635	635	674							
4 DOM REP	431 574	174	174	175							
4 DOM REP	27 551 155	6 423	6 423	7 490							
4 DOM REP	655 173	235	235	270							
4 DOM REP	6 731 892	2 036	2 036	2 225							
4 DOM REP	87 103	172	172	177							
4 DOM REP	87 103	365	365	421							
TOTAL	155 240 245	45 054	45 054	49 423							
1557000 HIGH FRUCTOSE SIRUP DERIVED SOLELY FROM STARCHES											
CANADA	455 055	45 055	45 055	45 055	LB						
4 CANADA	1 771 124	184	184	184							
OTH CTY	2 552 213	172	172	172							
TOTAL	457 902 117	45 311	45 311	45 311							
1557000 HIGH FRUCTOSE SIRUP DERIVED SOLELY FROM STARCHES											
CANADA	455 055	45 055	45 055	45 055	LB						
4 CANADA	1 771 124	184	184	184							
OTH CTY	2 552 213	172	172	172							
TOTAL	457 902 117	45 311	45 311	45 311							

IMPORTADORES ESTADOUNIDENSES DE MIEL

AMERICAN MERCANTILE CO
2450 First Ave. South
Seattle, Washington 98134
Tel: (206) 624-6141
Telex: 32-8431

BARKMAN HONEY CO.
P.O. Box 123
Hillsboro, Kansas 67063
Tel: (316) 947-2328

BEE INDUSTRIES
Valley Honey Association
P.O. Box 1241
Stockton, California 95201
Tel: (209) 464-4714

BEEBE CO.
244 California St.
San Francisco, CA 99411
Tel: (415) 421-5362
Telex: 278262

GREAT HEALTH
2663 Saturn St.
Esca, California 92621
Tel: (714) 996-8600

MARIN 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

BEE NATURAL HONEY COMPANY
28400 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) 428-9027

SUN COUNTRY HONEY CO.
800 Rankin Rd.N.E.
Albuquerque, NM 87107
Tel: (505) 345-8401

ROSENBLUM & SONS
P.O. Box 1944
S. Hackensack, NJ 07606
Tel: (201) 935-6700
Telex: 133373

FARRIS COMPANY INC.
P.O. Box 123
Springfield, NJ 07081
Tel: (201) 379-1360
Telex: 232005

Esta lista es solamente informativa y no debe ser tomada como
recomendación de Jao-Farmas

TARIFF SCHEDULES OF THE UNITED STATES ANNOTATED (1987)

SCHEDULE 2. - WOOD AND PAPER; PRINTED MATTER Part 1. - Wood and Wood Products

Page 2-6

2 - 1 - B

202.01 - 202.09

Item	Stat. Sec. 118	Articles	Units of Quantity	Rates of Duty		
				1	Special	2
		<p>(b) <u>Softwood</u>: Wood from trees of coniferous species (order Coniferales).</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>				
202.01		Lumber, rough, dressed, or worked (including softwood flooring classifiable as lumber, but not including siding, molding, and hardwood flooring):				
		Softwood:				
		Spruce (<i>Picea</i> spp.).....		Free		\$4 per 1000 ft., board measure
	20	Rough.....	S. ft.			
	40	Dressed or worked.....	Mbd. ft.			
202.05		Pine (<i>Pinus</i> spp.):				
		Eastern white pine (<i>Pinus strobus</i>) and red pine (<i>Pinus resinosa</i>).....		Free		\$1 per 1000 ft., board measure
	20	Rough.....	Mbd. ft.			
	40	Dressed or worked.....	Mbd. ft.			
202.09		Other pine.....		Free		\$4 per 1000 ft., board measure
		Lodgepole pine (<i>Pinus contorta</i>):				
	20	Rough.....	Mbd. ft.			
	40	Dressed or worked.....	Mbd. ft.			
	60	Other:				
	80	Rough.....	Mbd. ft.			
	85	Dressed or worked.....	Mbd. ft.			

TARIFF SCHEDULES OF THE UNITED STATES ANNOTATED (1987)

SCHEDULE 2. - WOOD AND PAPER, PRINTED MATTER
Part 1. - Wood and Wood Products

Page 7-9

2 - 1 - 8
202.47 - 202.66

Item	Stat. Suf- fix	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.			
	80	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	Softwood.....	M.sq.ft.			
	30	Hardwood.....	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	Drilled but not treated.....	M.bd.ft.			
	30	Other.....	M.bd.ft.			
202.53	90	Hardwood, edge-glued or end-glued, not drilled or treated.....	M.bd.ft.	Free		10% ad val.
202.54		Other.....		Free		20% ad val.
	20	Treated with creosote or other permanent wood preservative.....	M.bd.ft.			
	40	Other.....	M.bd.ft.			
202.56	00	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 strips and planks, whether or not drilled or treated: Oak (<i>Quercus</i> spp.).....	M.bd.ft.	Free		5% ad val.
202.58		Other.....		Free		5% 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.			
202.60		Other.....		3.2% ad val.	Free (A,E,I)	75-1/2% ad val.
	20	Softwood.....	M.bd.ft.			
	40	Hardwood.....	M.bd.ft.			
202.62	00	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.
202.64		Other.....		Free		5% ad val.
	20	Softwood.....	M.lin. ft.			
	40	Hardwood.....	M.lin. ft.			
202.66	00	Other.....		4.5% ad val.	Free (A,E,I)	40% 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
		Wood veneers, whether or not face finished, including wood veneers reinforced or backed with paper, cloth, or other flexible material:				
		Not reinforced or backed:				
240.00		Birch and maple.....		Free		20% ad val.
	20	Birch (<i>Betula</i> spp.).....	Sq. ft.			
	40	Maple (<i>Acer</i> spp.).....	Sq. ft.			
240.02	00	Philippine mahogany (lauan) (<i>Shorea almon</i>), baglikan (<i>Parashorea plicata</i>), red lauan (<i>Shorea negrosensis</i>), white lauan (<i>Pentacme contorta</i> and <i>P. mindanensis</i>), mayapis (<i>Shorea squamata</i>), tangle (<i>Shorea polysperma</i>) and tiaoog (<i>Shorea</i> spp.); meranti (<i>Shorea</i> spp.); red seraya (<i>Shorea</i> spp.); and white seraya (<i>Parashorea</i> spp.).....	Sq. ft.	Free		20% ad val.
240.02		Other.....		Free		20% ad val.
	20	Hardwood.....	Sq. ft.			
	40	Softwood.....	Sq. ft.			
240.04		Reinforced or backed: Decorative wood veneers, not face finished, or face finished with a clear or transparent material which does not obscure the grain, texture, or markings of the wood.....		Free		34-47% ad val.
	20	Hardwood.....	Sq. ft.			
	40	Softwood.....	Sq. ft.			
240.06		Other.....		Free		20% ad val.
	20	Hardwood.....	Sq. ft.			
	40	Softwood.....	Sq. ft.			
		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:				
240.10	00	With a face ply of Spanish cedar (<i>Cedrela</i> spp.).....	Sq. ft.	2% ad val.	Free (A,E) 3.25 ad val. (1)	40% ad val.
240.12	00	With a face ply of Parana pine (<i>Araucaria angustifolia</i>).....	Sq. ft.	5% ad val.	Free (A,E,1)	40% ad val.
240.14		With a face ply of birch (<i>Betula</i> spp.).....		5% ad val.	Free (A,E,1)	40% ad val.
	20	Panels not exceeding in any dimension 5/32 inch in thickness, 47 inches in width, and 85 inches in length.....	Sq. ft.			
	40	Other: Not face finished.....	Sq. ft.			
	60	Other.....	Sq. ft.			
240.16	00	With a face ply of European red pine (<i>Pinus sylvestris</i>).....	Sq. ft.	5.32 ad val.	Free (A,E,1)	40% ad val.

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, UNCLTY and definitions of import valuations and charges. Numeric codes: preceding country designation indicate the following: 1—country of shipment; 2—items imported under tariff provision 800.00; 3—items imported under tariff provision 800.30; and 4—items imported under the Generalized System of Preferences. Provisions of the Trade Act of 1974: 5—Certified hard lumber and foreign 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 7. WOOD AND PAPER, PAINTED MATTER—Continued											
2202540 WOOD SHINGLES AND SHAKES EXCEPT RED CEDAR						HONDURA					
CANADA	885 673	27 502	22 502	22 502	SQ	450	73	73	108		
OTH CTRY	1 577	59	59	61	3	CHILE	16 999	1 578	1 578	2 336	
TOTAL	887 250	22 560	22 560	22 564	3	N ZAL	284	155	155	230	
2202550 SOFTWOOD DOWEL RODS AND PINS PLAIN						OTH CTRY					
CANADA	2 954 308	150	150	150	LFT	423	72	72	93		
U S A	28 525 155	1 477	1 477	1 477	21	TOTAL	34 697	6 157	6 167	7 412	
HONDURA	2 726 755	119	119	119	16	2202555 PINE LUMBER, NSPT, DRESSED OR WORKED					
U S A	2 325 200	108	108	106	400	CANADA	210 514	41 844	41 844	42 186	
HONDURA	61 836 510	2 454	2 454	2 459	79	U S A	613	102	102	108	
CHINA I	2 440 977	125	125	125	21	MEXICO	4 532	1 093	1 093	1 093	
OTH CTRY	5 041 629	125	125	131	421	GUATEMALA	1 446	415	415	543	
TOTAL	105 924 507	4 629	4 629	5 122	522	HONDURA	739	393	393	460	
2202560 HARDWOOD DOWEL RODS AND PINS PLAIN						CHILE					
CANADA	10 553 252	350	350	354	LFT	20 555	3 707	3 707	4 777		
HONDURA	1 306 550	67	67	76	3	CHINA I	263	153	153	226	
BRASIL	129 504 375	175	175	188	9	N ZAL	727	560	560	695	
INDIA	10 628 010	522	522	607	22	OTH CTRY	253	91	91	160	
THAILAND	151 225 116	6 150	6 150	7 652	59	TOTAL	249 106	48 365	48 395	50 157	
SINGAPORE	25 065 493	1 559	1 559	1 564	340	2202220 LUMBER, PARANA PINE, ROUGH					
INDONESIA	54 358 551	2 895	2 895	3 297	432	BRASIL	1 241	495	495	576	
CHINA I	15 731 770	760	760	859	99	TOTAL	1 241	495	495	576	
OTH CTRY	12 044 309	161	161	194	27	2202240 PARANA PINE, DRESSED/WORKED LBR INC FLARE, EXC SIDING, MOLDING					
TOTAL	450 448 926	12 595	12 595	15 184	2 595	BRASIL	349	241	241	255	
2202530 SOFTWOOD DOWEL RODS AND PINS, ADVANCED IN CONDITION						TOTAL					
U S A	2 446 625	125	125	125	LFT	349	241	241	255		
HONDURA	217 709	14	14	15	19	2202520 LUMBER, DOUGLAS-FIR, ROUGH					
OTH CTRY	2 664 333	139	139	140	26	CANADA	127 313	28 784	28 784	37 392	
2202540 HARDWOOD DOWEL RODS AND PINS, ADVANCED IN CONDITION						TOTAL					
U S A	1 594 236	78	78	78	LFT	127 313	28 784	28 784	37 392		
OTH CTRY	521 551	65	65	65	7	2202540 LUMBER DOUG-FIR, DRESSED WRKD INCL FLARE EXC SIDING, MOLDING					
TOTAL	2 115 787	144	144	143	28	CANADA	636 103	124 209	124 209	131 570	
2202550 LUMBER, SPRUCE, ROUGH, NT INC SIDING & MOLDING						U S A					
CANADA	92 046	19 642	19 642	20 111	MSF	577	104	104	164		
U S A	57	106	106	107	26	CANADA	321	116	116	170	
CHINA I	153	67	67	67	21	OTH CTRY	422	54	54	71	
CHINA II	924	172	172	212	41	TOTAL	637 753	124 279	124 279	132 311	
OTH CTRY	206	151	151	151	1	2202560 LUMBER, FIR, ROUGH, NSPT					
TOTAL	95 616	19 838	19 838	21 111	1 035	CANADA	130 517	29 031	29 031	34 177	
2202560 LUMBER, TORRELL, DRESSED OR WRKD INCL FLOORING, EXC SIDING, MOLDING						U S A					
CANADA	16 150 025	1 137 745	1 137 745	1 206 698	MSF	629	177	177	180		
U S A	30 559	4 138	4 138	4 138	1	CHINA I	6	13	13	15	
CHINA I	100	142	142	142	18	OTH CTRY	6	13	13	15	
CHINA II	510	110	110	110	8	TOTAL	136 466	29 221	29 221	34 197	
CHINA III	275	125	125	125	30	2202570 LUMBER, FIR, DRESSED, NT WRKD INCL FLARE EXC SIDING, MOLDING NSPT					
CHINA IV	1 231	27	27	27	1	CANADA	149 421	134 507	134 507	142 072	
CHINA V	6 345	1 151	1 151	1 151	1	U S A	2 556	637	637	675	
CHINA VI	1 527	107	107	107	5	CHINA I	7 070	500	500	510	
CHINA VII	1 357	200	200	200	75	TOTAL	659 727	135 113	135 113	142 592	
TOTAL	10 193 342	1 854 465	1 854 465	1 872 845	7 934	2202580 LUMBER, HEMLOCK, ROUGH					
2202590 LUMBER, PINE, EASTERN WHITE AND RED, ROUGH						CANADA					
U S A	16 184	4 114	4 114	4 114	MSF	229 792	51 613	51 613	61 777		
CHINA I	2 496	224	224	224	500	OTH CTRY	164	40	40	47	
CHINA II	44	107	107	107	41	TOTAL	229 956	51 653	51 653	61 824	
CHINA III	44	90	90	90	39	2202590 LUMBER, HEMLOCK, DRESSED OR WRKD INCL FLOORING EXC SIDING, MOLDING					
CHINA IV	1 111	70	70	70	25	CANADA	422 101	92 417	92 417	109 073	
TOTAL	16 595	4 702	4 702	4 702	658	SPAIN	511	73	73	100	
2202600 LUMBER, PINE, WHITE RED DRESSD SHCL FLOORING, EXC SIDING, MOLDING						CHINA II					
U S A	241 143	21 152	21 152	21 152	MSF	2 153	420	420	450		
CHINA I	730	81	81	81	167	OTH CTRY	165	71	71	89	
CHINA II	1 051	419	419	419	142	TOTAL	425 440	94 442	94 442	109 114	
CHINA III	105	110	110	110	10	2202610 LARCH LUMBER, ROUGH					
CHINA IV	125	110	110	110	75	CANADA	147	110	110	127	
CHINA V	712	121	121	121	15	U S A	1 124	45	45	52	
TOTAL	362 147	21 723	21 723	21 723	22	TOTAL	1 271	155	155	179	
2202620 LUMBER, PINE, WHITE RED DRESSD SHCL FLOORING, EXC SIDING, MOLDING						2202610 LARCH LUMBER, DRESSED OR WORKED					
U S A	1 133	293	293	293	MSF	CANADA	2 117	1 179	1 179	1 271	
CHINA I	3	3	3	3	37	TOTAL	5 038	2 663	2 663	2 772	
TOTAL	1 136	296	296	296	39	2202720 LUMBER, WESTERN RED CEDAR, ROUGH					
2202630 LUMBER, PINE, WHITE RED DRESSD SHCL FLOORING, EXC SIDING, MOLDING						CANADA					
U S A	1 133	293	293	293	MSF	217 540	72 113	72 113	72 150		
CHINA I	3	3	3	3	2	OTH CTRY	287	10	10	12	
TOTAL	1 136	296	296	296	39	TOTAL	217 827	72 123	72 123	72 162	
2202640 LUMBER, PINE, WHITE RED DRESSD SHCL FLOORING, EXC SIDING, MOLDING						2202740 LUMBER, W. RED CEDAR, DRSD WRKD, INCL FLOORING, EXC SIDING, MOLDING					
U S A	1 133	293	293	293	MSF	CANADA	561 158	150 011	150 011	157 173	
CHINA I	3	3	3	3	2	U S A	265	70	70	77	
TOTAL	1 136	296	296	296	39	CHINA I	523	165	165	175	
2202650 LUMBER, PINE, WHITE RED DRESSD SHCL FLOORING, EXC SIDING, MOLDING						OTH CTRY					
U S A	1 133	293	293	293	MSF	22	7	7	8		
CHINA I	3	3	3	3	2	TOTAL	583 613	160 753	160 753	167 958	
TOTAL	1 136	296	296	296	39	2202750 LUMBER, PINE, WHITE RED DRESSD SHCL FLOORING, EXC SIDING, MOLDING					
2202660 LUMBER, PINE, WHITE RED DRESSD SHCL FLOORING, EXC SIDING, MOLDING						CANADA					
U S A	1 133	293	293	293	MSF	561 158	150 011	150 011	157 173		
CHINA I	3	3	3	3	2	U S A	265	70	70	77	
TOTAL	1 136	296	296	296	39	CHINA I	523	165	165	175	
2202670 LUMBER, PINE, WHITE RED DRESSD SHCL FLOORING, EXC SIDING, MOLDING						OTH CTRY					
U S A	1 133	293	293	293	MSF	22	7	7	8		
CHINA I	3	3	3	3	2	TOTAL	583 613	160 753	160 753	167 958	
TOTAL	1 136	296	296	296	39	2202760 LUMBER, PINE, WHITE RED DRESSD SHCL FLOORING, EXC SIDING, MOLDING					
2202680 LUMBER, PINE, WHITE RED DRESSD SHCL FLOORING, EXC SIDING, MOLDING						CANADA					
U S A	1 133	293	293	293	MSF	561 158	150 011	150 011	157 173		
CHINA I	3	3	3	3	2	U S A	265	70	70	77	
TOTAL	1 136	296	296	296	39	CHINA I	523	165	165	175	
2202690 LUMBER, PINE, WHITE RED DRESSD SHCL FLOORING, EXC SIDING, MOLDING						OTH CTRY					
U S A	1 133	293	293	293	MSF	22	7	7	8		
CHINA I	3	3	3	3	2	TOTAL	583 613	160 753	160 753	167 958	
TOTAL	1 136	296	296	296	39	2202770 LUMBER, PINE, WHITE RED DRESSD SHCL FLOORING, EXC SIDING, MOLDING					
2202700 LUMBER, WESTERN RED CEDAR, ROUGH						CANADA					
CANADA	217 540	72 113	72 113	72 113	MSF	561 158	150 011	150 011	157 173		
OTH CTRY	287	10	10	12	15	U S A	265	70	70	77	
TOTAL	217 827	72 123	72 123	72 162	22	CHINA I	523	165	165	175	
2202710 LUMBER, WESTERN RED CEDAR, DRSD WRKD, INCL FLOORING, EXC SIDING, MOLDING						OTH CTRY					
CANADA	561 158	150 011	150 011	157 173	MSF	22	7	7	8		
U S A	265	70	70	77	37	TOTAL	583 613	160 753	160 753	167 958	
CHINA I	523	165	165	175	2	2202780 LUMBER, PINE, WHITE RED DRESSD SHCL FLOORING, EXC SIDING, MOLDING					
OTH CTRY	22	7	7	8	15	CANADA	561 158	150 011	150 011	157 173	
TOTAL	583 613	160 753	160 753	167 958	22	U S A	265	70	70	77	
2202720 LUMBER, WESTERN RED CEDAR, DRSD WRKD, INCL FLOORING, EXC SIDING, MOLDING						CHINA I					
CANADA	561 158	150 011	150 011	157 173	MSF	523	165	165	175		
U S A	265	70	70	77	37	OTH CTRY	22	7	7	8	
CHINA I	523	165	165	175	2	TOTAL	583 613	160 753	160 753	167 958	
OTH CTRY	22	7	7	8	15	2202790 LUMBER, PINE, WHITE RED DRESSD SHCL FLOORING, EXC SIDING, MOLDING					
TOTAL	583 613	160 753	160 753	167 958	22	CANADA	561 158	150 011	150 011	157 173	
2202730 LUMBER, WESTERN RED CEDAR, DRSD WRKD, INCL FLOORING, EXC SIDING, MOLDING						U S A					
CANADA	561 158	150 011	150 011	157 173	MSF	265	70	70	77		
U S A	265	70	70	77	37	CHINA I	523	165	165	175	
CHINA I	523	165	165	175	2	OTH CTRY	22	7	7	8	
OTH CTRY	22	7	7	8	15	TOTAL	583 613	160 753	160 753	167 958	
TOTAL	583 613	160 753	160 753	167 958	22	2202740 LUMBER, W. RED CEDAR, DRSD WRKD, INCL FLOORING, EXC SIDING, MOLDING					
2202740 LUMBER, W. RED CEDAR, DRSD WRKD, INCL FLOORING, EXC SIDING, MOLDING						CANADA					
CANADA	561 158	150 011	150 011	157 173	MSF	561 158	150 011	150 011	157 173		
U S A	265	70	70	77	37	U S A	265	70	70	77	
CHINA I	523	165	165	175	2	CHINA I	523	165	165	175	
OTH CTRY	22	7	7	8	15	OTH CTRY	22	7	7	8	
TOTAL	583 613	160 753	160 753	167 958	22	TOTAL	583 613	160 753	160 753	167 958	
2202750 LUMBER, PINE, WHITE RED DRESSD SHCL FLOORING, EXC SIDING, MOLDING						2202750 LUMBER, PINE, WHITE RED DRESSD SHCL FLOORING, EXC SIDING, MOLDING					
CANADA	561 158	150 011	150 011	157 173	MSF	CANADA	561 158	150 011	150 011	157 173	
U S A	265	70	70	77	37	U S A	265	70	70	77	
CHINA I	523	165	165	175	2	CHINA I	523	165	165	175	
OTH CTRY	22	7	7	8	15	OTH CTRY	22	7	7	8	
TOTAL	583 613	160 753	160 753	167 958	22	TOTAL	583 613	160 753	160 753	167 958	
2202760 LUMBER, PINE, WHITE RED DRESSD SHCL FLOORING, EXC SIDING, MOLDING						2202760 LUMBER, PINE, WHITE RED DRESSD SHCL FLOORING, EXC SIDING, MOLDING					
CANADA	561 158	150 011	150 011	157 173	MSF	CANADA	561 158	150 011	150 011	157 173	

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, UNIDY and definitions of import valuations and charges. Numeric codes preceding country descriptions refer to the following: 1—country of shipment, country of origin unknown; 2—items imported under Tariff Provision 807.01; 3—items imported under Tariff Provision 808.30; and 4—items imported under the Generalized System of Preference Provisions of the Trade Act of 1974; 5—Certified Hand-Loomed and Isthmian 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					
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 2. WOOD AND PAPER, PRINTED MATTER—Continued											
Phil R	181	118	118	157	40	OTH CTRY	150	19	19	21	1
OTH CTRY	328	215	215	241	26	TOTAL	605	170	170	172	1
TOTAL	7029	2486	2486	2565	79						
2025230 LUMBER, HARDWOOD, ROUGH, NSPF						2025230 LUMBER, HARDWOOD, ROUGH, NSPF					
CANADA	14876	3088	3088	3251	164	CANADA	11494	3606	3606	3606	(2)
MEXICO	100	81	81	85	5	OTH CTRY	13	11	11	13	2
GUATEMALA	130	91	91	120	29	TOTAL	11507	3617	3617	3619	2
GUATEMALA	374	164	164	216	51						
EL SALVADOR	258	201	201	235	35	2025300 HARDWOOD LUMBER AND SIDING EDGE OR END-GLUED, N DRILL OR TREATD					
EL SALVADOR	234	190	190	193	3	CANADA	1456	990	990	990	
EL SALVADOR	1770	583	582	729	195	ECUADOR	8876	3912	3912	4744	(3)
EL SALVADOR	110	138	138	157	20	OTH CTRY	153	119	119	141	2
GUATEMALA	139	103	102	122	19	TOTAL	10530	5020	5020	5874	(3)
GUATEMALA	26430	9123	9123	14445	5322						
GUATEMALA	807	345	345	557	210	2025420 LUMBER & WOOD SIDING, NSPF, END-GLUED WOOD, NSPF, TREATED					
GUATEMALA	621	355	355	474	66	CANADA	2360	657	657	697	
GUATEMALA	133	96	96	104	6	TOTAL	2360	657	657	697	
GUATEMALA	226	76	76	104	24						
GUATEMALA	257	254	254	283	35	2025440 LUMBER & WOOD SIDING, NSPF, END-GLUED WOOD NSPF, NT TREATED					
GUATEMALA	115	106	106	106	35	CANADA	4308	1787	1787	1787	
GUATEMALA	32	52	52	57	6	4 INDONIA	866	178	178	184	57
GUATEMALA	16665	7466	7466	9498	2012	4 PHILIP	348	142	142	170	27
GUATEMALA	1452	824	824	972	147	4 CHINA T	759	575	575	620	47
GUATEMALA	17193	7518	7518	9647	2177	OTH CTRY	40	33	33	36	3
GUATEMALA	763	369	369	489	65	TOTAL	6343	2665	2665	2801	125
GUATEMALA	253	171	171	204	33						
GUATEMALA	422	341	341	454	112	2025600 HARDWOOD FLOORING, OAK, IN STRIPS AND PLANKS					
GUATEMALA	195	93	93	101	0	CANADA	1741	825	825	825	
GUATEMALA	558	331	331	423	77	SWEDEN	2106	1571	1571	1602	142
GUATEMALA	183	119	119	143	25	NORWAY	185	351	351	401	26
GUATEMALA	1065	423	423	582	153	FRANCE	52	150	150	169	18
GUATEMALA	963	438	438	627	242	FR GERM	1270	852	852	949	7
GUATEMALA	70	67	67	81	24	OTH CTRY	158	173	173	201	17
GUATEMALA	1195	482	482	578	97	TOTAL	5465	3617	3617	4011	147
TOTAL	96182	33791	33791	45174	11263						
2025620 LUMBER, HARDWOOD, ROUGH, NSPF						2025620 LUMBER, HARDWOOD, ROUGH, NSPF					
CANADA	793	793	793	955	67	CANADA	2362	1708	1708	1708	
GUATEMALA	164	164	164	173	19	SWEDEN	44	105	105	115	12
GUATEMALA	355	336	336	424	65	NORWAY	37	75	75	81	9
GUATEMALA	335	139	139	141	32	GERMANY	477	903	903	1001	147
GUATEMALA	4400	2348	2348	3147	79	OTH CTRY	41	45	45	49	4
GUATEMALA	333	131	131	173	43	TOTAL	2916	2665	2665	3007	147
GUATEMALA	67	175	175	182	25						
GUATEMALA	3025	1711	1711	2011	503	2025840 HARDWOOD FLOORING, STRIPS & PLANKS EXC MAPLE BEECH BIRCH OAK					
GUATEMALA	255	237	237	264	45	CANADA	25	78	78	78	
GUATEMALA	330	233	233	291	45	PANAMA	140	493	493	493	
GUATEMALA	554	274	274	328	73	BRAZIL	572	314	314	314	42
GUATEMALA	161	264	264	289	25	SWEDEN	107	150	150	150	17
GUATEMALA	167	265	265	292	39	NORWAY	60	133	133	133	15
GUATEMALA	544	222	222	284	61	GERMANY	45	98	98	100	12
TOTAL	14593	7275	7275	9014	1725	GERMANY	256	305	305	344	41
2025850 WOOD SIDING, RESAWN BEVEL W. RED CDR, NOT DRILL OR TREATED						NETHERLANDS	84	154	154	161	8
CANADA	226620	51453	51453	81452	37	ITALY	430	75	75	75	5
GUATEMALA	237	120	120	131	1	INDIA	61	95	95	100	10
GUATEMALA	842	350	350	420	1	THAILAND	255	680	680	741	29
GUATEMALA	392	127	127	131	1	MALAYSIA	2101	1475	1475	1595	146
TOTAL	226691	52451	52451	82605	38	INDONESIA	540	492	492	501	24
2025850 WOOD SIDING, RESAWN BEVEL NT DRILL TREATD, EX WLSH RED CDR						GUATEMALA	569	211	211	211	7
CANADA	2782	1440	1440	1440	141	PHILIP	401	240	240	270	7
TOTAL	2782	1440	1440	1440	142	OTH CTRY	114	173	173	173	10
2025850 WOOD SIDING, RESAWN BEVEL, NOT DRILLED OR TREATED, RESAWN BEVEL						TOTAL	6690	5592	5592	6002	570
CANADA	211	104	104	104	1						
GUATEMALA	312	97	97	112	15	2025920 SOFTWOOD FLOORING, NSPF, EXCEPT IN STRIPS AND PLANKS					
TOTAL	523	202	202	216	16	OTH CTRY	121	121	121	121	11
2025920 WOOD SIDING, RESAWN BEVEL, EXC RESAWN BEV, NOT DRILL OR TREATED						TOTAL	304	315	315	315	37
CANADA	74127	23522	23522	28510	2						
OTH CTRY	115	55	55	59	2	2026040 HARDWOOD FLOORING, EXCEPT IN STRIPS AND PLANKS					
TOTAL	74242	23577	23577	28569	2	CANADA	2101	1475	1475	1595	146
2026040 WOOD SIDING, RESAWN BEVEL, EXC RESAWN BEV, NOT DRILL OR TREATED						4 PHILIP	364	375	375	375	10
CANADA	74127	23522	23522	28510	2	4 PHILIP	81	101	101	101	10
OTH CTRY	115	55	55	59	2	4 BRAZIL	2197	351	351	401	72
TOTAL	74242	23577	23577	28569	2	4 PHILIP	59	405	405	405	7
2026040 WOOD SIDING, RESAWN BEVEL, EXC RESAWN BEV, NOT DRILL OR TREATED						SWEDEN	2750	4445	4445	4445	75
CANADA	3559	1442	1442	1442	1	FINLAND	54	170	170	170	10
OTH CTRY	5	5	5	5	1	FR GERM	275	222	222	241	11
TOTAL	3564	1447	1447	1447	1	ITALY	113	61	61	71	10
2026040 WOOD SIDING, RESAWN BEVEL, EXC RESAWN BEV, NOT DRILL OR TREATED						NETHERLANDS	52	111	111	111	10
CANADA	710	61	61	61	1	4 PHILIP	105	401	401	401	1
OTH CTRY	612	170	170	170	1	4 PHILIP	111	111	111	111	1
TOTAL	1322	231	231	231	1	4 PHILIP	471	1059	1059	1059	1
2026040 WOOD SIDING, RESAWN BEVEL, EXC RESAWN BEV, NOT DRILL OR TREATED						4 PHILIP	111	111	111	111	1
CANADA	710	61	61	61	1	4 PHILIP	111	111	111	111	1
OTH CTRY	612	170	170	170	1	4 PHILIP	111	111	111	111	1
TOTAL	1322	231	231	231	1	4 PHILIP	111	111	111	111	1

For explanation of Statistics for information on coverage, compiling procedures, sources of error in the data, the symbols (C)H, CTRY, and UNITIDY and definitions of import valuations and charges. Numerical codes preceding country codes are as follows: 1—country of shipment; 2—country of origin UNLOCAT; 3—items imported under tariff provision 807.29; 4—items imported under the Generalized System of Preferences; 5—items imported from free trade zones; 6—foreign trade zone non-preferred status; and 7—foreign trade zone non-privileged status.

41

TARIFF SCHEDULES OF THE UNITED STATES ANNOTATED (1984)

SCHEDULE 1. - ANIMAL AND VEGETABLE PRODUCTS
Part 5. - HIDES, SKINS, and Leather; Furskins

Page 1-31

1 - 5 - A
121.55 - 121.65

Item	Stat. Suf- fix	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,1)	25% ad val.
121.56	00	Reptilian.....	X.....	5% ad val.	Free (A,E,1)	25% ad val.
		Other:				
121.61		Rovine.....	5% ad val.	Free (A*,E,1)	25% ad val.
		Upper leather:				
		Split:				
	05	Grain.....	Sq. ft.			
	10	Other.....	Sq. ft.			
	12	Other.....	Sq. ft.			
	20	Belling.....	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..	3.7% ad val.	Free (A*,E,1)	25% ad val.
121.63		Other.....	5% ad val.	Free (E,1)	25% ad val.
		Sheep and lamb:				
	41	Garment.....	Sq. ft.			
	43	Other.....	Sq. ft.			
	51	Shark skin.....	X			
	55	Other.....	Y			
		Fancy:				
121.64	00	Goat and kid.....	Sq. ft..	4.2% ad val.	Free (A,E,1)	25% ad val.
121.65	00	Other.....	Sq. ft..	2.4% ad val.	Free (A*,E,1)	25% ad val.

Table 1. TSUSA Commodity by Country of Origin—Continued

Source: Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce. 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 are as follows: 1—country of shipment, country of origin unknown; 2—items imported under tariff provision 807.00; 3—items imported under tariff provision 807.30; 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	Duties	G.I.	Charges			Customs	Duties	G.I.	Charges
SCHEDULE 1. ANIMAL AND VEGETABLE PRODUCTS—Continued											
THAIAND	147 239	115	115	119	4	OTH CTRY	249 172	255	255	271	16
OR PER	147 924	177	177	180	3	TOTAL	25 149 209	27 514	27 914	29 713	1 875
JAPAN	3 153 512	3 659	3 659	3 908	250	1216341 SHEEP AND LAMB GARMENT LEATHER, EXCEPT FANCY					SFT
OTH CTRY	371 864	285	285	299	15	CANADA	97 584	111	111	113	2
TOTAL	80 256 640	60 795	60 795	63 322	2 527	ARGENT	130 914	173	173	187	14
SHEEP, CASE, SHAP AND COLLAR LEATHER, BOVINE, NOT FANCY						U KING	976 386	1 336	1 336	1 366	50
OR PER	67 490	87	87	93	7	FRANCE	582 959	945	945	964	15
ARGENT	5 127 973	215	215	222	6	FR SPAIN	48 632	93	93	97	4
U KING	23 709	61	61	65	4	FRANCE	74 763	178	178	185	6
FRANCE	127 471	270	270	277	19	FRANCE	1 655 270	3 103	3 103	3 168	194
FRANCE	423 492	181	181	197	16	U KING	397 410	471	471	487	17
OTH CTRY	142 752	130	130	135	5	OTH CTRY	124 356	194	194	205	11
TOTAL	1 747 454	634	634	642	47	TOTAL	3 956 776	6 165	6 505	6 729	217
SHEEP, CASE, SHAP AND COLLAR LEATHER, BOVINE, NOT FANCY						1216342 SHEEP AND LAMB LEATHER EXCEPT FANCY, NSP					SFT
OR PER	1 425 249	3 664	3 664	3 664	-	CANADA	106 190	182	182	175	1
U KING	396 423	445	445	445	-	U KING	1 967 355	2 509	2 509	2 609	73
FRANCE	512 373	875	875	907	81	FRANCE	857 631	625	625	655	38
OTH CTRY	62 490	142	142	148	7	FR GERM	315 271	518	518	539	11
TOTAL	2 544 445	5 127	5 127	5 215	88	SPAIN	261 950	525	525	555	27
SHEEP, CASE, SHAP AND COLLAR LEATHER, BOVINE, NOT FANCY						ITALY	736 755	670	670	922	41
OR PER	384 171	227	227	237	-	INDIA	215 740	272	272	282	20
U KING	35 716	67	67	67	-	JAPAN	61 221	98	98	100	5
FRANCE	36 354	111	111	113	2	U KING	537 241	620	620	655	25
U KING	154 542	160	160	161	11	FRANCE	55 199	109	109	113	5
FRANCE	413 777	249	249	251	32	OTH CTRY	121 019	214	214	246	32
FRANCE	215 371	77	77	85	7	TOTAL	5 652 532	6 554	6 564	6 843	274
FRANCE	215 371	235	235	252	14	1216343 SHEEP AND LAMB SKIN LEATHER, NOT FANCY					
OTH CTRY	52 239	123	123	132	10	FRANCE	-	109	109	101	7
TOTAL	1 747 454	1 185	1 185	1 268	70	OTH CTRY	-	32	32	34	2
SHEEP, CASE, SHAP AND COLLAR LEATHER, BOVINE, NOT FANCY						TOTAL	-	142	142	145	15
OR PER	4 170 077	758	758	755	-	1216344 SHEEP AND LAMB LEATHER, NOT FANCY					
U KING	75 646	171	171	176	5	FRANCE	-	32	32	34	1
FRANCE	21 144	65	65	74	5	U KING	-	109	109	113	11
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 031	1 031	1 031	1 031	24
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	898	898	898	898	23
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FR GERM	214	214	214	214	7
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	5
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	25
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	4
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	5
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	25
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	4
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	5
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	25
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	4
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	5
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	25
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	4
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	5
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	25
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	4
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	5
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	25
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	4
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	5
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	25
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	4
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	5
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	25
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	4
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	5
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	25
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	4
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	5
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	25
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	4
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	5
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	25
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	4
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	5
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	25
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	4
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	5
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	25
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	4
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	5
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	25
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	4
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	5
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	25
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	4
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	5
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	25
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	4
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	5
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	25
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	4
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	5
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	25
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	4
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	5
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	25
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	4
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	5
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	25
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	4
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	5
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	25
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	4
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	5
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120	1 120	1 120	25
FRANCE	1 120	69	69	74	4	FRANCE	1 120	1 120			

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.
146-147 South Street
Boston, MA 02111
(617) 426-0870
TX.: 940815

BREIER OF AMSTERDAM, INC.
57 Edston Street
Amsterdam, NY 12010
TEL.: (518) 842-2121

BROCKTON SOLE AND PLASTIC
53 Spark Street
Brockton, MA 02402
TEL.: (617) 587-6693

DREHER LEATHER
42 Garden Street
Neward, NJ 07105
TEL.: (201) 624-7601

GULF AND WESTERN, INC.
One Gulf and Western Plaza
New York, NY 10022
TEL.: (212) 300-7600

TARIFF SCHEDULES OF THE UNITED STATES ANNOTATED (1987)

SCHEDULE 6. - METALS AND METAL PRODUCTS Part 2. - Metals, Their Alloys, and Their Basic Shapes and Forms

Page 6-26

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.): Other (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)
605.13	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
605.15	00	Containing chromium, molybdenum, tungsten, or vanadium in amounts specified in headnote 4 of this subpart.....	Ton.....	0.02 ad val. + additional duties (see headnote 4)	Free (A,E,I)	0.5% ad val. + additional duties (see headnote 4)
605.17	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.
605.19	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)
605.20	00	Ferronickel..... nickel content... 1%.	Lb..... kg.	Free		5¢ per lb.
605.21	00	Ferrocobalt: Ferrocobalt: Not containing over 3 percent by weight of carbon..... cobalt content... 1%.	Lb..... kg.	3.1% ad val.	Free (E,I)	35% ad val.
605.22	00	Containing over 3 percent by weight of carbon..... chromium content... 1%.	Lb..... kg.	1.9% ad val.	Free (E,I)	7.5% ad val.
605.23	00	Ferromanganese: Not containing over 1 percent by weight of carbon..... manganese content... 1%.	Lb..... kg.	2.3% ad val.	Free (A,E,I)	22% ad val.

Table 1. TSUSA Commodity by Country of Origin—Continued

Source: Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce. 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 indicate: 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—Lentil Hard-Formed and Foreign 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					
Commodity	Net quantity	Value (1,000 dollars)				Country of origin	Net quantity	Value (1,000 dollars)			
		Options	Options	OTH	Options			Options	Options	OTH	Options
SCHEDULE 6 METALS AND METAL PRODUCTS—Continued											
WASTE	652 771	265	255	271	6	FR GERM	52 982	1 137	1 137	1 164	28
WASTE	43 586	187	187	199	12	S ARAB	1 047	128	128	130	2
WASTE	60 194	932	932	936	24	CHINA 1	35 674	397	397	400	3
WASTE	34 674	50	90	94	4	JAPAN	203	216	216	218	3
TOTAL	2 562 531	12 627	12 627	12 745	113	AUSTRIA	2 697	1 223	1 223	1 233	10
ROLLS PRECISION METAL PLATES AND SHEETS UNWORKED OR SEMIWORKED						RP S AI	3 427	1 352	1 352	1 367	9
WASTE	764	43	43	44	1	OTH CTRY	4 530	170	170	175	4
TOTAL	764	43	43	44	1	TOTAL	520 774	62 342	62 342	62 666	325
ROLLS PRECISION METAL PLATES AND SHEETS UNWORKED OR SEMIWORKED						6060800 TIN PLATE WASTE OR SCRAP					16
WASTE	45 152	313	313	315	2	CANADA	1 092 125	169	169	169	
WASTE	5 167	24	24	25	(2)	MEXICO	5 024 277	233	233	233	
TOTAL	50 319	337	337	339	3	OTH CTRY	290 174	40	40	47	6
ROLLS PRECISION METAL PLATES AND SHEETS UNWORKED OR SEMIWORKED						TOTAL	8 411 476	441	441	445	6
WASTE	310	77	77	78	1	6060900 IRON A STEEL WASTE SCRAP NOT CONT OUTTABLE ALLOY					137
TOTAL	310	77	77	78	1	CANADA	481 670	31 335	31 335	31 782	445
ROLLS PRECISION METAL PLATES AND SHEETS UNWORKED OR SEMIWORKED						1 CANADA	1 732	84	84	85	2
WASTE	45 152	313	313	315	2	MEXICO	20 754	3 755	3 755	3 911	46
WASTE	5 167	24	24	25	(2)	BANGLA	1 11	135	135	135	49
TOTAL	50 319	337	337	339	3	U ARAB	2 302	270	270	270	27
ROLLS PRECISION METAL PLATES AND SHEETS UNWORKED OR SEMIWORKED						NETHERS	626	208	208	208	47
WASTE	310	77	77	78	1	BELEGIUM	448	653	653	665	31
TOTAL	310	77	77	78	1	FR GERM	1 775	313	313	313	11
ROLLS PRECISION METAL PLATES AND SHEETS UNWORKED OR SEMIWORKED						SPAIN	2 697	93	93	110	17
WASTE	45 152	313	313	315	2	ITALY	55	91	91	110	15
WASTE	5 167	24	24	25	(2)	PALE R	54	55	55	102	1
TOTAL	50 319	337	337	339	3	CHINA M	3 000	174	174	193	16
ROLLS PRECISION METAL PLATES AND SHEETS UNWORKED OR SEMIWORKED						JAPAN	5 500	1 071	1 071	1 077	50
WASTE	310	77	77	78	1	OTH CTRY	640	275	275	275	47
TOTAL	310	77	77	78	1	TOTAL	527 174	38 504	38 504	39 457	137
ROLLS PRECISION METAL PLATES AND SHEETS UNWORKED OR SEMIWORKED						6061000 IRON A STEEL SCRAP, CONTAINING OUTTABLE ALLOY					137
WASTE	45 152	313	313	315	2	CANADA	17 915	5 870	5 870	5 920	47
WASTE	5 167	24	24	25	(2)	MEXICO	1 156	259	259	260	13
TOTAL	50 319	337	337	339	3	U ARAB	304	703	703	717	13
ROLLS PRECISION METAL PLATES AND SHEETS UNWORKED OR SEMIWORKED						FR GERM	51	714	714	724	15
WASTE	310	77	77	78	1	NETHERS	55	354	354	377	1
TOTAL	310	77	77	78	1	SPAIN	355	141	141	152	11
ROLLS PRECISION METAL PLATES AND SHEETS UNWORKED OR SEMIWORKED						OTH CTRY	51	55	55	62	11
WASTE	45 152	313	313	315	2	TOTAL	17 915	7 535	7 535	7 634	137
WASTE	5 167	24	24	25	(2)	6061100 IRON A STEEL SCRAP, CONTAINING OUTTABLE ALLOY					137
TOTAL	50 319	337	337	339	3	CANADA	145 115	25 214	25 214	25 214	137
ROLLS PRECISION METAL PLATES AND SHEETS UNWORKED OR SEMIWORKED						FR GERM	116 757	12 772	12 772	12 772	137
WASTE	310	77	77	78	1	NETHERS	6 125	1 715	1 715	1 715	137
TOTAL	310	77	77	78	1	FR GERM	1 134	273	273	273	137
ROLLS PRECISION METAL PLATES AND SHEETS UNWORKED OR SEMIWORKED						CHINA M	1 757	330	330	330	137
WASTE	45 152	313	313	315	2	PHILIPP	27 025	4 955	4 955	5 024	137
WASTE	5 167	24	24	25	(2)	OTH CTRY	181	55	55	55	137
TOTAL	50 319	337	337	339	3	TOTAL	145 115	50 507	50 507	50 507	137
ROLLS PRECISION METAL PLATES AND SHEETS UNWORKED OR SEMIWORKED						6061200 IRON A STEEL SCRAP, CONTAINING OUTTABLE ALLOY					137
WASTE	310	77	77	78	1	FR GERM	31	71	71	74	137
TOTAL	310	77	77	78	1	OTH CTRY	5	5	5	5	137
ROLLS PRECISION METAL PLATES AND SHEETS UNWORKED OR SEMIWORKED						TOTAL	32	77	77	79	137
WASTE	45 152	313	313	315	2	6061300 IRON A STEEL SCRAP, CONTAINING OUTTABLE ALLOY					137
WASTE	5 167	24	24	25	(2)	FR GERM	1 134	273	273	273	137
TOTAL	50 319	337	337	339	3	CHINA M	1 757	330	330	330	137
ROLLS PRECISION METAL PLATES AND SHEETS UNWORKED OR SEMIWORKED						PHILIPP	27 025	4 955	4 955	5 024	137
WASTE	310	77	77	78	1	OTH CTRY	181	55	55	55	137
TOTAL	310	77	77	78	1	TOTAL	145 115	50 507	50 507	50 507	137
ROLLS PRECISION METAL PLATES AND SHEETS UNWORKED OR SEMIWORKED						6061400 IRON A STEEL SCRAP, CONTAINING OUTTABLE ALLOY					137
WASTE	45 152	313	313	315	2	FR GERM	31	71	71	74	137
WASTE	5 167	24	24	25	(2)	OTH CTRY	5	5	5	5	137
TOTAL	50 319	337	337	339	3	TOTAL	32	77	77	79	137
ROLLS PRECISION METAL PLATES AND SHEETS UNWORKED OR SEMIWORKED						6061500 IRON A STEEL SCRAP, CONTAINING OUTTABLE ALLOY					137
WASTE	310	77	77	78	1	FR GERM	1 134	273	273	273	137
TOTAL	310	77	77	78	1	CHINA M	1 757	330	330	330	137
ROLLS PRECISION METAL PLATES AND SHEETS UNWORKED OR SEMIWORKED						PHILIPP	27 025	4 955	4 955	5 024	137
WASTE	45 152	313	313	315	2	OTH CTRY	181	55	55	55	137
WASTE	5 167	24	24	25	(2)	TOTAL	145 115	50 507	50 507	50 507	137
TOTAL	50 319	337	337	339	3	6061600 IRON A STEEL SCRAP, CONTAINING OUTTABLE ALLOY					137
ROLLS PRECISION METAL PLATES AND SHEETS UNWORKED OR SEMIWORKED						FR GERM	31	71	71	74	137
WASTE	310	77	77	78	1	OTH CTRY	5	5	5	5	137
TOTAL	310	77	77	78	1	TOTAL	32	77	77	79	137
ROLLS PRECISION METAL PLATES AND SHEETS UNWORKED OR SEMIWORKED						6061700 IRON A STEEL SCRAP, CONTAINING OUTTABLE ALLOY					137
WASTE	45 152	313	313	315	2	FR GERM	1 134	273	273	273	137
WASTE	5 167	24	24	25	(2)	CHINA M	1 757	330	330	330	137
TOTAL	50 319	337	337	339	3	PHILIPP	27 025	4 955	4 955	5 024	137
ROLLS PRECISION METAL PLATES AND SHEETS UNWORKED OR SEMIWORKED						OTH CTRY	181	55	55	55	137
WASTE	310	77	77	78	1	TOTAL	145 115	50 507	50 507	50 507	137
TOTAL	310	77	77	78	1	6061800 IRON A STEEL SCRAP, CONTAINING OUTTABLE ALLOY					137
ROLLS PRECISION METAL PLATES AND SHEETS UNWORKED OR SEMIWORKED						FR GERM	31	71	71	74	137
WASTE	45 152	313	313	315	2	OTH CTRY	5	5	5	5	137
WASTE	5 167	24	24	25	(2)	TOTAL	32	77	77	79	137
TOTAL	50 319	337	337	339	3	6061900 IRON A STEEL SCRAP, CONTAINING OUTTABLE ALLOY					137
ROLLS PRECISION METAL PLATES AND SHEETS UNWORKED OR SEMIWORKED						FR GERM	1 134	273	273	273	137
WASTE	310	77	77	78	1	CHINA M	1 757	330	330	330	137
TOTAL	310	77	77	78	1	PHILIPP	27 025	4 955	4 955	5 024	137
ROLLS PRECISION METAL PLATES AND SHEETS UNWORKED OR SEMIWORKED						OTH CTRY	181	55	55	55	137
WASTE	45 152	313	313	315	2	TOTAL	145 115	50 507	50 507	50 507	137
WASTE	5 167	24	24	25	(2)	6062000 IRON A STEEL SCRAP, CONTAINING OUTTABLE ALLOY					137
TOTAL	50 319	337	337	339	3	FR GERM	31	71	71	74	137
ROLLS PRECISION METAL PLATES AND SHEETS UNWORKED OR SEMIWORKED						OTH CTRY	5	5	5	5	137
WASTE	310	77	77	78	1	TOTAL	32	77	77	79	137
TOTAL	310	77	77	78	1	6062100 IRON A STEEL SCRAP, CONTAINING OUTTABLE ALLOY					137
ROLLS PRECISION METAL PLATES AND SHEETS UNWORKED OR SEMIWORKED						FR GERM	1 134	273	273	273	137
WASTE	45 152	313	313	315	2	CHINA M	1 757	330	330	330	137
WASTE	5 167	24	24	25	(2)	PHILIPP	27 025	4 955	4 955	5 024	137
TOTAL	50 319	337	337	339	3	OTH CTRY	181	55	55	55	137
ROLLS PRECISION METAL PLATES AND SHEETS UNWORKED OR SEMIWORKED						TOTAL	145 115	50 507	50 507	50 507	137
WASTE	310	77	77	78	1	6062200 IRON A STEEL SCRAP, CONTAINING OUTTABLE ALLOY					137
TOTAL	310	77	77	78	1	FR GERM	31	71	71	74	137
ROLLS PRECISION METAL PLATES AND SHEETS UNWORKED OR SEMIWORKED						OTH CTRY	5	5	5	5	137
WASTE	45 152	313	313	315	2	TOTAL	32	77	77	79	137
WASTE	5 167	24	24	25	(2)	6062300 IRON A STEEL SCRAP, CONTAINING OUTTABLE ALLOY					137
TOTAL	50 319	337	337	339	3	FR GERM	1 134	273	273	273	137

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 10039

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

O.G. Innes Corp.
10 East 40th St.
New York, New York 10016

H.B. Lennert Co.
83-11 Elmhurst Ave.
Elmhurst, New York 11373

Lipetz Trading Co.
79 Madison Ave.
New York, New York 10016

R.J. Mayer & Co. Inc.
62 Beaver St.
New York, New York 10005

McArd's Manufacturers' Agency Inc.
P.O. Box 153
Plainview, New York 11303

Mehler-Zarin Corp.
59 West Hawthorne Ave.
Valley Stream, New York 11582

J.H. Monteath Co.
2500 Park Ave.
Bronx, New York 10451

Sorkin Enterprises
22 Broadway
New York, New York 10004

Ronald E. Valenz, L.L.C. Inc.
412 Tilling Road
Greenwich, Connecticut 06830

Esta lista es solamente informativa y no debe ser considerada como recomendación de las firmas.

IMPORTADORES ESTADOUNIDENSES DE
PRODUCTOS QUIMICOS INDUSTRIALES

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.
2061 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.
239 Lexington Ave.
Mount Kisco, New York 10549

The Legion Export Import Co.
479 Washington St.
New York, New York 10013

Biddle Sawyer Corp.
64 Wall St.
New York, New York 10005

Kundus Chemical Products Corp.
52 Broadway
New York, New York 10004

Paul Blum Co.
315 Larkin St.
Buffalo, New York 14210

Sakai Trading New York Inc.
417 Fifth Ave.
New York, New York 10016

Brinkman Instruments Inc.
Cantiague Road
Westbury, New York 11590

United Mineral & Chemical Corp.
125 Hudson St.
New York, New York 10013

Chori New York Inc.
350 Fifth Ave.
New York, New York 10001

Sylvan Chemical Corp.
616 Palisade Ave.
Englewood Cliffs, New Jersey 07

Esta lista es solamente informativa y no debe ser considerada como
recomendación de las firmas.-

TARIFF SCHEDULES OF THE UNITED STATES ANNOTATED (1987)

Page 7-72

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. Suf- fix	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 6H, schedule 6).....	X.....	Free		
		Furniture, and parts thereof, not specially provided for:				
		Of unspun fibrous vegetable materials:				
727.11	00	Of rattan.....	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.
727.15	00	Of wood:				
		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	20	Furniture other than chairs.....	2.5% ad val.	Free (A*,E,I)	40% ad val.
	25	Convertible sofas, sofa beds, and similar dual-purpose furniture.....	No.			
	30	Desks and desk extensions.....	No.			
	35	Dining tables.....	No.			
		Other tables.....	No.			
		Other:				
		Bedroom furniture:				
	45	Beds and headboards.....	No.			
	50	Other.....	X			
		Other:				
	55	Wall systems, book cases, shelf units, credenzas, buffets, servers, china closets and other cabinets.....	No.			
	60	Shelving.....	No.			
	90	Other.....	X			

(See Explanation of Statistics for information on coverage, compiling procedures, sources of error in the data, the symbols DTH, CTY, UNIDTY and definitions of import valuations and charges. Numeric codes preceding country designations represent the following: 1—country of shipment, country of origin unknown; 2—items imported under Tariff Provision 207.00; 3—items imported under Tariff Provision 206.30; and 4—items imported under the Generalized System of Preferences 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 7. SPECIFIED PRODUCTS, MISCELLANEOUS AND NONENUMERATED PRODUCTS—Continued											
4 HG KONG	-	8 247	8 247	10 617	2 370	CHINA M	64 264	273	223	304	
CHINA T	-	384	384	505	120	HG KONG	17 556	109	109	130	
4 CHINA T	-	29 123	29 123	35 647	6 524	4 HG KONG	6 331	116	116	130	
JAPAN	-	95	95	118	23	CHINA T	42 623	355	366	423	
OTH CITY	-	443	443	580	137	4 CHINA T	407 693	3 705	3 705	4 218	
TOTAL	-	116 599	116 599	146 135	35 536	OTH CITY	28 739	367	367	421	
7271350 FURNITURE AND PARTS THEREOF OF BURL						7272700 CHAIRS, OF TEAK WOOD, NSPF					
4 PHIL R	-	9 037	9 037	16 263	7 226	CANADA	2 691	115	115	115	
4 HG KONG	-	97	97	152	55	4 HONGKONG	4 656	107	107	112	
4 CHINA T	-	135	135	193	55	SWEDEN	9 655	523	523	563	
OTH CITY	-	152	152	257	104	NORWAY	7 378	919	919	989	
TOTAL	-	9 420	9 420	16 661	7 441	DENMARK	290 542	13 194	13 194	14 476	
7271400 FURN A PARTS, UNSPIN FIBROUS VEGETABLE MATERIAL, NSPF						7272900 CHAIRS, WOOD, NSPF					
4 MEXICO	-	505	505	506	1	CANADA	247 859	17 393	17 393	17 497	
4 GUATEMALA	-	263	263	306	43	2 CANADA	484	70	70	70	
4 HONGKONG	-	191	191	221	30	MEXICO	4 523	151	151	153	
4 MALAYSIA	-	64	64	85	21	4 MEXICO	182 245	4 531	4 531	4 541	
9 MALAYSIA	-	104	104	118	15	4 HONGKONG	13 733	81	81	91	
4 INDIA	-	477	477	563	86	4 C. RICA	75 342	589	589	633	
4 BRAZIL	-	81	81	96	16	4 HAITI	43 623	77	77	84	
U KING	-	70	70	80	10	4 DOM REP	12 584	147	147	147	
FRANCE	-	69	69	80	19	4 COLOMB	1 153	235	329	360	
SPAIN	-	174	174	257	63	4 BRAZIL	245 161	2 884	2 884	3 430	
ITALY	-	295	295	354	68	4 ARGENT	21 938	110	110	110	
4 YUGOSLV	-	823	823	1 413	564	SWEDEN	39 673	1 648	1 648	1 679	
4 SINGAPORE	-	157	157	232	45	NORWAY	50 540	2 710	2 710	2 710	
4 PHIL R	-	2 633	2 633	3 018	985	FINLAND	8 657	655	655	710	
CHINA T	-	1 651	1 651	2 557	745	DENMARK	157 594	8 270	8 270	9 145	
HONGKONG	-	255	255	256	101	U KING	224 541	6 524	6 524	7 263	
4 HG KONG	-	246	246	289	50	NETHERS	10 108	422	422	511	
CHINA T	-	63	63	78	16	BELGIUM	15 635	597	597	1 029	
4 CHINA T	-	2 597	2 597	2 721	414	FRANCE	63 049	3 640	3 640	4 145	
OTH CITY	-	569	569	742	173	FR GERM	145 700	6 229	6 229	7 031	
TOTAL	-	10 735	10 735	14 231	3 495	AUSTRIA	1 431	315	315	347	
7271500 FURNITURE AND PARTS OF BEE TWOOD						7273					

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) 894-8863

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) 785-8383

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) 991-9283
TX.: 442463

SEATTLE DESIGN STORE
405 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

SHIM & 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) 885-5726
TX.: 578446

MADISON GALLERIES LTD.
1023 2nd. Ave.
New York, NY 10022
TEL.: (212) 688-1364
TX.: 640745

UNITED PACIFIC TRADING CO. LTD.
420 Bryon St
San Francisco, CA 94107
TEL.: (415) 957-1021

TARIFF SCHEDULES OF THE UNITED STATES ANNOTATED (1987)

SCHEDULE 1. - ANIMAL AND VEGETABLE PRODUCTS Part 8. - Vegetables

Page 1-46

1 - 8 - A
137.28 - 137.97

Item	Stat. Suf- fix	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.	6c 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)	3c 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)	2c 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	Turnips 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.
	40	Fresh or chilled.....	Lb.			
	60	Frozen.....	Lb.			
137.75	00	Chayote (<i>Sesuvium edulis</i>).....	Lb.	12.5% ad val.	Free (A,E,I)	50% ad val.
137.76	00	Headhead fern.....	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.
137.85	00	Yams and sweet potatoes: Yams, fresh or chilled.....	Lb.	10% ad val.	Free (A,E)	50% ad val.
137.89	10	Other.....		10% ad val.	Free (A,E,I)	50% ad val.
	20	Yams, frozen.....	Lb.			
	30	Sweet potatoes.....	Lb.			
137.93	00	Peanut and breadfruit.....	Lb.	25% ad val.	Free (A,E,I)	50% ad val.
137.97		Other.....		25% ad val.	Free (E,I)	50% ad val.
	20	Fresh or chilled: Broccoli.....	Lb.			
	30	Other.....	Lb.			
	40	Frozen.....	Lb.			

(s) = Suspended. See general headnote 3(b).

1/ Duty temporarily reduced. See item 913.29 in Part 1, Appendix to the Tariff Schedules.

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, UNIDY and definitions of import valuations and charges. Harmonic codes preceding commodity descriptions represent the following: 1—country of shipment, country of origin unknown; 2—items imported under Tariff Provision 806.30; 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 Fanciful 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											
9 JAMAICA	700 905	276	276	352	105	JAPAN	266 183	154	154	182	
9 DOM REP	2 166 649	351	351	450	129	OTH CTRY	456 948	80	80	118	
OTH CTRY	1 941 379	280	280	370	90	TOTAL	25 039 016	5 215	6 215	8 435	2
TOTAL	122 055 330	23 077	23 077	23 491	324	1378910 YAMS, FROZEN					16
1376500 TOMATOES, FRESH OR FRZ, ENTRY MAR 1 - JUL 14 OR SEP 1 - NOV 4					LB	OTH CTRY	69 948	35	35	40	
CANADA	1 261 391	584	584	584	24	TOTAL	69 948	35	35	40	
MEXICO	476 132 452	95 039	95 039	95 039	(2)	1378920 SWEET POTATOES, FRESH CHILLED OR FROZEN					16
1 MEXICO	4 593 402	560	560	560	156	5 DOM REP	20 569 157	1 713	1 713	2 335	
9 DOM REP	3 160 942	409	409	555	156	OTH CTRY	952 499	93	93	173	
NETHERLANDS	1 809 594	1 445	1 445	2 154	767	TOTAL	21 551 656	1 806	1 806	2 458	
BELGIUM	751 355	134	134	215	85	1379305 PUMPKINS AND BREADFRUIT, FRESH, CHILLED OR FROZEN					16
ISRAEL	430 525	109	109	558	449	9 JAMAICA	294 301	77	77	111	
OTH CTRY	1 162 727	351	351	451	130	4 DOM REP	1 895 620	135	135	227	
TOTAL	488 763 159	99 631	99 631	160 582	1 551	9 DOM REP	5 656 009	689	689	923	
1376500 TOMATOES, FRESH, CHILD OR FROZ ENTERING JUL15-AUG31, INCL					LB	OTH CTRY	824 339	125	125	152	
CANADA	397 580	162	162	162	(2)	TOTAL	8 670 519	1 026	1 026	1 479	
MEXICO	37 969 008	6 035	6 035	6 035	131	1379730 BROCCOLI, FRESH OR CHILLED					16
NETHERLANDS	359 843	210	210	341	31	CANADA	409 052	85	85	94	
OTH CTRY	186 307	46	46	76	161	MEXICO	4 012 077	605	605	612	
TOTAL	38 854 738	6 453	6 453	6 415		OTH CTRY	40 625	11	11	15	
1376500 TOMATOES, FRESH, CHILL, FROZ, ENTRY NOV 15 TO LAST DAY OF FEB					LB	TOTAL	4 461 754	763	763	712	
MEXICO	319 719 139	66 410	66 410	66 411	1	1379775 VEGETABLES, FRESH OR CHILLED, NSPE					16
9 JAMAICA	320 527	224	224	254	30	CANADA	2 097 011	325	325	359	
9 DOM REP	1 010 019	122	122	169	47	MEXICO	5 005 819	1 439	1 439	1 437	
NETHERLANDS	284 703	231	231	339	108	CHILE	342 233	135	135	705	
BELGIUM	101 450	63	63	108	36	BELGIUM	121 236	150	150	709	
SPAIN	126 615	67	67	110	43	ITALY	586 503	535	535	562	
4 ISRAEL	665 545	132	132	604	451	CHINA	757 545	174	174	240	
OTH CTRY	1 111 050	297	297	403	196	OTH CTRY	1 097 544	289	289	425	
TOTAL	373 339 452	67 573	67 573	68 227	620	TOTAL	10 607 544	2 025	2 025	3 117	
1376500 TURNIPS OR BUTABAGAS, FRESH, CHILLED, OR FROZEN					CWT	1379785 VEGETABLES FROZEN, NSPE					16
CANADA	593 180	4 555	4 555	4 555	(2)	OTH CTRY	173 789	83	83	82	
MEXICO	3 282	63	63	63	(2)	TOTAL	174 789	83	83	82	
OTH CTRY	602	7	7	7	(2)	1380520 BROCCOLI, CAULIFLOWER, OKRA, FRESH CUT SLICED REDUCED IN SIZE					16
TOTAL	597 064	4 627	4 627	4 627		OTH CTRY	426 123	107	107	107	
1377120 BRUSSELS SPROUTS, FRESH OR CHILLED					LB	TOTAL	426 123	107	107	107	
MEXICO	12 041 544	2 064	2 064	2 064	(2)	1380540 BROCCOLI, FROZEN, CUT, SLICED, OR REDUCED IN SIZE					16
OTH CTRY	38 780	4	4	4	(2)	MEXICO	63 375 780	21 143	21 143	21 176	
TOTAL	12 060 364	2 058	2 058	2 063		4 CANADA	11 570 997	3 573	3 573	4 415	
1377140 BRUSSELS SPROUTS, FROZEN					LB	9 CANADA	1 087 289	527	527	129	
CANADA	1 595 710	516	516	516	165	4 CANADA	682 334	260	260	515	
MEXICO	1 207 250	460	460	1 257	57	4 CANADA	424 001	157	157	151	
4 CANADA	3 251 115	1 063	1 063	240	24	OTH CTRY	77 147 286	25 665	25 665	74 226	
NETHERLANDS	755 547	180	180	232	253	1380560 CAULIFLOWER, FROZEN, SLICED, CUT, OR REDUCED IN SIZE					16
BELGIUM	779 584	180	180	113	10	MEXICO	32 862 614	10 477	10 477	10 477	
OTH CTRY	390 132	50	50	113	253	4 CANADA	2 350 456	606	606	606	
TOTAL	7 913 409	2 150	2 150	2 201		4 CANADA	784 867	117	117	135	
1377500 CHAYOTE, FRESH, CHILLED, OR FROZEN					LB	4 CANADA	360 347	88	88	179	
4 MEXICO	1 025 670	481	481	481	75	4 CANADA	480 541	95	95	143	
4 CANADA	544 431	171	171	245	51	OTH CTRY	250 800	69	69	74	
9 CANADA	8 741 595	1 357	1 357	1 515	601	TOTAL	36 039 083	11 515	11 515	11 515	
OTH CTRY	475 572	160	160	172		1380580 OKRA, FROZEN, CUT, SLICED, OR OTHERWISE REDUCED IN SIZE					16
TOTAL	11 359 118	2 103	2 103	2 370		4 CANADA	31 000 187	214	214	1 000	
1377800 FIDDLEHEAD FERNS, FRESH, CHILLED OR FROZEN					LB	4 CANADA	2 399 741	651	651	873	
CANADA	76 785	105	105	105	2	4 CANADA	3 339 191	1 679	1 679	1 679	
TOTAL	76 785	105	105	105		9 CANADA	1 121 074	749	749	2 419	
1377800 JICAMAS, FRESH OR CHILLED					LB	5 CANADA	8 344 563	2 419	2 419	2 419	
MEXICO	8 405 111	1 140	1 140	1 141	(2)	OTH CTRY	415 265	132	132	147	
4 MEXICO	4 514 145	837	837	1 949	1	TOTAL	10 723 359	5 275	5 275	5 275	
TOTAL	12 917 256	1 977	1 977	1 949		1378990 KIDNEY BEANS, FROZEN					16
1378200 BEANS, FRESH, CHILLED, OR FROZEN					LB	OTH CTRY	37 735	8	8	11	
OTH CTRY	157 155	46	46	54	5	TOTAL	37 735	8	8	11	
TOTAL	157 155	46	46	54		1380590 BUTABAGAS, FRESH OR CHILLED, CUT, SLICED, OR REDUCED IN SIZE					16
1378200 WATER CHESTNUTS, FROZEN					LB	OTH CTRY	12 000	3	3	3	
9 CANADA	185 580	75	75	107	31	TOTAL	12 000	3	3	3	
4 CANADA	107 594	77	77	29	12	1378990 BUTABAGAS, FROZEN, CUT, SLICED, OR REDUCED IN SIZE					16
OTH CTRY	2 482	5	5	7	1	OTH CTRY	62 000	20	20	20	
TOTAL	300 656	155	155	143	43	TOTAL	62 000	20	20	20	
1378200 BEANS, FRESH OR CHILLED					LB	1378990 BUTABAGAS, FROZEN, CHILLED, CUT, SLICED, OR REDUCED IN SIZE					16
9 CANADA	217 176	70	70	117	31	OTH CTRY	62 000	20	20	20	
4 CANADA	2 537 633	156	156	117	12	TOTAL	62 000	20	20	20	
OTH CTRY	1 111 050	297	297	403	196						
TOTAL	3 865 859	523	523	637	149						

IMPORTADORES ESTADOUNIDENSES DE TOMATE

Esta lista es solamente informativa y no debe de ser tomada como recomendación de las firmas.

ATALANTA 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.: 685-3351

EMBASSY GROCERY CORP.
57-10 49th Street
Maspeth, NY 11378
TE.: (718) 366-8200
TX.: 236-405

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) 266-6332
TX.: 940-954

URSINI CO.
937-939 W. Randolph Street
Chicago, IL 60607
TE.: (312) 243-3070

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 228
Oradell, NJ 07649
TE.: (201) 261-4250
TX.: 134-331

TARIFF SCHEDULES OF THE UNITED STATES ANNOTATED (1987)

SCHEDULE 1. - ANIMAL AND VEGETABLE PRODUCTS Part 8. - Vegetables

Page 1-45

1 - 8 - A
136.94 - 137.26

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.			
137.10		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. (s)		
		Potatoes, white or Irish:				
		Seed, certified by a responsible officer or agency of a foreign government in accordance 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 certified seed potato tags and imported for use as seed:				
137.20		For not over 114,000,000 pounds entered during the 12-month period beginning September 15 in any year.....	75c 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.			
137.25		Other than such certified seed:				
		For not over 45,000,000 pounds and such additional quantity as may be allowed pursuant to paragraph 2 of this part, entered during the 12-month period beginning September 15 in any year.....	30c per 100 lbs.	Free (E,I)	75c per 100 lbs.
		In immediate containers of not over 100 pounds net weight:				
	10	Kusset or netted gem varieties.....	Cwt.			
	20	Other varieties.....	Cwt.			
	40	Other:				
	60	Kusset or netted gem varieties.....	Cwt.			
	60	Other varieties.....	Cwt.			
137.26		If products of Cuba and entered during the period from July 1 to September 30, inclusive, in any year to the last day of the following February, both dates inclusive.....	30c per 100 lbs. (s)		

(s) = Suspended. See general heading 1301.

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 CITY, 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 805.10; 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											
93000 ONIONS, NSPF, FRESH, CHILLED OR FROZEN					4 DOM REP						
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	2 533 859	3 376	3 376	4 613	1 237
CHILE	2 776 456	307	307	474	166	BELGIUM	332 142	394	394	574	180
NETHERLS	305 634	135	136	190	53	FRANCE	108 292	71	71	81	10
BELGIUM	487 181	196	196	283	57	OTH CITY	569 881	298	298	371	73
FRANCE	3 480 989	1 178	1 178	1 665	487	TOTAL	191 448 630	83 719	83 719	86 017	2 293
SPAIN	1 904 071	157	157	282	125	1371010 PEPPERS, CHILI, FRESH, CHILLED OR FROZEN					
ITALY	258 533	64	64	64	6	MEXICO	23 465 988	5 350	5 350	5 350	126
NETHERLS	482 091	123	123	209	65	9 DOM REP	1 475 215	214	214	340	126
NETHERLS	2 630 562	199	199	370	171	OTH CITY	173 684	32	32	47	15
OTH CITY	853 385	139	139	181	42	TOTAL	25 114 887	5 596	5 596	5 737	141
TOTAL	259 669 705	39 741	39 748	40 997	1 749	1371020 PEPPERS, NSPF, FRESH, CHILLED OR FROZEN					
93400 PIGEON PEAS, FRESH, CHILLED, ENTERING JULY 1 TO SEPT 30 INCL					CANADA						
OTH CITY	202 672	78	78	101	23	MEXICO	12 561 153	3 361	3 361	3 361	109
TOTAL	202 678	78	78	101	23	9 DOM REP	111 571	27	27	109	109
93400 PIGEON PEAS, FROZEN ENTERING JULY 1 TO SEPT 30 INCLUSIVE					NETHERLS						
OTH CITY	302 589	61	61	65	4	NETHERLS	3 472 422	517	517	719	219
TOTAL	302 589	61	61	65	4	NETHERLS	4 442 422	4 442	4 442	4 442	1 041
93700 PEAS, FROZEN, NSPF, ENTERING JULY 1 TO SEPT 30 INCLUSIVE					FRANCE						
CANADA	3 034 447	866	866	866	74	FRANCE	133 958	151	151	214	61
4 CHINA T	693 979	525	525	598	13	4 ISRAEL	267 575	117	117	123	55
JAPAN	95 850	75	75	88	10	OTH CITY	676 563	317	317	412	3 210
OTH CITY	291 103	98	98	103	57	TOTAL	23 258 868	9 734	9 734	12 944	3 210
TOTAL	4 115 379	1 564	1 564	1 651	109	1372020 POTATOES WHITE CERT SEED NOT OV 100LB, ENTRY 9/15-8/14, QUOTA					
93600 PIGEON PEAS, FROZEN ENTERING JULY 1 TO SEPT 30 INCLUSIVE					CANADA						
OTH CITY	302 589	61	61	65	4	OTH CITY	500	2	2	2	1
TOTAL	302 589	61	61	65	4	TOTAL	541 311	3 132	3 132	3 132	1
93700 PEAS, FROZEN, NSPF, ENTERING JULY 1 TO SEPT 30 INCLUSIVE					1372040 POTATO, WHITE CERT SEED OVER 100 LB, ENTRY 9/15-8/14, QUOTA						
CANADA	3 034 447	866	866	866	74	CANADA	468 409	3 825	3 825	3 825	(2)
4 CHINA T	693 979	525	525	598	13	OTH CITY	399	3	3	3	(2)
JAPAN	95 850	75	75	88	10	TOTAL	468 808	3 829	3 829	3 825	(2)
OTH CITY	291 103	98	98	103	57	1372120 POTATOES, WHITE, CERT SEED, NOT OVER 100 LBS, ABOVE QUOTA					
TOTAL	4 115 379	1 564	1 564	1 651	109	OTH CITY	10 615	56	56	57	1
93620 PIGEON PEAS, FROZEN ENTERING OCTOBER 1 TO JUNE 30 INCLUSIVE					TOTAL						
9 DOM REP	832 528	424	424	606	182	OTH CITY	10 615	56	56	57	1
OTH CITY	143 422	69	69	93	24	TOTAL	10 615	56	56	57	1
TOTAL	975 950	493	493	699	206	1372140 POTATOES, WHITE, CERT SEED, CONTAINER OVER 100 LB, ABOVE QUOTA					
93720 PIGEON PEAS, FROZEN ENTERING OCTOBER 1 TO JUNE 30 INCLUSIVE					CANADA						
9 DOM REP	1 368 917	1 069	1 069	1 161	93	TOTAL	13 298	64	64	64	1
9 DOM REP	123 375	109	109	116	9	1372510 POTATO NOT CERT SEED, RUSSET OR NETTED GEM NOV CWT QUOTA					
OTH CITY	167 319	75	75	81	6	CANADA	247 295	1 451	1 451	1 455	4
TOTAL	1 599 606	1 252	1 252	1 351	109	TOTAL	247 295	1 451	1 451	1 455	4
93720 PIGEON PEAS, FROZEN ENTERING OCTOBER 1 TO JUNE 30 INCLUSIVE					1372520 POTATOES NSPF NOT CERT SEED, IN CNTRS NOT OVER 100 LB, QUOTA						
9 DOM REP	1 368 917	1 069	1 069	1 161	93	CANADA	100 728	571	571	605	34
9 DOM REP	123 375	109	109	116	9	OTH CITY	120	4	4	5	(7)
OTH CITY	167 319	75	75	81	6	TOTAL	100 548	575	575	609	34
TOTAL	1 599 606	1 252	1 252	1 351	109	1372530 POTATO NOT CERT SEED, RUSSET OR NETTED GEM OVER 100 LB QUOTA					
93720 PIGEON PEAS, FROZEN ENTERING OCTOBER 1 TO JUNE 30 INCLUSIVE					CANADA						
9 DOM REP	1 368 917	1 069	1 069	1 161	93	TOTAL	108 567	406	406	406	1
9 DOM REP	123 375	109	109	116	9	1372540 POTATOES NSPF NOT CERT SEED, IN CONTAINERS OVER 100 LB, QUOTA					
OTH CITY	167 319	75	75	81	6	OTH CITY	1 415	29	29	29	1
TOTAL	1 599 606	1 252	1 252	1 351	109	TOTAL	1 415	29	29	29	1
93720 PIGEON PEAS, FROZEN ENTERING OCTOBER 1 TO JUNE 30 INCLUSIVE					1372510 POTATO NOT CERT SEED, RUSSET OR NETTED GEM NOV CWT ABV QUOTA						
9 DOM REP	1 368 917	1 069	1 069	1 161	93	CANADA	987 793	9 437	9 437	5 509	71
9 DOM REP	123 375	109	109	116	9	OTH CITY	575	7	7	9	2
OTH CITY	167 319	75	75	81	6	TOTAL	983 368	9 444	9 444	9 517	73
TOTAL	1 599 606	1 252	1 252	1 351	109	1372620 POTATOES NSPF NOT CERT SEED, IN CNTRS NOT OVER 100 LB, ABV QUOTA					
93720 PIGEON PEAS, FROZEN ENTERING OCTOBER 1 TO JUNE 30 INCLUSIVE					CANADA						
9 DOM REP	1 368 917	1 069	1 069	1 161	93	TOTAL	107 749	1 564	1 564	1 703	34
9 DOM REP	123 375	109	109	116	9	9 DOM REP	15 874	150	150	261	51
OTH CITY	167 319	75	75	81	6	OTH CITY	1 279	15	15	18	3
TOTAL	1 599 606	1 252	1 252	1 351	109	TOTAL	804 902	4 829	4 829	4 922	50
93720 PIGEON PEAS, FROZEN ENTERING OCTOBER 1 TO JUNE 30 INCLUSIVE					1372630 POTATO NOT CERT SEED, RUSSET OR NETTED GEM OVER CWT ABV QUOTA						
9 DOM REP	1 368 917	1 069	1 069	1 161	93	CANADA	482 091	2 041	2 041	2 041	(7)
9 DOM REP	123 375	109	109	116	9	TOTAL	482 091	2 041	2 041	2 041	(7)
OTH CITY	167 319	75	75	81	6	1372640 POTATOES NSPF NOT CERT SEED, IN CNTRS OV 100 LB, ABOVE QUOTA					
TOTAL	1 599 606	1 252	1 252	1 351	109	CANADA	267 101	1 242	1 242	1 242	1
93720 PIGEON PEAS, FROZEN ENTERING OCTOBER 1 TO JUNE 30 INCLUSIVE					OTH CITY						
9 DOM REP	1 368 917	1 069	1 069	1 161	93	TOTAL	2 661	20	20	23	3
9 DOM REP	123 375	109	109	116	9	1374000 RADISHES, FRESH, CHILLED OR FROZEN					
OTH CITY	167 319	75	75	81	6	CANADA	746 192	111	111	111	15
TOTAL	1 599 606	1 252	1 252	1 351	109	MEXICO	13 322 441	2 530	2 530	2 530	(2)
93720 PIGEON PEAS, FROZEN ENTERING OCTOBER 1 TO JUNE 30 INCLUSIVE					OTH CITY						
9 DOM REP	1 368 917	1 069	1 069	1 161	93	TOTAL	622 312	75	75	101	25
9 DOM REP	123 375	109	109	116	9	TOTAL	14 690 545	2 717	2 717	2 742	15
OTH CITY	167 319	75	75	81	6	1375000 SQUASH, FRESH, CHILLED, OR FROZEN					
TOTAL	1 599 606	1 252	1 252	1 351	109	MEXICO	117 746 397	22 160	22 160	22 170	(2)

IMPORTADORES ESTADOUNIDENSES DE VERDURAS

& A. Food Products Corp.
East 144 St.
Brooklyn, N. Y. 10451

American Roland Food Corp.
Hudson St.
New York, N. Y. 10013

Marice A. Averbach Inc.
103 -104 St.
One Park, N. Y. 11416

Arcona Trading Inc.
10 Hudson St.
New York, N. Y. 10013

Edmund Bier & Co. Inc.
4 Jefferson Ave.
Hesskill, N. J. 07626

M. Calderón Inc.
10 South Broadway
White Plains, N. Y. 10605

American International Inc.
East, 40 St.
New York, N. Y. 10016

Opt. E. Cochran & Co. Inc.
10 N. Y. C. Terminal Market,
Brooklyn, N. Y. 10474

Neo Bros. Inc.
Park Place, Suite 1002
New York, N. Y. 10007

Aste Co. Inc.

Macedo Bros. Inc.
5 Hudson St. Room 503
New York, N. Y. 10013

De Rosa Inc.
3 West Lincoln Ave.
Vernon N. Y. 10550

Esformes
Box 424
Northport, N. Y. 11768

Pro-Foods Inc.
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

Bohea Co. Inc.
400 Union Ave.
Brooklyn, N. Y. 11211

Calvert Vavasour & 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.
100 Hudson St.
New York, N. Y. 10013

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 Rende 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

Insolento 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 Broadway
New York, N. Y. 10007

S. A. Laraja & Sons Inc.
100 Hudson St.
New York, N. Y. 10013

McArd's Manufacturer's Agencies Inc.
P. O. BOX 163
Plainview N. Y. 11803

Moscaklades Gros. Inc.
28-30 North Moore St.
New York, N. Y. 10013

Norwalk Mills
401 Grand St.
Brooklyn, N. Y. 11211

Ovimbex inc.
11 Park Place
New York, N. Y. 10010

Gregory P. Pérez
53 Park Place
New York, N. Y. 10007

Pieri Co. Inc.
Bailey Ave.
Salo, N. Y.

R. S. Porter & Co.
260 West Broadway
New York, N. Y. 10013

mo Puca Co. Inc.
C. Terminal Market
ts Point, Bronx N. Y. 10474

Vincente Puig & Co. Inc.
675 Timpson Place
Bronx, N. Y. 10455

Line Commercial Co. Inc.
Broadway
York, N. Y. 10008

Roma Foods Inc.
105 Hudson St.
New York, N. Y. 10013

del Foods Inc.
Greenwich St.
York, N. Y. 10014

J. N. Rodrigues & Co. Inc.
52 Broadway
New York, N. Y. 10004

sone Food Products Co. Inc.
Hull St.
oklyn, N. Y. 11233

A. Sargenti Co. Inc.
453 West, 17 St.
New York, N. Y. 10011

sone Wholesale Groceries Co. Inc.
3 Bronxdale Ave.
nx, N. Y. 10462

H. Schnell & Co Inc.
238 N. Y. C. Terminal Market
Hunts Point N. Y. 10474

chonfeld Company Inc.
West Broadway
York, N. Y. 10013

O. K. Simson Co.
84 Dausy Farm Drive
New Rochelle, N. Y. 10804

r Food Products Co. Inc.
02 23St.
g Island City N. Y. 11101

Steinhardt & Nordlinger Inc.
105 Hudson St.
New York, N. Y. 10013

ult Import Corp.
Wall St.
York N. Y. 10005

Paul Surace
100 Hudson St.
New York, N. Y. 10013

ns-Oceanic Sales Co. Inc.
arrison St.
York, N. Y. 10013

A. J. Trucco Inc.
343-344 N. Y. C. Terminal Market
Hunts Point, Bronx, N. Y. 10474

om Torino Co. Inc.
330 N. Y. C. Terminal Mkt.
ts Point, Bronx, N. Y. 10474

Vega Trading Co. Inc.
18 Hudson St.
New York, N. Y. 10013

ero Sales Corp.
Broadway (Suite 500)
York, N. Y. 10004

K. H. Werthon Inc.
5 Beckman St.
New York, N. Y. 10038

White & Co. Inc.
West 34th. St.
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.

(f) Dry rot such as dry type Macrosporum or Phoma, when the spot is not adjacent to the stem scar, and more than 1/4 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 1/4 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 1/4 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 tomato 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:

(a) Cuts which are not shallow, not well healed, or when more than 1/2 inch in length.

(b) 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.

(c) 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 1/4 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 tomato to a greater extent than that caused by fairly smooth catfaces which are permitted on a 2 1/2 inch tomato.

(d) 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.

(e) Scars (except catfaces), when dark colored and shallow and aggregating more than 1/4 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 1/4 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 tomato 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 shall be considered as damage.

red color characteristic of reasonably well ripened tomatoes.

(e) Incident to proper grading, determination, not more than 10 percent, by count, of 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 overripe or soft.

OFF-GRADE

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, i.e., bright red varieties shall not be mixed with varieties which have a purplish tinge.

§ 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 abnormally open spaces, are not considered well developed.

§ 51.1909 Fairly well formed.

"Fairly well formed" means that the tomato is not decidedly kidney-shaped, lobed, elongated, angular, or otherwise deformed.

§ 51.1910 Fairly smooth.

"Fairly smooth" means that the tomato is not conspicuously ridged or rough.

§ 51.1911 Damaged.

"Damaged" means any defect which materially affects the appearance, or edible, shipping or keeping quality of the tomatoes. Any one of the following defects or any combination thereof

MINORITY CLASSIFICATION

Size classification.

Following terms may be used for grading the size of the tomatoes in

Small Medium Very Large

3 to 6 oz. 6 to 10 oz. Over 10 oz.

Small Medium Very Large

3 to 6 oz. 6 to 10 oz. Over 10 oz.

Small Medium Very Large

3 to 6 oz. 6 to 10 oz. Over 10 oz.

FRANCIA

21180CFI AR
CONECF 615269F

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.

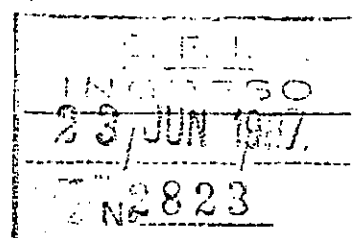
N.A.B. 44.13.30.0- MADERAS DE CONIFERAS MACHIMBRADAS Y SIMILARES:
DERECHO IMPORTACION 7; . PAGO SUSPENDIDO EN EL CASO DE ARGENTINA.
IMPUESTO VALOR AGREGADO: VER POSICION ANTERIOR. SE AGREGA IMPUESTO
SOBRE PRODUCTOS FORESTALES DEL 3,95; Y DEL 1,02, RESPECTIVAMENTE,
SOBRE VALOR CIF.

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 MORI, MINISTRO CONSEJERO ECONOMICO Y COMERCIAL.
EMBAJADA ARGENTINA EN FRANCIA

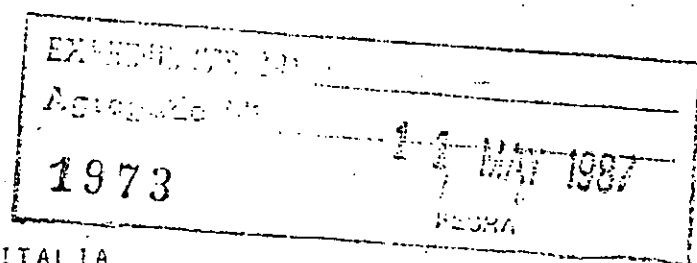
21180 CF I AR
CONECF 615269F



ITALIA

21180CFI AR
616340 CEARG I

ROMA, 8/5/87
NR0 25/87/AWE



DE: CONSEJERIA ECONOMICA - ROMA - ITALIA
A: CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES
(ATENCION SR. SECRETARIO GENERAL ING. JUAN JOSE CIACERA)

SU "CRECE MEA-PROSALER-ITALIA"

-PELO DE CONEJO: POSICION NAB 53.02 - DERECHOS ADUANA: EXENCION-
PRECIO CIF IMPORTACION: PROCEDENCIA ARGENTINA, USD 26/28/KG.
PRSIMERA 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/CYF

-34 MM., USD 900/TON/CYF

-15 MM., USD 970/TON/CYF

PROCEDENCIA AUSTRALIA:

-15 MM., USD 1.137/TON/CIF

-15 MM., USD 1.105/TON/CIF.

MACHINERIA: POSICION NAB 44.13 - DERECHOS ADUANA:
25 POR CIENTO. PRODUCTO ARGENTINO, INCLUIDO EN S.G.P., ESTA EXEN-
TO DE DERECHOS.

PRECIOS IMPORTACION CIF - PROCEDENCIA FINLANDIA: PINO FINLANDES
REDWOOD, USD 3,35 M. CUADRADO - PRECIO MAYORISTA INDICATIVO:
USD 5,10/5,50 M. CUADRADO.

ATENTOS SALUDOS

CARLOS A. ARGARAZ

MINISTRO CONSEJERO ECONOMICO Y COMERCIAL

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

IRAN - IRAK

IRAN - IRAK.

MAY 12 87 11:09

21180CFI AR
17065SECIO AR

EXPEDIENTE N°	
Agotado N°	
1999	12 MAY 1987
	FECHA

DE CONEC TEHERAN ✓
NRO. 63/87

PARA RETRANSMITIR AL CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES TX NR 21180 CFIAR

ATTENCION SR. SECRETARIO GENERAL DEL CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES
ING. JUAN JOSE CIACERA.
REF.: SU TELEX DE REF. CRECE NEA-PROSALER.

LECHE EN POLVO CON CONTENIDO GRASO SUPERIOR AL 1,5 O/D:
ARANCEL DE IMPORTACION VARIA ENTRE CERO Y 25 O/D 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.
HUEVOS DE GALLINA: IRAN NO IMPORTA ACTUALMENTE ESTE PRODUCTO.
KITS PARA VIVIENDAS DE MADERA: IMPORTACION ACTUALMENTE NO ESTA
PERMITIDA.
ATENTOS SALUDOS
EMILIO JULIO NEFFA
MINISTRO CONSEJERO ECONOMICO Y COMERCIAL. ✓

NEFFA-BUDIC

17065SECIO ARMMH

JAPON

CE TOKIO, JUNIO 17/87
NR0.248

SR. SEC. GRAL. DEL CONSEJO FED. DE INVERSIONES
ING. J.J. CIACERA

RECNA

AMPLIO MI 246 PER. IMPORTACION CUEROS BOVINOS

NAB 41.02-249(MI TLX 246)

CUERO VACUNO Y EQUINO CORRESPONDEN A LOS CURTIDOS AL VEGETAL
Y PRINCIPALES PROVEEDORES 1986 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 VECERRO), 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 41.02-229

CUERO BOVINO (INCLUSO CUERO DE BUFALO) Y EQUINOS SEMI CURTIDO

2.430 TNS 5.635 US DLS

IMPUESTO IMP. TEMPORARIO 15 0/0 SGP 7,5 0/0
CUOTA IMPORTACION

EUA 55 0/0 BRASIL 15 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 78 0/0 ARGENTINA 7 0/0 COREA SUR 7 0/0 OTROS 8 0/0.

GOLDARACENA

222703SECRETAR J

CEUTOKIO, JUNIO 19/67
HCU.240

17 JUN 1967

SR. SEC. GRAL. DEL CONSEJO FED. DE INVERSIONES 2724
ING. J. J. CIACERA

FECHA

SUS TIX 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 CORDOUESA, COMPUESTA
POR 80 MIEMBROS.

A CONTINUACION SE EXTIENDE LAS INFORMACIONES DISPONIBLES EN ESTA
CONSEJERIA ECONOMICA.

IMPORTACIONES TOTALES AÑO 1966. UNIDAD VALOR US DLS 1000 CIF:

NAB04.02-217
LECHE EN POLVO 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

38.218 KGS 385 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 TNS 32.349 US DLS
IMPUESTO IMP. 30 0/0
LEY SANIDAD ALIMENTICIA

NAB 41.02-249
CUERO VACUNO Y EQUINO (INCLUIDO LOS DE BUFALOS), LOS DEMAS

260 TNS 1.033 US DLS
IMPUESTO IMP. GENERAL 15 0/0 SGP-7,5 0/0
CUOTA DE IMPORTACION

NAB 44.03-320
MADERAS DE CONIFERAS PARA ASERRADO O CHAMPADO

134.780 M/C 19.084 US DLS
IMPUESTO IMP. - LIBRE
LEY CUARENTENA VEGETAL

NAB 44.13-510
MADERA MACHIMBUADA

1.477.070 M/C 231.740 US DLS
IMPUESTO IMP. LIBRE

NAB 73.01-120
LENGÜETES Y TOCNOS, CON UN CONTENIDO EN PESO DE SILECIO MENOR
AL 1,6 0/0

142.473 TNS 650.630 US DLS
IMPUESTO IMP. GENERAL - 3 0/0 SGP- LIBRE

UNIDRARETHA

222703SECRETAR J.....

RECEIVED
15 6 18 67



EMBAJADA
DE LA
REPÚBLICA ARGENTINA
CONSEJERIA ECONOMICA
Y COMERCIAL
TOKIO JAPON

CONSEJERIA ECONOMICA - TOKIO
Anexo nota n° 11-119/87

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 IMPORTACION: 45 % - GATT

3) RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS: Cuota de importación
Ley de Sanidad Alimenticia

Fuente: CUSTOM TARIFF SCHEDULES OF JAPAN, 1987
JAPAN TARIFF ASSOCIATION

4) IMPORTACION DEL PRODUCTO: (años 1982/1986)

Año	Volumen	Valor (C.F.P.)	Participación de Argentina (%)
1982	130	2	-
1983	2.038.568	1.618	-
1984	-	-	-
1985	291	2	-
1986	299.950	211	-

Volumen: kilogramos
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: 246,30 yenes
83: 237,59 "
84: 236,91 "
85: 240,17 "
86: 170,02 "

5) PRINCIPALES PAISES PROVEEDORES: (año 1986) Checoslovaquia 100%

6) TOTAL IMPORTADO EN 1986:

N.A.B. : *04.02-300

Cantidad: 11.262 kilogramos

Valor : 63 miles de dólares

*(NOTHING 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. 04.02)

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, Nihombashi Koamicho,
Chuo-ku, Tokyo,
103 JAPON
Tel: 03-667-6211
Tlx: 2522115 COAMIA J

HYODO ENGINEERING CO.,LTD.
17-2, Nihombashi Koami-cho,
Chuo-ku, Tokyo,
103 JAPON
Tel: 03-5667561

WICZEN LTD.
2-1, Akabutsu 2-chome,
Minato-ku, Tokyo,
106 JAPON
Tel: 03-564-0151
Tlx: 2403779 WICZEN J

FUJI TRADING CO.,LTD.
9-3, Shinyamashita 3-chome,
Naka-ku, Yokohama,
231 JAPON
Tel: 045-622-2311
Tlx: 3922175 FUJI T J



EMBAJADA
DE LA
REPÚBLICA ARGENTINA
CONSEJERIA ECONOMICA
Y COMERCIAL
TOKIO - JAPON

CONSEJERIA ECONOMICA - TOKIO
Anexo nota n° A-119/87

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: 01.01.02/99

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	18.836	170	-
1983	17.119	4	-
1984	21.115	444	-
1985	21.610	170	-
1986	38.218	313	-

Volumen: kilogramos

Valor: miles de dólares

Fuente: JAPAN EXPORTS & IMPORTS, 1987
Ministerio de Finanzas

Tasa de cambio: de yenes por un U.S. Dólar.

1982: 248,30 yenes
83: 237,50 "
84: 236,91 "
85: 240,17 "
86: 170,00 "

5) PRINCIPALES PAISES PRODUCTORES: (años 1982/86)

E.U.A. 95%, Taiwan 3% y Alemania 2%

6) TOTAL EXPORTADO EN 1986:

N.A.B. : -
Cantidad: -
Valor: -



EMBAJADA
DE LA
REPÚBLICA ARGENTINA
CONSEJERÍA ECONÓMICA
Y COMERCIAL
TOKIO - JAPÓN

SECRETARIA DE ECONOMIA
Anexo nota nº A-119/87

PRODUCTO: Miel natural
(Natural Honey)

1) SISTEMA ARANCELARIO:

N. A. B. : 04.06
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) IMPORTACION DEL PRODUCTO: (años 1982/1986)

<u>Año</u>	<u>Volumen</u>	<u>Valor (CIF)</u>	<u>Participación de Argentina (%)</u>
1982	28.146	27.535	16
1983	33.180	32.919	18
1984	33.178	32.561	18
1985	28.047	24.572	20
1986	36.354	32.349	15

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 PROVEEDORES: (año 1986) China 65%,
Argentina 15%, U.S.A. 10%, Hungría 3% y otros países 7%

6) TOTAL EXPORTADO EN 1985: N.A.B. : 04.06-000
Cantidad: 0.15 toneladas
Valor : 34 miles de dólares



EMBAJADA
DE LA
REPUBLICA ARGENTINA
CONSEJERIA ECONOMICA
Y COMERCIAL
TOKIO - JAPON

EMPRESAS JAPONESAS IMPORTADORAS DE MIEL NATURAL
(N.A.B. 04.06)

SUMITOMO CORP.
Sumisho Kurita Bldg.
24-1, Kandanishiki-cho, 3-chome,
Chiyoda-ku, Tokyo,
101 JAPON 2546
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
2nd. Business Dept.
Mr. Kojima

YAMAMITSU GOSHO LTD.
5, Takaracho 2-chome,
Chuo-ku, Tokyo,
104 JAPON
Tel: 03-562-7482
TLX: J 22333 YAMAMITSU
Food Mater. Sect.
Mr. Nagaya

MITSUBISHI CORP.
6-3, Marunouchi 2-chome,
Chiyoda-ku, Tokyo,
100 JAPON
Tel: 03-210-6751
TLX: J 22222 MITSUBISHI
Foodstuff No. 3 Team
Foodstuff A-Team
Mr. Uda

KASHO CO., LTD.
14-9, Nishimbashi 2-chome,
Chuo-ku, Tokyo,
103 JAPON
Tel: 03-276-7615
TLX: 2212393 KASHO J
Foodstuff & Livestock Sect.
Mr. Shinkai

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.
Roeki Bldg.
123 Higashi-machi,
Chuo-ku, Kobe,
651 JAPON
Tel: 078-321-8431
TLX: J 76891 KENTHOL
Mr. Kobayashi

NIPPON HACHIMITSU I.K.
3-11, Kimpomachi,
Gifu-shi, Gifu,
502 JAPON
Tel: 0582-65-0315
Mr. Kiho

MIYAMOTO BOEKI KAISHA
13-5, Chikusa 1-chome,
Chikusa-ku, Nagoya,
464 JAPON
Tel: 052-733-0733
CABLE: SINCERITY NAGOYA
Import Dept.

CARGILL NORTH ASIA LTD.
Fuji Bldg. 821
2-3, Marunouchi 3-chome,
Chiyoda-ku, Tokyo,
100 JAPON
Tel: 03-214-7931
Mr. Tokimasa



EMBAJADA
DE LA
REPUBLICA ARGENTINA
CONSEJERIA ECONOMICA
Y COMERCIAL
TOKIO - JAPON

IMPORTADORES DE MIEL NATURAL

Fracción Argentina: 04.06.00.00.00
" Japonesa: 04.06-000

<u>Nombre</u>	<u>Dirección</u>	<u>N./Teléfono</u>	<u>N./Tlx</u>
MITSUBISHI CORP., Processed Food Team	2-6-3, Marunouchi, Chiyoda-ku, Tokio 100	03-210-2121	J 22222 MITUBIS
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	222 225 SUMIT J
C. ITOH & CO., LTD., Food Dep.	2-5-1, Kita-Aoyama, Minato-ku, Tokio 107	03-497-2121	J 22295 ITOCHU
KANEMATSU GOSHO LTD., Food Dep.	2-5, Takaracho, Chuo-ku, Tokio 104	03-562-8111	J 22333 KANEGOL
NICHIMEN CO., LTD., Food Dep.	1-13-1, Kyobashi, Chuo-ku, Tokio 104	03-56-2205	J 22325 NICHIMI
TOCHIMU LTD.	2-1, Nihombashi Marumachi, Chuo-ku, Tokio 103	03-245-2211	J 22381 TOCHIMU
KASHO CO., LTD.	2-14-9, Nihombashi, Chuo-ku, Tokio 103	01-272-5011	222 235 KASHTOK
TOKYO MARUICHI SHOJI K.K., Foodstuff Dep.	2-26-9, Uchikanda, Chiyoda-ku, Tokio 101	03-256-1111	J 22427 TOKUWA
CO-OP TRADE JAPAN	4-1-13, Sendagaya, Shibuya-ku, Tokio 151	02-497-9167	J 23395 COOPTR
CARGILL NORTH ASIA LTD.	Fuji Bldg. 821, 3-2-3, Marunouchi, Chiyoda-ku, Tokio 100	03-214-3931	-
TAIRIKU TRADING CO., LTD.	No. 10 Mori-Bldg., 1-18-1, Takanomon, Minatoku, Tokio 105	03-503-0931	222 475 DAIRIKU



EMBAJADA
DE LA
REPUBLICA ARGENTINA
CONSEJERIA ECONOMICA
TOKIO - JAPON

A-119/87

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
2) IMPUESTO DE IMPORTACION: 15 % - SGP 03.01
3) RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS: Cuota de importación 04.01

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	347	-
1981	1.857	2	-
1982	2.640	1	-
1983	2.120	411	-
1984 (9 meses)	2.126	577	-

Volumen: docenas

Valor : miles de dólares

Fuente: Japan Exports & Imports, 1984, pp. 10 y sept. 84.
Ministerio de Finanzas

Tasa de cambio de yenes por un U.S. Dólar:

1980: 227,85 yenes
1981: 219,94 "
1982: 248,30 "
1983: 237,59 "
1984: 234,02 " (9 meses)

- 5) PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES: (año 1983) Inglaterra 40%,
Italia 26%, Yugoslavia 11%, E.U.A. 5% y otros países.

- 6) TOTAL EXPORTACIONES: N.A.B. :
Cantidad: -
Valor: -



EMBAJADA
DE LA
REPUBLICA ARGENTINA
CONSEJERIA ECONOMICA
Y COMERCIAL
TOKIO - JAPON

IMPORTADORES DE CALZADOS DE CUERO

(N.A.B.: 64.02)

<u>Nombre</u>	<u>Dirección</u>	<u>N./teléfono</u>	<u>N./TEL</u>
<u>(de Italia)</u>			
ATSUKAWA & CO., LTD.	2-20-16, Yanagibashi, Taito-ku, Tokio 111	03-861-0251	265590 ATUCOY
KANEMATSU & CO., LTD.	4-6-10, Ginza, Chuo-ku, Tokio 104	03-542-8070	-
OKABE MARKING SYSTEM CO., LTD.	New Sakai Bldg., 1-4-10, Shinjuku, Shinjuku-ku, Tokio 160	03-356-7661	J 2452 SIRENO
OKAMOTO TRADING CO., LTD.	20, Kanda Konya-cho, Chiyoda-ku, Tokio 101	03-252-3751	222235 OKAMOT
FUTABA TRADING CO., LTD.	5-14-4, Minami-Aoyama, Minato-ku, Tokio 107	03-407-5491	242240 FUC J
<u>(de Italia e Inglaterra)</u>			
SHIRO TRADING CO., LTD.	Yanada Bldg., 6-17-10, Shinjuku, Minato-ku, Tokio 105	03-430-4251	J 211 SHIRO
GINZA SAINT MARY FUJIYAMA CO., LTD.	7-8-5, Ginza, Chuo-ku, Tokio 104	03-572-0700	-
JAPAN SHOE MACHINERY & MATERIALS TRADING CO., LTD.	1-4-4, Higashi-Asakusa, Taito-ku, Tokio 111	03-374-6311	J 2620 JPNKID
FAMILIA CO., LTD.	Mitsubishi Shitaku Ginko Bldg. 8F, 36 Nishimachi, Chuo-ku, Kobe 650	078-321-0345	-
FUKUHARA TRADING CO., LTD.	23-7, Unagitani Nakano- machi, Minami-ku, Osaka 542	06-253-0608	-
<u>(de Inglaterra)</u>			
MADRAS CO., LTD.	6-30-8, Asakusa, Taito-ku, Tokio 111	03-371-0181	-
<u>(de Inglaterra y Francia)</u>			
ASSOCIATED AGENCY CO., LTD.	BF Bldg. 5F, 3-2-8, Minami Aoyama, Minato-ku, Tokio 107	03-478-3111	J 2300 INTER
<u>(de Italia, Francia e Inglaterra)</u>			
OKURA & CO., LTD., Hide & Leather Goods Sec.	3-3-1, Ginza, Chuo-ku, Tokio 104	03-563-6046	J 2220 OKURA

... sigue a la hoja 2 ...



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. B. : 64.05
Fracción japonesa: 100

2) IMPUESTO 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(CIF)	Participación de Argentina (%)
1982	491	11.946	1,70
1983	336	7.771	-
1984	441	6.568	-
1985	389	7.628	0,07
1986	422	8.605	0,03

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: 170,03 "

5) PRINCIPALES PAISES PROVEEDORES: (año 1986) Corea del Sur 64%,
Brasil 24%, China 3%, India 3% y otros países 6%



EMBAJADA
DE LA
REPUBLICA ARGENTINA
CONSEJERIA ECONOMICA
Y COMERCIAL
TOKIO - JAPON

IMPORTADORES DE CALZADOS DE CUERO

(N.A.B.: 64.02)

<u>Nombre</u>	<u>Dirección</u>	<u>N./teléfono</u>	<u>N./TLX</u>
<u>(de Italia)</u>			
ATSUKAWA & CO., LTD.	2-20-16, Yanagibashi, Taito-ku, Tokio 111	03-861-0251	265592 ATUCOY
KANEMATSU & CO., LTD.	4-6-10, Ginza, Chuo-ku, Tokio 104	03-542-8070	-
OKABE MARKING SYSTEM CO., LTD.	New Sakai Bldg., 1-4-10, Shinjuku, Shinjuku-ku, Tokio 160	03-356-7661	J 2457 SIRENO
OKAMOTO TRADING CO., LTD.	20, Kanda Konya-cho, Chiyoda-ku, Tokio 101	03-252-3751	222235 OKAMOT
FUTABA TRADING CO., LTD.	5-14-4, Minami-Aoyama, Minato-ku, Tokio 107	03-467-5491	242341 FTC J
<u>(de Italia e Inglaterra)</u>			
SHIRIRO TRADING CO., LTD.	Yoneda Bldg., 6-17-20, Shinbashi, Minato-ku, Tokio 105	03-433-4251	J 222 SHIRIRO
GINZA SAINT MARY FUJIYAMA CO., LTD.	7-8-5, Ginza, Chuo-ku, Tokio 104	03-572-0700	-
JAPAN SHOE MACHINERY & MATERIALS TRADING CO., LTD.	1-4-4, Higashi-Asakusa, Taito-ku, Tokio 111	03-674-6311	J 2628 JPNKIC
FAMILIA CO., LTD.	Mitsubishi Shintaku Ginko Bldg. 8F, 36 Nishimachi, Chuo-ku, Kobe 650	078-321-0345	-
FUKUHARA TRADING CO., LTD.	23-7, Unagitani Nakano- machi, Minami-ku, Osaka 542	06-253-0808	-
<u>(de Inglaterra)</u>			
MADRAS CO., LTD.	6-20-8, Asakusa, Taito-ku, Tokio 111	03-676-0181	-
<u>(de Inglaterra y Francia)</u>			
ASSOCIATED AGENCY CO., LTD.	BF Bldg. 5F, 2-2-8, Minami Aoyama, Minato-ku, Tokio 107	03-479-3111	J 2237 INTERL
<u>(de Italia, Francia e Inglaterra)</u>			
OKURA & CO., LTD., Hide & Leather Goods Sec.	7-3-6, Ginza, Chuo-ku, Tokio 104	03-566-8846	J 2236 OKURA

... sigue a la hoja 2 ...

... viene de la hoja 1 ...

(de Francia, Inglaterra y E.U.A.)

OTSUKA SHOES CO., LTD.	4-23-4, Shinbashi, Minato-ku, Tokio 105	03-431-5191	
---------------------------	--	-------------	--

(de Francia, Italia, Suiza y E.U.A.)

STANDARD SHOE CO., LTD.	6-34-2, Asakusa, Taito- ku, Tokio 111	03-875-6000	265720 STANT
----------------------------	--	-------------	-----------------

(de Italia y E.U.A.)

NIKKO SANGYO CO., LTD.	2-10-2, Kyobashi, Chuo- ku, Tokio 104	01-567-8451	J 2351 NIKINI
---------------------------	--	-------------	------------------

(de Italia, Inglaterra, Francia y E.U.A.)

NIPPON SHOE CO., LTD., Import Dept.	2-16, Ichigaya-tamachi, Shinjuku-ku, Tokio 162	03-267-3481	J 2700 NIPSCO
--	---	-------------	------------------

(de Italia, España y Francia)

FUTABAYA SHOE CO., LTD.	6-6-11, Ginza, Chuo-ku, Tokio 104	03-573-0626	-
----------------------------	--------------------------------------	-------------	---

(de Italia, Francia, Taiwan y China, etc.)

MARUBENI CORP., Leather Goods Sec.	1-4-2, Ohtemachi, Chiyoda-ku, Tokio 100	03-292-4374	J 2221 MARUBENI
---------------------------------------	--	-------------	--------------------

(de Suiza)

BALLY LEE BERGMANN LTD.	Shinjuku Mitsui Bldg., 2-1-1, Nishi-Shinjuku, Shinjuku-ku, Tokio 160	03-345-3537	255411 OWEXT
----------------------------	--	-------------	-----------------



EMBAJADA
DE LA
REPUBLICA ARGENTINA
CONSEJERIA ECONOMICA
Y COMERCIAL
TOKIO - JAPON

CONSEJERIA ECONOMICA - TOKIO
Anexo nota n° A-113/87

PRODUCTO: Hierro en lingotes y hierro fundido con contenidos de silicio 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, 1987
JAPAN TARIFF ASSOCIATION

4) IMPORTACION DEL PRODUCTO: (años 1982/1986)

Año	Volumen	Valor (CIF)	Participación de Argentina (%)
1982	74.063	9.624	-
1983	126.390	14.967	-
1984	135.486	18.490	-
1985	144.027	18.604	-
1986	142.473	18.427	-

Volumen: toneladas

Valor: miles de dólares

Fuente: JAPAN EXPORT & 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: 170,03 "

5) PRINCIPALES PAISES PROVEEDORES: (año 1986)

R. Sudafricana 71,8%, Canadá 27,0%, Brasil 1,1% y Corea del Norte.

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 con un contenido de silico de menos de 1,6% por peso, los demás.
(Fig Iron and cast iron, containing less th 1,6% by weight of silicon, n.e.s.)

1) SISTEMA ARANCELARIO:

N. A. B. : 73.01
Fracción japonesa: 120

Fracción argentina: 00.00.00

2) IMPUESTO DE IMPORTACION: Libre - S.G.P.

3) RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS: ninguna

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	735.168	80.827	-
1983	664.073	71.1	-
1984	552.039	61.701	-
1985	428.323	52.917	-
1986	657.649	68.921	-

Volumen: toneladas
Valor: miles de dólares

Fuente: JAPAN IMPORTS & EXPORTS, Dic. 1987
Ministerio de Finanzas

Tasa de cambio: de yenes por un U.S. Dollar.
1982: 240,30 yenes
83: 237,59 "
84: 236,01 "
85: 240,17 "
86: 170,08 "

5) PRINCIPALES PAISES PROVEEDORES: (año 1986) R. Sudafricana 64%, U.R.S.S. 18%, Corea del Norte 1, Canadá 0,1 y otros países 14

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.e.s.)

1) SISTEMA ARANCELARIO:

N. A. B. : 73.01
Fracción japonesa: 190

Fracción argentina: 00.00.00

2) IMPUESTO DE IMPORTACION: Libre - S.G.P.

3) RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS: ninguna

Fuente: CUSTOM TARIFF SCHEDULES OF JAPAN, 1987
JAPAN TARIFF ASSOCIATION

4) IMPORTACION DEL PRODUCTO: (años 1982-1986)

<u>Año</u>	<u>Volumen</u>	<u>Valor (CIF)</u>	<u>Participación de Argentina (%)</u>
1982	467.846	12.328	-
1983	141.108	10.636	-
1984	89.793	12.407	-
1985	32.112	4.359	-
1986	120.748	16.005	-

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: 246,30 yenes

83: 237,59 "

84: 236,91 "

85: 240,17 "

86: 170,08 "

5) PRINCIPALES PAISES PROVEEDORES: (año 1986) Brasil 86,6%,
Corea del Norte 5,7%, U.R.S.S. 4%, Australia 2,7% y Canadá 0,5%

6) TOTAL EXPORTADO EN 1986: N.A.B. : * 73.01-000
Cantidad: 1.055.502 toneladas
Valor : 101.570 miles de dólares

* (PIG IRON, CAST IRON AND SPINELBISFO)



EMBAJADA
DE LA
REPUBLICA ARGENTINA
CONSEJERIA ECONOMICA
Y COMERCIAL
TOKIO JAPAN

EMPRESAS JAPONESES COMERCIALIZADORAS DE PRODUCTOS
DE HIERRO Y ACERO (N.A.B. 73)

NITTEI CO. SHOTI CO., LTD.
1-1, Shibaura 1-chome,
Minato-ku, Tokyo,
105 JAPON
Tel: 03-798-2111
TLX: J 28403 ENESTY
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
Ehara Bldg. 6-F
5-7, Kajicho 1-chome,
Chiyoda-ku, Tokyo,
100 JAPON
Tel: 03-55-1401
Tel: 03-55-1488 LEO J
Building & Construction Dept.
Mr. Tachibana

HAMADA MFG. CO., LTD.
10-25, Shinmachi 3-chome,
Kai-ku, Osaka,
550 JAPON
Tel: 06-541-5439
TLX: J 64535 HAMADA (Import Dept. Mr. Y. Hamada)

GOHO SHOJI LTD.
Kyobashi Daiya Bldg.
3-3, Hatchobori 4-chome,
Chuo-ku, Tokyo,
104 JAPON
Tel: 03-555-5398
TLX: J 30155 TYO.HO
Foreign Trade Div.
Mr. Nakashita

SANEI FOUNDRY CO., LTD.
1513-1, Hagasaki,
Hiwada, Mie Prefecture,
511 JAPON
Tel: 0594-31-5151
TLX: 4934987 SANEI J
Import Dept.
Mr. M. Hotta



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. : 44.03
Fracción japonesa: 321 Fracción argentina: 02.00.00

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) EXPORTACION DEL PRODUCTO: (años 1982/1986)

Año	Volumen	Valor (Cif)	Participación de Argentina (%)
1982	1.745.050	134.802	-
83	1.757.600	140.712	-
1984	1.531.103	112.731	-
1985	1.421.228	109.375	-
1986	1.370.916	142.121	-

Volumen: metros cúbicos

Valor: miles de dólares

Fuente: JAPAN EXPORTS & IMPORTS, Dic. 1982/1986
Ministerio de Finanzas

Tasa de cambio: 64 yenes por un U.S. Dólar.

1982: 248,30 yenes

83: 237,50 "

84: 236,91 "

85: 240,17 "

86: 170,08 "

5) PRINCIPALES PAISES PROVEEDORES: (año 1986) U.R.S.S. 71%,
Nueva Zelanda 14%, Chile 11%, F.I.A. 1% y otros países 3%

6) TOTAL EXPORTADO EN 1986: N.A.B. : -
Cantidad: -
Valor : -



EMBAJADA
DE LA
REPÚBLICA ARGENTINA
CONSEJERÍA ECONÓMICA
Y COMERCIAL
TOKIO JAPÓN

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 ARANCELARIO:

N. A. B. : 44.13
Fracción japonesa: 300

Fracción argentina: 01.00.00

2) IMPUESTO DE IMPORTACION: Libre - S.G.P.

3) RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS: ---

Fuente: CUSTOM TARIFF SCHEDULES OF JAPAN, 1987
JAPAN TARIFF ASSOCIATION

4) EXPORTACION DEL PRODUCTO: (años 1982/1986)

<u>Año</u>	<u>Volumen</u>	<u>Valor (M\$)</u>	<u>Participación de Argentina (%)</u>
1982	84.645	13.552	-
1983	164.545	27.760	-
1984	158.815	26.173	-
1985	192.677	31.952	-
1986	233.512	39.781	-

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. Dólar.

1982: 248,30 yenes

83: 237,59 "

84: 236,91 "

85: 240,17 "

86: 170,98 "

5) PRINCIPALES PAÍSES DESTINATARIOS: (año 1986) Malasia 44%,
Filipinas 25%, Indonesia 24%, Taiwan 4% y otros países 3%

6) TOTAL EXPORTADO EN 1986: N.A.B. : -
Cantidad: -
Valor : -



EMBAJADA
DE LA
REPUBLICA ARGENTINA
CONSEJERIA ECONOMICA
Y COMERCIAL
TOKIO - JAPON

EMPRESAS JAPONESAS IMPORTADORAS DE MADERAS
(N.A.B. 44.14 y 15)

ATAKA LUMBER CO., LTD.
Jp. Bldg.
4, Nihombashi Muromachi 3-chome,
Chuo-ku, Tokyo,
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.

KAWASHO CORPORATION
World Trade Center Bldg.
4-1, Hamaritsucha 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. SADOCHIMA & CO., LTD.
Kansai Shinsaibashi Bldg.
12-9, Minami Senba 4-chome,
Minami-ku, Osaka,
542 JAPON
Tel: 06-251-0951
Trade Dept. Mr. T. Murata

NAGASE & CO., LTD.
5-1, Nihombashi Kobuncho,
Chuo-ku, Tokyo,
103 JAPON
Tel: 03-665-3295
International Office

SUMITOMO RINGYO K.K.
Nisshin Bldg.
14-8, Nihombashi Koamicho,
Chuo-ku, Tokyo,
103 JAPON
Tel: 03-669-0921
Overseas Business Office
Mr. Miyazaki or Mr. Komatsu

WATANABE KOKUZAI K.K.
50, Tsukuda, Yahatacho,
Toyokawa, Aichi-ken,
442 JAPON
Tel: 0533-88-5266
Mr. Watanabe

MEXICO

ABR 27 87 17:05

21100011 AR
170055ECIO AR

MEXICO

EXPEDIENTE N°	
Agregado N°	
1768	28 ABR 1987
	SECUA

MEXICO 27/4/87

NR 262

ESTIMARE RETRANSMITIR A CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES
ING. JUAN JOSE CIACERA (TX 21180 CFI AR):

SU NR 295. DETALLASE A CONTINUACION INFORMACION SOLICITADA:

POSICION	DESCRIPCION	ARANCEL
04.02.A.004	LECHES EN POLVO O EN PASTILLA CUYO CONTENIDO EN MATERIAS GRASAS SEA INFERIOR O IGUAL A 3 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	
04.02.A.005	LECHES EN POLVO O EN PASTILLA CUYO CONTENIDO EN MATERIAS GRASAS SEA SUPERIOR AL 3 POR CIENTO.	EXENTA
	SUJETO A LICENCIA PREVIA DE IMPORTACION.	
	EN EL MARCO DE ALADI GOZA DE UNA PREFERENCIA PORCENTUAL DEL 100 POR CIENTO	
84.25.A.004	SACADORAS (ARRANCADORAS) DE PAPAS	10 POR CIENTO
	GOZA DE UNA PREFERENCIA PORCENTUAL DEL 100 POR CIENTO EN ALADI	
84.25.A.005	COSECHADORAS PARA CAAH	1 POR CIENTO
	GOZA DE UNA PREFERENCIA PORCENTUAL DEL 10 POR CIENTO EN ALADI	
84.25.A.013	COSECHADORAS DE ALGODON	10 POR CIENTO
	GOZA DE PREFERENCIA PORCENTUAL DEL 10 POR CIENTO EN ALADI	
84.25.A.020	COSECHADORA - TRILLADORA "COMPLETA" AUTOMOTRIZADA CON DISPOSITIVO PARA O PARACIA, LAMILLA, Y GUARDIA DE MUELLO Y RODEROS QUE OTORGAN CREDITO INTERCAMBIABLES O TITULO	

PREFERENCIA PORCENTUAL 100 POR CIENTO
EN PLAZA

S4.25.A.021 CUSCACHURAS EXCEPTO ANTERIORES

EXERITA

COSECHADORA DE MAIZ TIENE 100 POR
CIENTO DE PREFERENCIA PORCENTUAL EN ALADI.

ESTADÍSTICAS DE IMPORTACION:

POSITION	EN US\$		ERE/JUN 1986
	1984	1985	
04.02.A.004	84.124.585	93.360.920	41.461.253
04.02.A.005	10.724	7.257.495	7.943.125
84.25.A.004	58.275	38.628	9.336
84.25.A.005	317.145	537.291	47.273
84.25.A.013	9.936.080	8.656.531	1.998.302
84.25.A.020	12.904.729	68.150.071	7.945.043
84.25.A.021	4.079.289	14.870.957	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\$		ENERO/JUN 1986	
		1984	1985		
01	MIEL DE ABEJA	36.532.770	27.064.406	28.242.353	
02	LOS DEMAS	1.122.182	258		109

100-102 033 26

THE UNIVERSITY OF CHICAGO

ALB. L.	PRECIO
---------	--------

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	-----

04.Co.A.01 0.75

04.05.A.99 1,58

13. *Chlorophyll content* was determined by the method of Arar and Johnson (1977). The chlorophyll content of the leaves was extracted with 80% methanol and measured at 663 nm and 665 nm. The chlorophyll content was expressed as mg g⁻¹ dry weight.

REABO1-T96P5141

1759

441 30.74 27 51 03

27.04.87

...and the

17-00000

100-362910-10

2011

Heckel

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 100 101 102 103 104 105 106 107 108 109 110 111 112 113 114 115 116 117 118 119 120 121 122 123 124 125 126 127 128 129 130 131 132 133 134 135 136 137 138 139 140 141 142 143 144 145 146 147 148 149 150 151 152 153 154 155 156 157 158 159 160 161 162 163 164 165 166 167 168 169 170 171 172 173 174 175 176 177 178 179 180 181 182 183 184 185 186 187 188 189 190 191 192 193 194 195 196 197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213 214 215 216 217 218 219 220 221 222 223 224 225 226 227 228 229 230 231 232 233 234 235 236 237 238 239 240 241 242 243 244 245 246 247 248 249 250 251 252 253 254 255 256 257 258 259 260 261 262 263 264 265 266 267 268 269 270 271 272 273 274 275 276 277 278 279 280 281 282 283 284 285 286 287 288 289 290 291 292 293 294 295 296 297 298 299 300 301 302 303 304 305 306 307 308 309 310 311 312 313 314 315 316 317 318 319 320 321 322 323 324 325 326 327 328 329 330 331 332 333 334 335 336 337 338 339 340 341 342 343 344 345 346 347 348 349 350 351 352 353 354 355 356 357 358 359 360 361 362 363 364 365 366 367 368 369 370 371 372 373 374 375 376 377 378 379 380 381 382 383 384 385 386 387 388 389 390 391 392 393 394 395 396 397 398 399 400 401 402 403 404 405 406 407 408 409 410 411 412 413 414 415 416 417 418 419 420 421 422 423 424 425 426 427 428 429 430 431 432 433 434 435 436 437 438 439 440 441 442 443 444 445 446 447 448 449 450 451 452 453 454 455 456 457 458 459 460 461 462 463 464 465 466 467 468 469 470 471 472 473 474 475 476 477 478 479 480 481 482 483 484 485 486 487 488 489 490 491 492 493 494 495 496 497 498 499 500 501 502 503 504 505 506 507 508 509 510 511 512 513 514 515 516 517 518 519 520 521 522 523 524 525 526 527 528 529 530 531 532 533 534 535 536 537 538 539 540 541 542 543 544 545 546 547 548 549 550 551 552 553 554 555 556 557 558 559 560 561 562 563 564 565 566 567 568 569 570 571 572 573 574 575 576 577 578 579 580 581 582 583 584 585 586 587 588 589 590 591 592 593 594 595 596 597 598 599 600 601 602 603 604 605 606 607 608 609 610 611 612 613 614 615 616 617 618 619 620 621 622 623 624 625 626 627 628 629 630 631 632 633 634 635 636 637 638 639 640 641 642 643 644 645 646 647 648 649 650 651 652 653 654 655 656 657 658 659 660 661 662 663 664 665 666 667 668 669 670 671 672 673 674 675 676 677 678 679 680 681 682 683 684 685 686 687 688 689 690 691 692 693 694 695 696 697 698 699 700 701 702 703 704 705 706 707 708 709 710 711 712 713 714 715 716 717 718 719 720 721 722 723 724 725 726 727 728 729 730 731 732 733 734 735 736 737 738 739 740 741 742 743 744 745 746 747 748 749 750 751 752 753 754 755 756 757 758 759 760 761 762 763 764 765 766 767 768 769 770 771 772 773 774 775 776 777 778 779 780 781 782 783 784 785 786 787 788 789 790 791 792 793 794 795 796 797 798 799 800 801 802 803 804 805 806 807 808 809 810 811 812 813 814 815 816 817 818 819 820 821 822 823 824 825 826 827 828 829 830 831 832 833 834 835 836 837 838 839 840 841 842 843 844 845 846 847 848 849 850 851 852 853 854 855 856 857 858 859 860 861 862 863 864 865 866 867 868 869 870 871 872 873 874 875 876 877 878 879 880 881 882 883 884 885 886 887 888 889 890 891 892 893 894 895 896 897 898 899 900 901 902 903 904 905 906 907 908 909 910 911 912 913 914 915 916 917 918 919 920 921 922 923 924 925 926 927 928 929 930 931 932 933 934 935 936 937 938 939 940 941 942 943 944 945 946 947 948 949 950 951 952 953 954 955 956 957 958 959 960 961 962 963 964 965 966 967 968 969 970 971 972 973 974 975 976 977 978 979 980 981 982 983 984 985 986 987 988 989 990 991 992 993 994 995 996 997 998 999 1000 1001 1002 1003 1004 1005 1006 1007 1008 1009 1010 1011 1012 1013 1014 1015 1016 1017 1018 1019 1020 1021 1022 1023 1024 1025 1026 1027 1028 1029 1030 1031 1032 1033 1034 1035 1036 1037 1038 1039 1040

D. ...

1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10. 11. 12. 13. 14. 15. 16. 17. 18. 19. 20. 21. 22. 23. 24. 25. 26. 27. 28. 29. 30. 31. 32. 33. 34. 35. 36. 37. 38. 39. 40. 41. 42. 43. 44. 45. 46. 47. 48. 49. 50. 51. 52. 53. 54. 55. 56. 57. 58. 59. 60. 61. 62. 63. 64. 65. 66. 67. 68. 69. 70. 71. 72. 73. 74. 75. 76. 77. 78. 79. 80. 81. 82. 83. 84. 85. 86. 87. 88. 89. 90. 91. 92. 93. 94. 95. 96. 97. 98. 99. 100. 101. 102. 103. 104. 105. 106. 107. 108. 109. 110. 111. 112. 113. 114. 115. 116. 117. 118. 119. 120. 121. 122. 123. 124. 125. 126. 127. 128. 129. 130. 131. 132. 133. 134. 135. 136. 137. 138. 139. 140. 141. 142. 143. 144. 145. 146. 147. 148. 149. 150. 151. 152. 153. 154. 155. 156. 157. 158. 159. 160. 161. 162. 163. 164. 165. 166. 167. 168. 169. 170. 171. 172. 173. 174. 175. 176. 177. 178. 179. 180. 181. 182. 183. 184. 185. 186. 187. 188. 189. 190. 191. 192. 193. 194. 195. 196. 197. 198. 199. 200. 201. 202. 203. 204. 205. 206. 207. 208. 209. 210. 211. 212. 213. 214. 215. 216. 217. 218. 219. 220. 221. 222. 223. 224. 225. 226. 227. 228. 229. 230. 231. 232. 233. 234. 235. 236. 237. 238. 239. 240. 241. 242. 243. 244. 245. 246. 247. 248. 249. 250. 251. 252. 253. 254. 255. 256. 257. 258. 259. 260. 261. 262. 263. 264. 265. 266. 267. 268. 269. 270. 271. 272. 273. 274. 275. 276. 277. 278. 279. 280. 281. 282. 283. 284. 285. 286. 287. 288. 289. 290. 291. 292. 293. 294. 295. 296. 297. 298. 299. 300. 301. 302. 303. 304. 305. 306. 307. 308. 309. 310. 311. 312. 313. 314. 315. 316. 317. 318. 319. 320. 321. 322. 323. 324. 325. 326. 327. 328. 329. 330. 331. 332. 333. 334. 335. 336. 337. 338. 339. 340. 341. 342. 343. 344. 345. 346. 347. 348. 349. 350. 351. 352. 353. 354. 355. 356. 357. 358. 359. 360. 361. 362. 363. 364. 365. 366. 367. 368. 369. 370. 371. 372. 373. 374. 375. 376. 377. 378. 379. 380. 381. 382. 383. 384. 385. 386. 387. 388. 389. 390. 391. 392. 393. 394. 395. 396. 397. 398. 399. 400. 401. 402. 403. 404. 405. 406. 407. 408. 409. 410. 411. 412. 413. 414. 415. 416. 417. 418. 419. 420. 421. 422. 423. 424. 425. 426. 427. 428. 429. 430. 431. 432. 433. 434. 435. 436. 437. 438. 439. 440. 441. 442. 443. 444. 445. 446. 447. 448. 449. 450. 451. 452. 453. 454. 455. 456. 457. 458. 459. 460. 461. 462. 463. 464. 465. 466. 467. 468. 469. 470. 471. 472. 473. 474. 475. 476. 477. 478. 479. 480. 481. 482. 483. 484. 485. 486. 487. 488. 489. 490. 491. 492. 493. 494. 495. 496. 497. 498. 499. 500. 501. 502. 503. 504. 505. 506. 507. 508. 509. 510. 511. 512. 513. 514. 515. 516. 517. 518. 519. 520. 521. 522. 523. 524. 525. 526. 527. 528. 529. 530. 531. 532. 533. 534. 535. 536. 537. 538. 539. 540. 541. 542. 543. 544. 545. 546. 547. 548. 549. 550. 551. 552. 553. 554. 555. 556. 557. 558. 559. 560. 561. 562. 563. 564. 565. 566. 567. 568. 569. 570. 571. 572. 573. 574. 575. 576. 577. 578. 579. 580. 581. 582. 583. 584. 585. 586. 587. 588. 589. 590. 591. 592. 593. 594. 595. 596. 597. 598. 599. 600. 601. 602. 603. 604. 605. 606. 607. 608. 609. 610. 611. 612. 613. 614. 615. 616. 617. 618. 619. 620. 621. 622. 623. 624. 625. 626. 627. 628. 629. 630. 631. 632. 633. 634. 635. 636. 637. 638. 639. 640. 641. 642. 643. 644. 645. 646. 647. 648. 649. 650. 651. 652. 653. 654. 655. 656. 657. 658. 659. 660. 661. 662. 663. 664. 665. 666. 667. 668. 669. 670. 671. 672. 673. 674. 675. 676. 677. 678. 679. 680. 681. 682. 683. 684. 685. 686. 687. 688. 689. 690. 691. 692. 693. 694. 695. 696. 697. 698. 699. 700. 701. 702. 703. 704. 705. 706. 707. 708. 709. 710. 711. 712. 713. 714. 715. 716. 717. 718. 719. 720. 721. 722. 723. 724. 725. 726. 727. 728. 729. 730. 731. 732. 733. 734. 735. 736. 737. 738. 739. 740. 741. 742. 743. 744. 745. 746. 747. 748. 749. 750. 751. 752. 753. 754. 755. 756. 757. 758. 759. 760. 761. 762. 763. 764. 765. 766. 767. 768. 769. 770. 771. 772. 773. 774. 775. 776. 777. 778. 779. 780. 781. 782. 783. 784. 785. 786. 787. 788. 789. 790. 791. 792. 793. 794. 795. 796. 797. 798. 799. 800. 801. 802. 803. 804. 805. 806. 807. 808. 809. 810. 811. 812. 813. 814. 815. 816. 817. 818. 819. 820. 821. 822. 823. 824. 825. 826. 827. 828. 829. 830. 831. 832. 833. 834. 835. 836. 837. 838. 839. 840. 84

... ..

[illegible]

PAISES BAJOS

| |
|------------|
| C.F.I. |
| INGRESO |
| 8 JUL 1987 |
| Nº 3422 |

SECRETARÍA
33012 EMPARG NL

DE: CONSEJERIA ECONOMICA DE LA EMBAJADA ARGENTINA - LA HAYA
PARA CONOCIMIENTO DEL CONSEJO FEDERAL DE INVERSION
ATT.: INGENIERO JUAN JOSE CIACERA
REF. SU TELEX DEL 15 DE JULIO PPDO.

CONSULTADA LA OFICINA CENTRAL DE HORTICULTURA EN LA HAYA,
INFORMARON QUE NO EXISTEN DATOS SOBRE PRECIOS MAYORISTA/MINORISTA
POR TIPO DE PRODUCTO, SINO QUE SOLAMENTE DISPONEN DE PRECIOS
DE REERATE POR TAMAÑO.

PARA LA SEMANA DEL 13 AL 19 DE JULIO LOS PRECIOS ERAN LOS
SIGUIENTES:

TOMATES - TAMAÑO A1: 0,91 FLORINES/KILO
PINIENITO - TAMAÑO 75/85 - VERDE: 3,81 FLORINES/KILO
ROJO : 4,29 FLORINES/KILO

LA COTIZACION PROMEDIA DEL DOLAR PARA MENCIONADA SEMANA:
1 DOLAR = 2,03 FLORINES

ESPERANDO QUE LA INFORMACION PROVISTA RESULTE DE UTILIDAD, SALUDO
A UD. MUY ATENTAMENTE.

J.A. BIGLIORE
SECRETARIO COMERCIAL

33012 EMPARG NL

2118011: 4R
33012 ENANG:HL

| | |
|------|-------------|
| 1890 | 31 MAY 1987 |
|------|-------------|

Paises Bajos

DE CONSEJERIA ECONOMICA EN LA HAYA
U.S. 1987

PARA: SEÑOR SECRETARIO GENERAL DEL CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES,
ING. JUAN JOSE CIACERA.

REF.: SU TELEX NO. 301

CONSULTADO EL PRINCIPAL IMPORTADOR DE PIELS FINOS, LA EMPRESA
TENTIN EN CO., EL SR. HERCELINE 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 PULGADAS PARA REVESTIMIENTO
DE PAREDES:

MADERA DE PINO FLORINES 1,45 P/METRO
MADERA MARRATI " 2,05 "

MADERA MACHIMBRADA PARA REVESTIMIENTO DE PISOS:
MADERA DE ROBLE O HAYA FLORINES 100,-/140,- P/M2.

LA EMPRESA SCHUMER PROPORCIONO SIGUIENTES PRECIOS MAYORISTAS
PARA MADERA DE PINO CONTRACHAPADA (TIPO IMPLEX) PROVENIENTE
DE LOS PAISES ESCANDINAVOS (C.I.F.)
FLORINES 11,100,- P/M3 (PARA OBTENER UN PRECIO MINORISTA SE DEBE
SUMAR UN 10 AL 20 POR CIENTO)

PARA ARROZ BLANQUEADO FUE POSIBLE OBTENER PRECIOS DE IMPORTACION
(C.I.F.)

ORIENT TAILANDIA, EN BOLSA DE 100 KG, WHITE SIAM, 10 DTD PARTIDA
15 AL RES 230,- FLORIN.
ORIENT ESTADOS UNIDOS, EN BOLSA DE 100 KG, ARROZ INTEGRAL
JERICO, 10 DTD PARTIDA 275,- FLORIN.

1 FLORIN = 1,94 DOLARES

| TIPO-BIENTO ABARRECIADO | ORIENT
(C.I.F.) | ORIENT
(C.I.F.) | ORIENT
(C.I.F.) |
|--------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| - ARROZ BLANQUEADO: | | | |
| A. GRANO LARGO | 10 | 10 | 0 |
| B. GRANO MEDIANO | 20 | 20 | 0 |
| - MADERA MACHIMBRADA: | | | |
| A. PARA PAREDES | 4 | 0 | 20 |
| B. PARA PISOS | 4 | 0 | 20 |
| C. PARA PISOS | 4 | 0 | 20 |
| - MADERA CONTRACHAPADA DE PINO | 0 | 0 | 20 |
| - PIEL DE CONEJO ANGORA | 0 | 0 | 20 |

1) 1 DTD = 10 DTD = 1,000 FLORIN
2) BOLSA DE 100 KG = 1,000 FLORIN

SE INFORMO A LA COMISION DE INVESTIGACIONES DE LA INDUSTRIA Y COMERCIO
MADERA Y PRODUCTOS DE PIEL, PARA QUE PUEDA DAR A CONOCER A LOS
PARA LA PROMOCION DE EXPORTACIONES DE ESTOS PRODUCTOS.

ATENTOS SALUDOS
D.A. GARCIA
SECRETARIO COMERCIAL

NOTA: ESTE DOCUMENTO FUE ELABORADO POR LA COMISION DE INVESTIGACIONES DE LA INDUSTRIA Y COMERCIO.

33012 ENANG:HL

SUIZA

211800Z AR

.....

SUIZA

MAY 11 1987 10:26G

211800Z AR

Q

211800Z AR

911862 CEAR CH

12.05.87/11:19

| | |
|------------------|-------------|
| EXHIBICION N° | |
| FECHA DE EMISION | 12 MAY 1987 |
| 1988 | RECIBIDA |

DE CONEC BERNA

RR.0ROAR 8

ATN. ING. JUAN JOSE CIACERA - CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

REF. MERCADO PELO CONEJO ANGORA SOLO EXISTE CIRCUNSTANCIALMENTE COMO MERCADO DE TRANSITO EN RAZON DE QUE NO HAY EN SUIZA INDUSTRIA QUE PROCESE ESTE PRODUCTO, POR LO QUE CIRCUNSTANCIALMENTE NO EXISTE DEMANDA. CUANDO ALGUIEN LO IMPORTA LO ENVAIA A OTRO PAIS EN EL CUAL SE TEJE EL

PELO DE CONEJO ANGORA. ESTA INFORMACION LA HA DADO UNA GERENCIONADA POR LA EMPRESA SEMLER H. AG SUTTERSDORFEN. EL DERECHO DE TELEX 62313 SINO CH, QUIEN NOS PROPORCIONA EL PRECIO CIF QUE EN TODO CASO ESTA DADO SOBRE LOS PUERTOS DE SUIZA Y ABERES. LOS MISMOS VARIAN ENTRE 18 Y 55 DOLARES Y HAY GRANES VARIACIONES QUE DEPENDEN DEL LARGO Y RESISTENCIA DEL PELO, SI ES DE 7-8 CM LARGO PUEDE

VALER A 50 / 50 DOLARES Y LO. DICHA FIRMA NOS INFORMO TAMBIEN QUE EN SUIZA DEBE HABER UN REPRESENTANTE DEL PELO QUE VIENE DE ARGENTINA. OCURRE LO PROPIO CON EL QUE VIENE DE CHILE. ESTOS REPRESENTANTES MONOPOLIZAN LA COMERCIALIZACION Y LOS EVENTUALES IMPORTADORES RECURREN A ELLOS PORQUE LES ASEGURA LA CALIDAD DEL PRODUCTO. SEGUN LA MISMA FUENTE SI COMERCIALIZA COMERCiante IMPORTARA EL PRODUCTO PODRIA QUE RECIBIRLO Y ACEPTARLO SIN DERECHO A VERIFICACION. EL POR TODO ELLO TAMBIEN QUE NO HAY UN COMERCIO MAYORISTA NI MINORISTA. NO HAY TRABAS

AL COMERCIO.

EL DERECHO DE IMPORTACION ES DE 10,07 FRC CADA 100 KILOS SI SE TRATA DE PELO SIN PEINAR. PEINADO PAGA 7.- FRC. POR KILO.

ATENTAMENTE

MINISTRO MARTINO

911862 CEAR CH

12.05.87

FUENTES

FUENTESBIBLIOGRAFIA

- Anuarios Estadísticos de Comercio Internacional de las Naciones Unidas - 1982-1985.
- Nomenclador Arancelario Aduanero de Exportación.
- Registro Oficial de Apicultores - Relevamiento Estadístico - Dirección d Lechería y Granja de Entre Ríos - División Apicultura - Mayo 1987.
- Anuarios de Comercio Exterior de FAO.
- Estadísticas de Comercio Exterior del INDEC.
- Federal Code Regulation (U.S.A.)
- "Encuesta Industrial" de la Provincia de Corrientes - 1982/83.
- Anuarios de la Bolsa de Cereales - 1983-1986.
- Pro-Arroz 2000 - Secretaría de Planeamiento y Coordinación de la provincia de Corrientes - Marzo de 1986.
- Publicación "CUERECOM".
- "Previabilidad técnico-económica para la instalación de plantas siderúrgicas en la provincia de Corrientes" - CFI Agosto 1983.
- "El Algodón, mejoramiento genético y técnica de su cultivo" Miguel J. Art
- "Arroz" - Ing. Agr. C.B. Court.
- "Desarrollo del Complejo Arrocerero Uruguayo" (1986).
- "La Industria de Aceites vegetales, su expansión y dinamismo exportador" CEPAL (1985).
- "Estudio sobre los efectos de los subsidios en el complejo oleaginoso" - C.I.A.R.A. 1986.
- Anuario Estadístico de Oleaginosas - C.I.A.R.A. 1986.
- "Diagnóstico de la Industria de Oleaginosas" - C.F.I. 1986.
- Encuesta al sector Productor Exportador de la Provincia de Entre Ríos.
- "Estudio de Mercado de Productos Forestales de las principales especies cultivadas" - Convenio CFI-IFONA 1987 - Politzer, Alejandro.
- Protocolos de Integración firmados por Argentina y Brasil.

- "Identificación y cuantificación de Mercados para productos Industriales Madereros" - CFI, Octubre 1986.
- "Estudio para Implementar la Industria Celulósica y del Papel - Provincia de Corrientes" - CFI 1982.
- Anuario de Estadística Forestal del IFONA - 1984.
- "Oportunidades de exportación de hortalizas frescas a EE.UU. vía marítima" - Corporación de fomento de la producción - CORFO CHILE.
- Cooperación Económica Argentina - Chile - FAO.
- El mercado canadiense para algunos productos hortofrutícolas de Chile - CORFO CHILE.
- Estudio de mercado sobre seis países de europa occidental para las frutas y hortalizas frescas chilenas - ITC-PRO CHILE
- Como Exportar e Importar - Cálculo del Costo y del Precio Internacional - Aldo FRATALOCCHI (1986).

LISTADO DE INFORMANTES CALIFICADOS

| | |
|--|--|
| Cooperativa Tambara Paraná S.A. | - Sr. Félix B. Coronel
Gerente de Ventas |
| NESTLE S.A. | - Lic. Julio E.R. Blanco |
| Cabaña Avícola Feller S.R.L. | - C.P.N. Omar Osvaldo
Izaguirre |
| La Agrícola Regional Cooperativa Ltda. | - Sr. Mario Wagner
Gerente de Producción |
| Ministerio de Agricultura y Ganadería de Santa Fe | - Ing. Agr. Laura L. de
Enzenhofer
- Sr. Ricardo Adolfo
Bisinella |
| Cooperativa Laguna Paiva | - Sr. Arnoldo J. Pidoux
Vocal en Paraná |
| Estancia Yacyretá de Formosa | - Sr. Jorge Alberto Cid
Socio Gerente |
| Cooperativa de Oleaginosas Ltda. - Santo Tomé | - C.P.N. Diego R. Baracat |
| Bonacuer S.A. | - Sr. Osvaldo Ramón Ayala
Gerente de Fábrica
- Ing. Ariel López Mato |
| Frigorífico Formosa | - Sr. Domingo Delgadillo
Gerente |
| Asociación Argentina de Criadores de Conejo
de Angora | - Sr. Adriano Zalazar
Presidente |
| Curtiembres Formosa S.A. | - Sr. Edgardo L. Gardella
Gerente General
- Sr. Sebastián Casado
Presidente |
| Cooperativa de Pirané | - Sr. Martín Polo |
| S.A. Talleres Metalúrgicos San Martín(TANET) | - Lic. Carlos A. Magnani
Gerente General
- Sr. Juan Roldán
Gerente Administrativo
- Sr. Orlando Lupiz
Gerente de Personal |

Productores Correntinos de Tomate y Pimientos

Bernardin S.A.

- Director Comercial

Aceitera Gualeguaychú S.A.

- Sr. Ermelino L. Rodríguez

Daldovo y Cía. S.R.L.

- Sr. Héctor Daldovo
Director del Instituto
de Comercialización

Asesor del Gobernador de Misiones

- Sr. Nemo Fajardo

Representante de los empresarios madereros
misioneros

- Ing. Agr. Alejandro
Larguía

MEM SAI

- Ing. Elena Morales de
Morsiani
Vice-presidente

S.I.D.E.M.A. S.A.

- Sr. Claudio E. Stegmann

WIMACO S.R.L.

- Sr. A. Wimaco

Muebles Terradillos

- C.P.N. Raúl Osvaldo
Terradillos

Luis Glombovsky

- Sr. Luis Glombovsky

Carlos Bustos

- Sr. Carlos Bustos

Aserrando S.A.

- Sr. José Fernández
Apoderado

Juan Santiago Gellini

- Sr. Juan Santiago Gellini

Fabricantes de Muebles de Esperanza

- Sr. Gerardo R. Mehring
- Sr. Miguel Angel Lamagni
- Sr. Miguel Angel Cambin

Feme Muebles S.R.L.

- Sr. José Melano

Macha S.A.

- Arq. Oscar A. Zaffaroni
Representante Técnico

Karplak S.R.L.

- Dr. Humberto Schiavoni
Gerente General

Tacurú Construcciones

- Dr. Rodrigo T. Gillperis

INDUVI S.A.

- Sr. José Amigo
Director Apoderado

COPRODECO

Hijos de Alejandro Fridman

- Sr. Carlos Leiva
- Sr. Héctor Morales
- Sr. Ricardo Cabrera

Cámara de la Industria Maderera de Cañada
de Gómez - Santa Fe

- C.P.N. Carlos A. Ferraro
Presidente

Cámaras, Empresas y Organismos consultados

Consejerías Comerciales Argentinas en: Alemania, Brasil, Canadá, España, Corea del Sur, Estados Unidos, Egipto, Francia, Italia, Japón, Irán, Irak, México, Países Bajos, Suiza.

Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación: Area de Trabajo Lechería - Area de Trabajo Granja - Dirección de Fauna y Flora Silvestre - Depto. de Frutas y Hortalizas.

Secretaría de Industria y Comercio Exterior: División Multilaterales - División Bilaterales.

Ministerio de Agricultura, Ganadería, Industria y Comercio de Corrientes.

Junta Nacional de Granos

Instituto Argentino de la Siderurgia.

Cámara Algodonera Argentina.

Agrícola Parejá.

Asociación de Productores de Frutas y Hortalizas.

Packs Service

Queiroz S.A.

Massuh - Envases

Estado de Río Grande del Sur - Secretaría Especial para Asuntos Internacionales

Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de la Nación

Fundación Banco de la Ciudad de Buenos Aires

Cámara de Comercio Argentino-Brasileño

Cámara de Comercio Argentino-Norteamericana

Cámara de Comercio Argentino-Arabe

Mario Grinschpun - Despachante de Aduana

Román Marítima S.A.

Jetro - Japan External Trade Organization

Masa - Muebles Argentinos S.A.

Embajada de Argelia en la Argentina

Embajada de EE.UU. en la Argentina

Embajada de Libia en la Argentina

Consulado de Brasil

Banco de Brasil

~~Estudio del Lic. Héctor Castello~~

FAIMA - Federación Argentina de la Industria Maderera y Afines

Cámara de Fabricantes de Muebles, Tapicería y Afines (CAFYDMA)

CAPRESEC - Cámara de prefabricados en seco

CAIMTER - Cámara Argentina de la Industria de Madera Terciada

International Packing

Zucamor Envases

Central de Cargas S.A. - Transporte Internacional

La Unión Santafesina S.R.L. - Transportes

Aerolíneas Argentinas

ELMA

Atlántico Austral

Asociación de Conferencias de Fletes

Tritonia - Ag. Marítima

Fletamar SAC. - Ags. Marítimos

OTRAS ACTIVIDADES

Fuera del Consejo Federal de Inversiones participa en: Informe sobre escenarios mundiales para el Instituto de Petroquímica aplicada (IPA).

Proyecto de investigación sobre alternativas de renegociación de la deuda externa como asistente de E. Jozami, para el CONICET.