

PROGRAMA PARA EL DESARROLLO DE LA PRODUCCIÓN Y

COMERCIALIZACIÓN DE FRUTILLAS

TERCER INFORME PARCIAL

ING. QCO. RUBEN D. ROA

4. Síntesis de los mercados.

4.1. Mercado de frutilla fresca.

4.1.1. Volúmenes, destino, precios, problemas e inconvenientes, presentación. Competencia y competitividad. Complementariedad.

4.1.2. Posibilidad de incrementar el mercado del fresco.

4.2. Mercado de frutillas procesadas.

4.2.1. Productos, volúmenes, destino, precios. Competencia. Competitividad.

4.2.2. Posibilidad de incrementar las ventas y precios.

El Mercado mundial de las frutillas

Situación de los países exportadores seleccionados.

Las exportaciones en 1997/98 de frutillas frescas de los países productores seleccionados, según pronósticos van a ser un récord con 303.163 toneladas, 3 % por debajo de la temporada anterior.

España, el más importante exportador de frutillas frescas del mundo, es la responsable por la mayor parte de este porcentaje de incremento de las exportaciones globales, compensando la disminución de las exportaciones de frutillas de Polonia.

Aunque el volumen de exportación de frutillas frescas de EE.UU., es similar al de 1997, el valor de las exportaciones aumentó un 7 % alcanzando un récord de 94.7 millones de dólares.

Canadá, el mayor mercado de Estados Unidos, es la razón del aumento del valor de las exportaciones americanas.

Los países seleccionados exportadores de frutillas congeladas en 1997/98, por otro lado, están pronosticando una disminución del 6 % alcanzando 131.100 toneladas. Méjico es responsable de la disminución global de las exportaciones debido a una escasa cosecha de frutilla fresca.

Estados Unidos podría sobrepasar a Méjico como el segundo más importante exportador de frutillas congeladas en 1997/98 dependiendo del volumen de la cosecha doméstica en los Estados Unidos.

Frutillas frescas

Canadá - Frutillas frescas

La cosecha 1997/98 (recolectadas desde marzo a agosto de 1998) está pronosticada en 27.026 toneladas, debajo del 6 % de la cosecha 1996/97. La cosecha 1996/97 fue adversamente afectada debido a las lluvias, especialmente en la "British Columbia", y a las bajas temperaturas en la mayoría de las áreas productoras.

Canadá importa cerca de la totalidad de su necesidad de frutillas frescas desde los Estados Unidos. La totalidad de frutillas que Canadá usualmente importa son en un 85 % de California. En 1997 las exportaciones de Estados Unidos a Canadá totalizaron 39.868 toneladas, 1 % menos que el año previo, valuadas en US\$ 58 millones.

Méjico – Frutillas frescas

La producción de frutillas en 1997/98 está considerada en 56.000 toneladas, 37 % menos que los datos finales de 1996/97. La producción en Michoacan y Guanajato fue dañada por las heladas.

Las exportaciones de frutillas frescas de Méjico se estiman en 13.000 toneladas, similar a la de la última estación debido a la disminución de los embarques por menor cosecha.

Las estimaciones hechas para 1996/97 fueron reducidas al reflejar una disminución en las ventas de Baja California debido a la mala publicidad causada contaminación de algunas partidas exportadas.

El mayor mercado de exportación para las frutillas frescas Mejicanas son los Estados Unidos, con pequeñas cantidades que son enviadas por aire a Europa.

La mayoría de las importaciones de Méjico son de los Estados Unidos desde Julio hasta Noviembre. Las importaciones, según estimaciones, se incrementarán desde 1.500 toneladas en 1997 a 4.200 toneladas en 1998.

Bajo el NAFTA las importaciones de frutillas frescas (08.10.10.01) desde los Estados Unidos no son sujetas a aranceles. Las importaciones desde fuera de los países del NAFTA son cargadas con un impuesto a las importaciones del 20 %. Las exportaciones de frutillas de Méjico a Estados Unidos, están, también libre de impuestos.

Polonia – Frutillas frescas.

La producción de frutillas en 1997/98 (la primera cosecha es desde mayo a julio de 1998) está pronosticada al mismo nivel que la de la última estación cuyo volumen alcanzó las 165.000 toneladas. Las estimaciones de 1996/97 fueron revisadas y cayeron reflejando el exceso de lluvias, tiempo frío, problemas fúngicos y a la antigüedad de las plantas de frutillas. La calidad de la cosecha fue considerada pobre.

Las exportaciones polacas de frutillas frescas en 1997/98 están estimadas en 10.100 toneladas, o sea aprox. un 31 % debajo de los envíos de 1996/97. Las exportaciones de 1996/97 fueron revisadas disminuyendo los pronósticos a un tercio, reflejando la escasa producción.

La Unión Europea es el más importante importador de las frutillas polacas, con predominio de compras por parte de Alemania. Otros importantes importadores son Bélgica, Austria y Holanda.

Japón – Frutillas frescas.

La producción de frutillas durante 1997/98 (cosechadas entre noviembre de 1997 y mayo de 1998) está estimada en 193.000 toneladas, menos del 3 % que la última estación. El área plantada es menor en un 2 % que en 1996/97, concordante con la contracción a largo plazo del sector agrícola japonés. La naturaleza de producción del tipo intensivo de la frutilla, combinada con la antigüedad de la población granjera japonesa, son los factores que conducen hacia la tendencia declinante.

Las importaciones japonesas de frutillas frescas suman solamente un 3 % del total del consumo doméstico. Los estados Unidos son el más importante abastecedor de frutillas frescas a Japón, con el 93 % aproximadamente del total de las importaciones japonesas.

Se espera un incremento del 9 % en las importaciones en 1997/98 (octubre – setiembre) debido a la escasa producción local y a expansión del mercado mediante la promoción de las importaciones tanto por los grandes supermercados nacionales como por los de tamaño medio regionales. Hay una demanda estable de frutillas frescas a lo largo del año. Los Estados Unidos pueden abastecer a Japón en “contraestación” (julio a setiembre).

El arancel de importación de frutillas frescas (0810.10.000) es 8 % del valor C.I.F.

Los japoneses ven a las frutillas frescas como una fruta saludable. Las frutillas frescas han sido una de las frutas favoritas en Japón. De acuerdo a una encuesta los jóvenes japoneses de 20 a 30 años de edad, y especialmente las mujeres, reconocen a las frutillas como la fruta favorita entre todas. Esto es porque son dulces, pequeñas y atractivas.

Las frutillas frescas son ofrecidas en los comercios minoristas, también consumidas en productos de confituras, en panaderías industriales (especialmente en tortas y pasteles).

En hoteles y restaurantes son fuertemente demandadas desde diciembre hasta mayo, coincidente con el pico doméstico de cosecha y las vacaciones nacionales.

España – Frutillas frescas.

La producción total en 1997/98 (cosechadas principalmente desde enero hasta julio 1998) está estimada en un récord de 270.300 toneladas, un 3% sobre 1996/97, reflejo de las condiciones ideales de cultivo y más que adecuada cantidad de agua.

La producción de frutillas españolas está más orientada al mercado en fresco que a propósitos de procesamiento. En 1997/98, solamente 15.000 toneladas se considera que serán procesadas, menor en un 8% que las 16.250 toneladas de la última estación. Cerca de un 80 % de las frutillas enviadas a los procesadores son utilizadas para congelar, el resto en la elaboración de pulpa.

Las exportaciones de frutillas frescas españolas durante 1997/98 (año calendario 1998) están pronosticadas en 225.000 toneladas, 7 % sobre los niveles del año anterior debido a la expectativa de un incremento en la producción. La estación de exportación de frutillas frescas españolas, comienza en enero, alcanzando el pico en el mes de febrero, hasta abril, cuando comienzan las ventas de frutillas de otros países de la Unión Europea.

España es el mayor exportador de frutillas frescas del mundo. La mayor cantidad (95 %) de frutillas españolas exportadas se destina a los mercados tradicionales en los países de la U.E., principalmente Francia, Alemania e Italia. También son exportadas a Suiza.

Italia – Frutillas frescas

La producción de frutillas en 1997/98 (cosechadas desde fines de marzo hasta junio 1998) está estimada en 130.000 toneladas, debajo en 1% respecto de la temporada 1996/97. El área plantada disminuyó 2 %, mientras continua la tendencia declinante en la cual la producción ha caído 35 % desde 1990.

Se pronostica que las exportaciones de frutillas frescas de Italia en 1997/98 (año calendario 1998) se mantendrán en los mismos niveles que la estación previa debido a una producción similar. España es el competidor italiano por el mercado europeo de frutillas frescas.

Alemania importó durante 1997 el 65 % de las frutillas frescas italianas, seguida por Austria y Suiza.

En el país las frutillas son principalmente consumidas frescas, con solamente cerca de 15.000 toneladas procesadas en 1996/97 y 1997/98.

Está estimado que las importaciones de frutillas frescas en 1997/98 rozarán las 15.000 toneladas, suministradas normalmente por España.

Chile – Frutillas frescas.

Se considera una disminución de la producción de frutillas en un 20 % en 1997/98 (cosecha desde octubre 1997 hasta mayo de 1998) alcanzando las 12.640 toneladas. Lluvias, con inundaciones de algunos campos, y temperaturas más altas que las normales durante la primavera contribuyeron a extender botrytis (enfermedad fúngica) sobre la fruta antes del comienzo de la cosecha.

Las exportaciones de frutillas frescas de Chile son cantidades limitadas, principalmente a otros países de América Latina. El acceso al mercado Latino es el resultado de los nuevos acuerdos del Mercosur que beneficiaron a Chile. El arancel para frutillas frescas y congeladas ha sido reducido del 10 al 6 % para las exportaciones a los miembros del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Uruguay, y Paraguay). Estas tarifas serán reducidas a cero en los próximos cinco años.

Estados Unidos – Frutillas frescas.

La producción de frutillas se mantiene estable, alcanzando un porcentaje menor al 1 % que en 1996/97, con un nivel de producción de 740.534 toneladas. Esto fue causado principalmente porque los altos rendimientos compensaron la disminución de las áreas de producción.

La época de plantación 97/98 en California en las mismas áreas (cosecha desde febrero hasta diciembre) ha sido demorada por causa de las lluvias.

Sin embargo se ha reportado que el área de producción no ha sido dañada y los abastecedores de la industria están esperando una fuerte producción para esta primavera y otoño, la que puede superar el nivel del año anterior.

La cosecha de 1997/98 en Florida está estimada en 80.241 toneladas, un 13 % mayor que la del año anterior debido al incremento en ambos, área plantada y rendimientos. Una estimación oficial del USDA (United States Department of Agriculture) para la cosecha de frutillas para 1997/98 será tomada en cuenta por la National Agricultural Statistics Service en enero de 1999.

Aproximadamente 193.457 ton de frutillas fue procesada en 1996/97, más de un 3 % que el año anterior. Después de declinar por varios años, la demanda de frutillas para procesamiento, así como la producción, se incrementó en 1996/97.

En 1996/97 el uso como frutillas al estado fresco sumó cerca del 69 % de la producción doméstica.

La exportación de frutillas frescas de Estados Unidos en el año calendario 1997 (1996/97) decreció menos del 1 %. Sin embargo el valor de las exportaciones se incrementó cerca del 7 % y fueron valorizadas en aproximadamente US\$ 97 millones. La exportación de frutillas frescas en 1996/97 totalizaron 52.513 ton. Los embarques al Reino Unido fueron el 38 %. Al Japón un 8% más que en año anterior, a pesar de la situación económica en Asia. Las exportaciones a Canadá

fueron ligeramente inferiores en volumen sin embargo el valor se incrementó hasta cerca de los US\$ 58 millones. Una situación similar se dio con Méjico, donde las exportaciones cayeron un 29 % respecto del año anterior, pero el valor se incrementó 24 %. Los principales competidores de Estados Unidos en el mercado europeo son España, Italia, Francia y Polonia. Otros países competidores son países de Africa y América Central, e Israel el cual abastece al mercado europeo en “contra estación”.

Las importaciones de frutillas frescas disminuyeron un 53 % en 1996/97. La principal razón es debido al incremento de la producción de los Estados Unidos y a la impresión negativa causada por la publicidad de frutillas contaminadas provenientes de Méjico. Cantidades crecientes de frutillas frescas fueron nuevamente importadas de Nueva Zelandia.

**FRUTILLAS FRESCAS: PRODUCCIÓN, ABASTECIMIENTO Y DISTRIBUCIÓN
COMERCIAL. AÑOS: 1994/95 A 1997/98, EN TONELADAS.**

País	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98 P/
Canadá 1/				
Producción	31.700	29.000	28.752	27.025
Importación	40.308	40.400	41.216	39.600
Exportación	68	75	421	50
Procesamiento	8.200	8.500	8.500	8.800
Consumo	63.740	60.825	60.876	57.775
Chile 2/				
Producción	14.500	15.500	15.800	12.640
Importación	0	0	0	0
Exportación	33	31	97	8
Procesamiento	5.667	6.069	6.203	5.635
Consumo	8.800	9.400	9.500	7.000
Italia 1/				
Producción	150.581	128.020	131.341	130.000
Importación	14.205	9.679	13.800	15.000
Exportación	75.044	55.835	55.000	55.000
Procesamiento	12.000	15.000	15.000	15.000
Consumo	77.742	68.864	75.141	75.000

Japón 2/				
Producción	201.500	207.900	195.000	193.000
Importación	4.790	4.953	4.572	5.000
Exportación	2	4	5	5
Procesamiento	4.400	4.900	4.680	4.600
Consumo	201.890	207.949	194.887	193.395
Méjico 3/				
Producción	128.800	112.660	90.000	56.000
Importación 4/	4.610	3.700	4.000	4.200
Exportación	27.000	25.000	13.000	13.000
Procesamiento				
Consumo				
Polonia 1/				
Producción	211.000	181.200	163.000	165.000
Importación	0	141	100	100
Exportación	21.793	21.700	14.700	10.100
Procesamiento	165.000	120.000	120.000	125.000
Consumo	24.207	39.641	28.400	30.000
España 1/				
Producción	248.800	190.000	262.600	270.300
Importación	0	500	650	700
Exportación	174.000	153.500	211.000	225.000
Procesamiento	30.000	12.000	16.250	15.000

Consumo	44.800	25.000	36.000	31.000
Total excepto U.S.				
Producción	986.881	864.280	886.313	853.965
Importación	63.913	59.373	64.338	64.600
Exportación	297.940	256.145	294.214	303.163
Procesamiento	269.267	208.469	203.633	194.032
Consumo	483.587	459.039	452.804	421.370
Estados Unidos 1/				
Producción	679.300	738.180	740.534	S/D
Importación	26.682	30.530	14.479	S/D
Exportación	50.518	52.631	52.513	S/D
Procesamiento	207.020	187.470	193.457	S/D
Consumo	448.444	528.609	509.043	S/D
Total Global				
Producción	1.666.181	1.602.460	1.626.847	S/D
Importación	90.595	89.903	78.817	S/D
Exportación	348.458	308.776	346.727	S/D
Procesamiento	476.287	395.939	397.090	S/D
Consumo	932.031	987.648	961.847	S/D

Fuente: World Horticultural Trade & U.S. Export Opportunities, United States
Department Of Agriculture – Mayo de 1998

Notas:

P: pronósticos

1/ El período de comercialización comienza en enero, se muestra lo del segundo año.

2/ El período de comercialización comienza en octubre, se muestra lo del primer año.

3/ El período de comercialización comienza en agosto, se muestra lo del primer año.

4/ Datos de la Oficina de Censos.

Frutillas procesadas

Canadá – Frutillas Congeladas

La producción de frutillas para procesamiento en 1997/98 está considerada en 2.800 toneladas, 7 % menos que en 1996/97, reflejando la disminución en el suministro de frescas.

La disminución de operaciones de congelado está mostrando el incremento en la competitividad de las importaciones desde Méjico y Estados Unidos dada la declinación de las tarifas de importación negociadas en el NAFTA (North American Free Trade Agreement) y en la WTO (World Trade Organization – Organización Mundial del Comercio - OMC).

Méjico es el abastecedor número uno de frutillas congeladas a Canadá en 1997.

Las Importaciones canadienses de frutillas congeladas de Méjico fueron destinadas al mercado de procesamiento las cuales están cargadas con un arancel Canadiense menor que para las frutillas congeladas para consumo. Sin embargo las exportaciones de frutillas congeladas desde U.S.A. ganan mercados ayudadas por el arancel cero por formar parte del NAFTA, incrementándose desde un 36 % en 1996 a un 47 % en 1997.

El acuerdo del NAFTA, no extendió inmediatamente las reducciones arancelarias canadienses a Méjico para frutillas congeladas. No obstante se contempla que esta fase, de reducción de aranceles, se lleve a cabo en los años próximos.

Méjico - Frutillas procesadas.

La cantidad de frutillas procesadas durante 1997/98 fue estimada en 20.000 toneladas, 39 % menos que en la temporada anterior debido a la menor cosecha esperada. Hay 25 plantas de procesamiento en Méjico, ocho de las cuales están normalmente cerradas, mientras que el resto trabaja a capacidad reducida o procesan otras frutas también debido al suministro inadecuado y financiamiento insuficiente.

El costo de producción reportado ascendió 25 %, incluido los materiales de empaque.

Las exportaciones esperan caer severamente en 1997/98. Se espera que las exportaciones de frutillas congeladas en 1997/98 disminuyan un 35 % a 15.000 toneladas, debido a la producción reducida y a los precios más atractivos del mercado en fresco. Los Estados Unidos son los mayores destinatarios de la exportaciones de frutillas congeladas mejicanas, con un volumen del 80 del total de las exportaciones mejicanas.

En 1997 pequeñas cantidades de frutillas congeladas fueron exportadas a Francia, Canadá y Australia.

Bajo el NAFTA, el arancel para frutillas congeladas es 7 % para los países miembros.

Méjico y Estados Unidos reducirán los impuestos de importación de frutillas congeladas (08.11.10.01) a cero, en partes iguales (10% anual), en 10 años.

Las importaciones de países no miembros del NAFTA a Méjico son cargadas con un 20 % de impuestos de importación. Méjico importa solo pequeñas cantidades de frutillas congeladas, la totalidad desde los Estados Unidos.

Polonia - Frutillas congeladas.

Aproximadamente el 80 % de la producción polaca de frutillas es procesada, la mayoría como frutillas congeladas.

El pronóstico de utilización para procesamiento en la presente temporada (1997/98) es de 122.000 toneladas, un 2 % más que el año anterior, debido al incremento en el abastecimiento y consumo estable por los altos precios domésticos.

Las exportaciones de frutillas congeladas están estimadas en el mismo nivel que el pasado año. Los mercados importadores incluyen Holanda, Alemania, Bélgica, Reino Unido, Dinamarca y Francia.

El sistema de precio mínimo de la Unión Europea fue cambiado en 1997. En lugar de tener en cuenta la globalidad (o, totalidad) de las exportaciones polacas para considerar los niveles de precios; ahora, cada embarque individual tendrá que cumplir con el precio mínimo o la partida se gravará en la frontera si el precio está por debajo del precio mínimo impuesto por la Unión Europea. Se considera que el sistema no tendrá efecto sobre la frutilla polaca, aunque los precios sean menores que los mínimos.

Japón – Frutillas congeladas.

La producción de frutillas congeladas en Japón es pequeña, alcanzando un 2.5 % del consumo total nacional. Durante 1997/98 las exportaciones de Estados Unidos a Japón fueron valuadas en aproximadamente US\$ 19 millones. El segundo gran proveedor es China, seguido por Corea, Tailandia y Méjico.

Se espera que las importaciones de Japón se incrementen un 3 % en 1997/98 a un volumen cercano a las 29.000 toneladas.

El arancel de importación de frutillas congeladas con adición de azúcar (08011.10.100) es 12.8 % y sin adición de azúcar (0811.10.200) es 16 % C.I.F.

Las frutillas congeladas son principalmente utilizadas en el sector de procesamiento de alimentos, especialmente en la producción de dulces, el cual es elaborado a lo largo del año. Los industriales lácteos usan frutillas para helados, yoghurt y postres helados en primavera y verano.

También son utilizadas en la industria panadera y en confituras.

La industria de alimentos ha explorado exitosamente el uso de frutillas congeladas en la preparación de bebidas alcohólicas y en otras bebidas.

La Comisión de Frutilla de California (California Strawberries Comission) ha estado promocionando las frutillas congeladas en los servicios de restauración (incluyendo hoteles, restaurantes, bares y bares al paso), y particularmente en las cadenas, en permanente crecimiento, de “comidas rápidas” (fast food) japonesas y cadenas de restaurantes familiares.

IMPORTACIONES JAPONESAS DE FRUTILLAS CONGELADAS (toneladas).

1997

Estados Unidos	13.796
China	7.753
Corea	1.376
Méjico	1.689
Tailandia	1.441
Chile	687
Polonia	314
Otros	139
TOTAL	27.195

Fuente : Japanese Customs Bureau. Ministry of Finance (Oficina de Aduana Japonesa, Ministerio de Finanzas).

España – Frutillas Congeladas.

Las frutillas en España no son específicamente plantadas para propósitos de procesamiento o congelación. Usualmente menos del 10 % de las frutillas producidas son enviadas para procesamiento.

Las frutillas congeladas son generalmente comercializadas para uso industrial, confituras y panificación.

Se pronostica que la exportación de frutillas congeladas en 1997/98 se incrementará un 5 % respecto del año anterior, alcanzando las 16.000 toneladas.

Mayoritariamente se exportan durante los meses de mayo y Junio, con un resto en otoño. El destino de las exportaciones es principalmente los países de la U.E. España compite con Polonia por el mercado de la U.E. con sus frutillas congeladas.

Chile – Frutillas congeladas.

Se estima que las exportaciones de frutillas congeladas decrecieron un 10 % en 1997/98, respecto de la temporada anterior, a niveles cercanos a las 2.300 toneladas debido a la reducción en el abastecimiento. España y Méjico son los primeros competidores en el negocio de la frutilla congelada.

El arancel para frutillas frescas y congeladas ha sido reducido del 10 al 6 % para las exportaciones a los miembros del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Uruguay, y Paraguay). Estas tarifas serán reducidas a cero en los próximos cinco años.

Estados Unidos – Frutillas congeladas.

En 1996/97 el volumen de frutillas para procesar sumó cerca del 31 % de la producción doméstica, mientras que el resto fue destinada a fresco. La relación entre fresco/procesadas es ligeramente inferior a la del año previo, reflejando el incremento de la producción de frutillas procesadas. A pesar de ello, y dependiendo de la producción de otros países, hay una tendencia al consumo de fruta fresca de producción doméstica.

La tendencia de las frutillas congeladas es hacia frutillas enteras (congeladas rápida e individualmente), o rodajas. Menos del 10 % de las cosechas recientes

de frutillas fueron usadas para jugo o pulpas. Las frutillas congeladas son envasadas para la venta al detalle (minorista) y también vendidas a granel como materia prima para los fabricantes de dulces y jaleas, jarabe, jugo bebible, helados, yoghurt, así como para la industria de la panificación y confituras.

Las exportaciones de frutillas congeladas desde los Estados Unidos en 1996/97 totalizaron 21.456 ton, 1 % menos que el volumen de 1995/96. Las exportaciones a Canadá remontaron un 37 % alcanzando un volumen de 5.452 ton, reflejando la declinación en la producción de frutillas congeladas en ese país. Corea inclusive incrementó sus importaciones de 359 a 953 toneladas en 1996/97.

Las exportaciones japonesas cayeron 8 % en 1996/97, la caída de exportaciones a México estuvo en un 84 %, respecto de la temporada anterior. Las exportaciones a Australia se mantuvieron estables en 647 ton.

Las importaciones de frutillas congeladas, sin embargo, se incrementó en un 5 % debido al suministro reducido de los abastecedores domésticos.

Estados Unidos - Promoción de las exportaciones.

La Comisión de la Frutilla de California (CSC, California Strawberry Commission) ha participado desde 1990 en el Programa de Incremento del Mercado (Market Access Program). Este programa ha sido el instrumento para la expansión de los mercados en Japón, México, Canadá y Reino Unido. En Japón, por ejemplo, las frutillas congeladas eran vendidas tradicionalmente a los fabricantes de dulces, helados y yoghurt, pero la CSC ha, incluso, encarado el

uso de la frutillas congeladas de Estados Unidos en restaurantes, bares, cafeterías, y otros del sector de servicio de alimentos, con la introducción de nuevos productos bebibles y postres.

En todos los mercados de ultramar, mediante promociones en los mercados minoristas de frutillas frescas focalizadas en la disponibilidad durante la “contra estación” de frutillas de California de las producciones japonesas, mejicanas, canadienses y británicas.

Las actividades promocionales de las frutillas frescas de California, incluyen la disponibilidad de muestras y degustaciones para educar al consumidor sobre la calidad y los beneficios para la salud de las frutillas frescas de U.S.A.

FRUTILLAS CONGELADAS: PRODUCCIÓN, ABASTECIMIENTO Y
DISTRIBUCIÓN COMERCIAL. AÑOS 1994/5 - 1997/98. EN TONELADAS

País	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98 P/
Canadá 1/				
Stock inicial	2.650	1.270	1.200	1.100
Producción	3.800	3.000	2.800	2.700
Importación	10.990	10.409	11.446	12.000
Exportación	198	159	272	300
Consumo	15.742	13.320	14.074	14.500
Stock final	1.500	1.200	1.100	1.000
Chile 2/				
Stock inicial	73	436	884	871
Producción	5.667	6.069	6.203	5.632
Importación	0	0	0	0
Exportación	4.154	3.221	2.556	2.300
Consumo	1.150	2.400	3.650	3.700
Stock final	436	884	871	503
Italia 1/				
Stock inicial	0	0	0	0
Producción	12.000	15.000	15.000	15.000
Importación	5.442	4.650	4.800	5.000
Exportación	1.146	1.229	3.500	3.000
Consumo	16.296	18.351	16.300	17.000

Stock final	0	0	0	0
Japón 2/				
Stock inicial	0	0	0	0
Producción	800	750	730	730
Importación	29.381	28.749	28.027	29.000
Exportación	0	0	0	0
Consumo	30.181	29.499	28.757	29.730
Stock final	0	0	0	0
Méjico 3/				
Stock inicial	0	0	0	0
Producción	44.000	42.000	33.000	20.000
Importación	330	100	200	300
Exportación	31.500	30.000	23.000	15.000
Consumo	12.830	12.100	10.200	5.300
Stock final	0	0	0	0
Polonia 1/				
Stock inicial	4.050	43.800	10.000	4.000
Producción	130.000	110.000	112.000	115.350
Importación	153	150	150	150
Exportación	73.181	113.800	94.150	94.500
Consumo	17.222	30.150	24.000	24.000
Stock final	43.800	10.000	4.000	1.000

España 1/				
Stock inicial	0	0	0	0
Producción	26.400	14.000	15.000	15.000
Importación	3.500	1.700	4.300	5.000
Exportación	25.500	13.000	15.300	16.000
Consumo	4.400	2.700	4.000	4.000
Stock final	0	0	0	0
Sub Total				
Stock inicial	6.773	45.506	12.084	5.971
Producción	222.667	190.819	184.733	174.412
Importación	49.796	45.758	48.923	51.450
Exportación	135.679	161.479	138.788	131.100
Consumo	97.821	108.520	100.981	98.230
Stock final	45.736	12.084	5.971	2.503
Estados Unidos 1/				
Stock inicial	109.838	115.548	96.175	S/D
Producción	190.000	187.470	193.457	S/D
Importación	26.313	20.995	22.123	S/D
Exportación	24.098	21.261	21.456	S/D
Consumo	186.502	206.577	192.995	S/D
Stock final	115.548	96.175	97.304	S/D

Total Global				
Stock inicial	116.608	161.054	108.259	S/D
Producción	412.667	378.289	378.190	S/D
Importación	76.109	66.753	71.046	S/D
Exportación	159.777	182.740	160.244	S/D
Consumo	284.323	315.097	293.976	S/D
Stock final	161.284	108.259	103.275	S/D

Fuente:

World Horticultural Trade & U.S. Export Opportunities, United States Department Of Agriculture – Mayo de 1998

Notas :

P/: pronósticos.

1/ El período de comercialización comienza el 1 de enero, se muestra lo del segundo año.

2/ El período de comercialización comienza el 1 de octubre, se muestra lo del primer año.

3/ El período de comercialización comienza en agosto, se muestra lo del primer año.

5. Información estratégica básica.

5.1. Características de los cultivos y perfiles de los establecimientos procesadores adecuados para el cumplimiento de los objetivos del incremento de la comercialización.

5.1.1. Según las regiones estipuladas.

5.1.2. Basados en el tipo de producto, demanda, oferta actual y potencial.

5.1.3. Alternativas de convenios de colaboración mutua.

Como se ha indicado en el punto 2.5, 2.6 y 2.7, las características de los cultivos de frutillas en el país se pueden resumir en:

El período de cosecha en las principales provincias productoras, es el que se indica en la página siguiente:

PROVINCIAS	MESES											
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago.	Set	Oct	Nov	Dic
SANTA FE												
A campo												
Bajo Protección												
BUENOS AIRES												
A campo												
Bajo Protección												
TUCUMAN												
CORRIENTES												
RIO NEGRO -												
NEUQUEN												
SALTA – JUJUY												
MISIONES												

Fuente: documentos de INTA, e informantes calificados.

El 50 % de la producción de frutilla para fresco de todo el país, prácticamente se comercializa en El Mercado Central de la Ciudad de Buenos Aires. El resto va a otros destinos en fresco y entre un 30 a un 40 % de la producción se destina a industria, particularmente para congelado durante 1997, y en menor medida para mermeladas, jugos, pulpas, etc.

La comercialización y distribución de la producción de la región de Coronda de la fruta fresca es aproximadamente la siguiente: 60 % para Buenos Aires, 20 % Rosario, 5 % Santa Fe, 5 % Córdoba y otros el 10 %.

En TUCUMÁN, el período de producción para fresco se extiende desde la primera semana de junio hasta que entra Coronda en producción a mediados de setiembre, en consecuencia los precios bajan drásticamente y no puede competir. La producción de ésta época, primicia, se destina prácticamente en su totalidad a Buenos Aires y particularmente al MCCBA.

Desde ese momento hasta el final de la cosecha (fines de noviembre debido a las altas temperaturas), la producción se destina a mercados cercanos y para uso industrial.

Es necesario destacar una vez más que no se cultivan, hasta ahora, variedades para industria, fruta pequeña, de buen color, sabor y textura.

Si bien la industria local utiliza los frutos de cultivares para frescos, que no presentan atractiva demanda en el mercado en fresco, ya sea para congelar como para otras elaboraciones, las industrias de origen extranjero elaboradoras de pulpas formuladas para la industria láctea principalmente, particularmente SIAS (Coronda) y FRUTICOR (Bella Vista – Corrientes) optan por importar frutillas con mejores características industriales; también – aunque en menor medida - lo hacen, si el precio es atractivo, otro tipo de industrias, para la preparación de mermeladas de buena calidad, principalmente.

La industria al no existir un tipo de producción especialmente dedicada a ella (variedades, sistema cultural, cosecha, transporte a planta, aplicación de sistema de control d calidad, etc.), procesa el 30 - 40 % aproximadamente de la producción que no reúne las condiciones deseables por el mercado en fresco en cuanto a tamaño, textura, nivel de madurez, etc.

En otras palabras, la *industria* trabaja con cantidades aleatorias, cuenta como materia prima – en este momento – con un monto cercano al 30 - 40% de la producción regional que no puede ser colocada en el mercado en fresco, que tiene precios obviamente menores y generalmente establecido por la misma en función de los precios de sus productos, sin tener en cuenta los costos de producción, cosa que en general, tampoco tienen en cuenta los productores. Para sus cálculos de rentabilidad éste forma parte del mix de precios para fresco e industria.

Esta forma de operar no resulta conveniente para ninguno de estos dos actores.

El productor porque debe entregar esos volúmenes, a precios que difícilmente pueda discutir, caso contrario debe tirarlos. No fueron producidos con ese destino por lo tanto los rendimientos, variedades, costos de producción no han sido tenidos previstos. Además, la rentabilidad general depende fundamentalmente de los precios de la fruta fresca que pueda vender, generalmente en consignación.

Por otra parte la industria también sale perjudicada con este sistema, no tiene certeza de las cantidades que podrá elaborar ya que dependerá de las situaciones de cultivo (clima, y todos los parámetros que se aplican para obtener un producto para el mercado en fresco, así como también los precios del mercado que pueden o no resultarles beneficiosos a los productores según los momentos en función de la alta perecibilidad de la fruta).

La industria para ser competitiva, debe poder planificar su producción y trabajar con materia prima de costos conocidos y alta calidad para “industria”. De allí que un suministro importante para industria, especialmente la dedicada a productos asépticos, es la *importación de frutillas congeladas*.

CORONDA estaría en condiciones de ofrecer lo que la industria actual demande o las que puedan instalarse en el futuro.

Actualmente la totalidad de la frutilla de Coronda se destina al mercado interno, entre el 60 y 70 % con destino al mercado en fresco y el resto para industria. Según opinión de los productores y operadores del mercado Central de Buenos Aires, a pesar de que los precios se mantienen estables y aún con cierta disminución, es prácticamente imposible vender mayor volumen de frutillas debido a la situación social del país (menor poder adquisitivo) y a que la frutilla es una fruta de “estación” aunque puede encontrarse durante todo el año. La estación esencial es la primavera. Antes la dificultad para vender mayor cantidad es el alto precio. Después, es la competencia con otras frutas de estación de bajo precio que empiezan a aparecer en el mercado, por ejemplo damascos, luego durazno,

ciruelas, melones, etc. Es decir que la variedad de oferta de otras frutas hace decaer la demanda de frutillas, a pesar de la buena calidad y precios razonables. Quizá sea esta la principal razón por la cual la frutilla de verano de la zona de Mar del Plata, no ha tenido éxito en comercializar grandes volúmenes.

En términos generales si bien se constata que la posibilidad de exportar frutillas congeladas es muy importante, de hecho 1998 ha sido exitoso en ese sentido, los interesados se encuentran con la imposibilidad de conseguir mayor cantidad de frutillas para procesamiento, pues los volúmenes están atados a la producción para fresco, cosa que puede llegar a crecer muy lentamente mediante una adecuada e impactante publicidad al respecto.

El camino es la producción de frutillas de cultivares para industria como se hace en Estados Unidos, Polonia, etc.

CORONDA

Cultivos para industria.

La opinión de los principales productores de Coronda y área de influencia y de los Ingenieros Agrónomos involucrados en el tema es uniforme.

En términos generales consiste en afirmar que los productores de frutillas responderán incrementando el área con cultivos para industria. Incorporando variedades, métodos culturales, produciendo en períodos de menor riesgo, cuando se dan los parámetros de madurez y alto tenor de azúcar, etc. si la(s)

industria(s) es sólida, con una adecuada planificación, demanda acotada, recepción programada y precio rentable.

El incremento del área de cultivo se justifica si hay demanda industrial, sino, hoy no tiene mercado ningún incremento en la producción.

Coinciden en que tampoco se puede exportar fruta fresca si no hay plantas de empaque con la tecnología adecuada, y con alto riego ya que el período en que habría demanda externa es muy corto (mediados de diciembre y enero), época en que las principales zonas productoras están en franco declinamiento debido a que se está llegando al final del ciclo productivo por razones climáticas.

Sin una fuerte asociación de productores – afirman – ni mecanismo de financiación adecuados, *no es posible introducir tecnología*.

Se produce debido a la cercanía con el gran centro consumidor que es Buenos Aires (6 horas en camión), porque se da en primavera que es el momento de mayor consumo en fresco y por la influencia de algunas otras ventajas comparativas tales como la existencia de excelente agua para riego del río Paraná y los suelos arenosos cercanos al río.

Tucumán

Posibilidades de producción de frutillas para industria en Tucumán.

Actualmente en Tucumán el objetivo es producir para fresco entre junio y setiembre. A partir de setiembre la venta para industria se incrementa mucho. Desde que se inicia la cosecha (fines de mayo, principio de junio) se separa la

fruta para fresco de la de industria. Una vez cosechada se clasifica para fresco y para industria con porcentajes crecientes para industria a medida que aumenta la temperatura y desde setiembre prácticamente toda la fruta va para industria.

El volumen excedente para industria es de aproximadamente 1.800 ton.

En dos importantes empresas: Tatedetuti, una UTE (entre Fragaria S.R.L. y Alego S.R.L.), se congela en bloque y se vende a industria. También existen algunos otros galpones con facilidades de frío para congelar pequeñas cantidades. Cooperativa La Luleña, por ahora, solamente refrigera la frutilla de sus adherentes que va para industria.

Las empresas industrializadoras que no están establecidas en la provincia (**no hay ninguna elaboradora de asépticos ni concentrados**), compran la frutilla despallada y la transportan a sus plantas industriales, tales son los casos de LA CAMPAGNOLA (Mendoza), MISKI (grupo ARCOR) con demanda de 400 a 500 ton por temporada de fruta sin congelar la transporta a su planta de San Luis, FRUTICOR (Corrientes) compra algo de congelada pero la mayor cantidad es de fruta fresca (unas 1000 ton), enfriada y transportada a planta, cantidad que va en declinación debido a las exigencias de calidad de la empresa.

Una poca cantidad de frutilla congelada es demandada por las heladerías regionales.

La opinión generalizada es que, sin alterar la situación actual se podría producir para industria lo que ésta demande, mediante un sistema de producción diferente al de fresco. Una producción ordenada, con los menores riesgos posibles, de variedades adecuadas, acordando las cantidades y precios.

El Ing. Agr. MsSc Daniel Kirschbaum del INTA Famaillá, recién llegado de los Estados Unidos donde obtuvo su Maestría en la Universidad de la Florida, precisamente, sobre el tema frutillas, es definitivo al afirmar que en los Estados de La Florida y California la producción de frutillas está orientada al mercado en fresco, con escasos excedentes para una industria de poca importancia. La gran producción industrial se desarrolla casi exclusivamente en los Estados de Oregon, Washington y algo en los Estados de la Costa Este (Nueva York, etc.). Utilizan variedades diferentes que producen la calidad que la industria exige, tales como Guardian, Totem (una de las más cotizadas), Kent, etc. variedades que son desarrolladas por programas de mejoramiento de esos estados y sur de Canadá. Éstas variedades presentan 2 o 3 picos de producción con lo que se logran 2 o 3 momentos de cosecha más concentradas en el tiempo, es decir que no se repasa periódicamente, con ello se reducen los costos de cosecha y poco a poco se tiende a la mecanización de la misma (las plantas frigo presentan esas características).

Sin mulching para permitir que la planta se propague (los suelos son compactos, no arenosos, por lo tanto la fruta puede ser lavada con mayor facilidad que si se “ensucia” con arena, la cual al incrustarse en la fruta es de difícil remoción), generalmente en *cultivos bianuales* para incrementar el rendimiento; las plantas

cubren el camellón o “bordos” como se los designa en Tucumán y al siguiente año el rendimiento es mayor (con el consiguiente ahorro de plantines nuevos).

También, bajo ciertas condiciones, puede ser *trianual*.

No se ha perfeccionado la cosecha sin palillo (arrancar la fruta sin pedúnculo, aunque hay variedades que al madurar suficientemente, un alto porcentaje del cáliz queda adherido a la planta), por lo tanto sale mezclado, con y sin palillo. Se está trabajando para que ya se coseche despallada (la cosecha es realizada con mano de obra principalmente mejicana).

En esos estados, la producción para industria es más del tipo familiar, con superficies de 3 a 5 has, en contraposición con la producción de California donde las superficies son mayores a las 30 has y pertenecen, en general, a empresas de envergadura.

La opinión generalizada de productores y técnicos es que la producción para industria en Tucumán debe ser analizada en términos de factibilidad, y realizar los ensayos correspondientes.

Las variedades que se cultivan actualmente: Camarosa, Chandler, Milseis, Rosalinda, etc. son variedades para frescos que responden a las exigencias para ese mercado, no lo son para industria.

La tendencia en Tucumán, es continuar y mejorar la producción para fresco, ya que por las características indicadas más arriba (primicia, etc.) es un negocio ya en marcha. Mientras que para industria se estima factible anexar cultivos con

variedades adecuadas, con métodos culturales apropiados, en zonas distintas a Lules y Tafí del Valle.

En el período setiembre, octubre, noviembre, se acumularía la producción de los cultivos para industria y la fruta excedente de los cultivos para fresco. En principio es menester entonces, pensar en la posibilidad de tipos de industrias de congelación, de envasado aséptico (o que posean los dos tipos de proceso) y de pulpa concentrada.

La congelación, orientada a elaborar productos comercializables como tal, el mercado externo es demandante y también el interno como insumo para envasado aséptico. El aséptico para mercado nacional fundamentalmente y también externo. Pulpa concentrada particularmente para mercado externo.

El punto “5.1.3 Alternativos de convenios de colaboración mutua” se desarrollará en el siguiente informe pues, se encuentran opiniones encontradas según sea el interlocutor. En consecuencia las opiniones de los expertos en los diferentes temas convocados para las Jornadas (hoy suspendidas), que se están obteniendo a través de entrevistas personales y solicitando los elementos por escrito del núcleo de sus conferencias, será de fundamental importancia para establecer aquellas alternativas con posibilidades de éxito real.

No obstante, aparece como predominante la posición tradicional. Es sumamente dificultoso, no solamente por razones de “mentalidad”, sino por causas concretas

(falta de financiamiento del sector, carencia de formación e internalización de lo que se tornó en llamar capacidad de gestión, dificultades para establecer vínculos comunes, etc.) el llamado asociativismo entre productores chicos y/o medianos para encarar proyectos de cierta envergadura. Aún los productores están con una cuota de espera de las acciones gubernativas, sin descubrir que son otros los medios en que deben desenvolverse.

Sin embargo hay experiencias incipientes muy interesantes, como la de la Cooperativa de Productores de Coronda que merecen destacarse, ya que, por ejemplo, el año 1998 ha sido el principal exportador de frutillas congeladas del país con casi 850 toneladas de frutillas IQF.

5.2. Sugerencias para la creación de una Institución de asesoramiento en aspectos de comercialización, control de cultivares y productos elaborados.

A continuación se describe sucintamente algunas Instituciones que responden a los objetivos del enunciado.

Por ejemplo, en **Francia**, el **C.I.R.E.E - Centro Interregional de Investigación y Experimentación de la Fresa** -.

Con el C.I.R.E.E, los profesionales disponen, desde hace 10 años, de un centro nacional de investigación dedicado a la fresa, situado cerca de Berzerac en el corazón de la gran zona de producción del Sur-Oeste.

La misión del C.I.R.E.E es:

- Llevar a cabo todas las acciones y estudios de investigación y experimentación para la mejora de la producción, de la comercialización, de la conservación y de la transformación de la fresa.
- Crear y hacer funcionar los centros y estaciones de investigación y experimentación necesarios.
- Dar publicidad, mediante los medios apropiados, de los conocimientos adquiridos y los resultados obtenidos en beneficio de los técnicos y profesionales.

El programa de estudio y experimentación del C.I.R.E.E se decide por un estudio realizado a varios niveles:

- Los profesionales indican a los técnicos locales especialistas, sus problemas generales o particulares relacionados con el cultivo e indican las líneas de trabajo: a llevar a cabo.
- El Consejo Científico, compuesto por productores y técnicos, elabora un programa coherente de estudios y ensayos a realizar basándose en las investigaciones anteriores propias o del exterior y calculan el costo del programa.
- El Consejo de Administración, realiza la selección de los trabajos a desarrollar en función de prioridades y posibilidades financieras, eligiendo los programas y presupuestos.

El C.I.R.E.E. posee seis estaciones experimentales:

- ✓ Coteaux du Périgord
- ✓ Lot et Garonne
- ✓ Lot-Corrèze
- ✓ Saumur, Sologne
- ✓ Rhône-Alpes
- ✓ Ile de France

Una estrecha colaboración técnica con otras regiones de producción más pequeña forma una red experimental bien estructurada que permite, cada año, dar una importante cantidad de indicaciones exactas sobre variedades y métodos de acción.

El C.I.R.E.E. cuenta con un equipo de 10 Ingenieros y Técnicos especialistas en el cultivo de la fresa.

La financiación es lograda mediante el aporte del 35% del Sector Profesional (Tasa de 17 ctvos. por kilo de los que 7 van directamente al C.I.R.E.E), 35% de O.N.I.F.L.H.O.R. (Oficina Nacional Interprofesional de Frutas, Hortalizas y Horticultura), 15% por los Consejos Regionales y Generales y el restante 15% por autofinanciación (venta de los propios productos).

Centro de Documentación

- ✓ Centraliza todas las informaciones científicas, técnicas y económicas a escala internacional. Se estima que es el único centro de documentación especialista en fresas.

- ✓ Efectúa investigaciones bibliográficas sobre temas concretos sirviéndose de los bancos de datos internacionales.
- ✓ Este servicio está relacionado con casi todos los Centros de Investigación, que trabajan en la fresa, a lo largo del mundo; con intercambio de los resultados anuales o publicaciones específicas. Publica un boletín bibliográfico trimestralmente.

La idea es que tan útil información pueda algún día estar al servicio de científicos y técnicos de los países europeos productores de fresa.

Experimentación Agronómica

Objetivos:

- ✓ Mejorar el material vegetal y las técnicas de producción.
- ✓ Investigar medios técnicos capaces de frenar los costes de producción y disminuir los tiempos de trabajo.
- ✓ Asegurar el mantenimiento de la calidad del producto después de la recolección y hasta el momento de la venta.

Líneas de trabajo:

Los temas prioritarios desarrollados en el seno del C.I.R.E.E son:

- ✓ Renovación y desarrollo varietal en la que se incluye los temas relacionados con el cultivo de esas variedades. Este tema absorbe el 60% de la actividad del C.I.R.E.E

- ✓ Estudio de los factores influyentes en la calidad de las plantas en los que se incluye un vivero experimental. Este tema supone entorno al 5% de la actividad.
- ✓ Estudio del cansancio de los suelos y la mejora de su fertilidad, que significa el 8% de la actividad total.
- ✓ Estudio de la optimización de la nutrición de las plantas, incluyendo la adaptación del sistema de cultivo sin tierra, lo cual absorbe el 6% de la actividad.
- ✓ Lucha fitosanitaria contra enfermedades y plagas. Este tema significa el 16% de la actividad.
- ✓ Estudio de sistemas de producción mecanizados para la fresa destinada a la transformación industrial.

Este programa distribuido entre el Centro para los estudios de base y las 6 estaciones principales para las experiencias de adaptación, representa, cada año, alrededor de 4 hectáreas de experiencias controladas a las que hay que añadir media hectárea de vivero experimental.

Este programa de trabajo, revisado cada año, permite aportar a los productores franceses las referencias técnicas obtenidas de más de 50 estudios y experiencias agronómicas llevadas a cabo cada año.

Investigación Varietal

Nuevo programa de actividades que se inicia en 1998.

Objetivos:

- ✓ Crear una gama varietal bien adaptada a los diversos suelos y microclimas de las regiones de producción con vistas a asegurar una producción que cubra el periodo de fin de abril a fin de octubre.

Medios:

- ✓ Apoyo científico y metodológico del I.N.R.A.
- ✓ Invernadero dividido en compartimentos con equipo y material de laboratorio acoplados.
- ✓ Un Comité Científico de 10 miembros representando al I.N.R.A., Universidad, C.T.I.F.L. (Centro Técnico Interprofesional de Frutas y Hortalizas) y a los Profesionales.
- ✓ La unión con la red experimental del C.I.R.E.E para el juicio de valor de los híbridos obtenidos.

Métodos:

- ✓ Clásico, por hibridación a partir de genes seleccionados sobre la base de diferentes criterios que los hacen interesantes.
- ✓ A continuación se estará en condiciones de a trabajar con los métodos de investigación que el I.N.R.A. haya podido poner en marcha.

Investigaciones específicas del I.N.R.A.:

- ✓ Centro de Bordeaux (pont de la Maye) · Puesta a punto de test de resistencia de los híbridos a las enfermedades.

- ✓ Centro de Avignon (Montfaret) · Puesta a punto de test precoz de selección para la adaptación climática.
- ✓ Puesta a punto de test precoz de selección para la adaptación a la resistencia de los sistemas radiculares.
- ✓ Estas investigaciones llevarán a innovaciones que serán transferidas con prioridad en los métodos de trabajo del C.I.R.E.E

Como conclusión, los productores franceses de fresas disponen, ahora, de un Centro de investigación aplicada muy operacional para responder a sus problemas técnicos, teniendo en cuenta que las mejoras varietales y técnicas son el resultado de un largo trabajo. Hay que tener en cuenta que un trabajo serio en materia de investigación sobre la fresa, requiere un mínimo de tres años de sucesivos ensayos para la experimentación agronómica y diez años para la creación y selección de cultivares.

En los Estados Unidos, particularmente para incentivar y estimular la venta y consumo de frutillas desde hace varios años funciona la **Comisión de la Frutilla de California** (CSC, California Strawberry Commission) la que ha participado desde 1990 en el Programa de Incremento del Mercado (Market Access Program). Este programa ha sido el instrumento para la expansión de los mercados en Japón, México, Canadá y Reino Unido. En Japón, por ejemplo, las frutillas congeladas eran vendidas tradicionalmente a los fabricantes de dulces, helados y yoghurt, pero la CSC ha, incluso, encarado el uso de las frutillas

congeladas de Estados Unidos en restaurantes, bares, cafeterías, y otros del sector de servicio de alimentos, con la introducción de nuevos productos bebibles y postres.

En todos los mercados de ultramar, mediante promociones en los mercados minoristas de frutillas frescas focalizadas en la disponibilidad durante la “contra estación” de frutillas de California respecto de las producciones japonesas, mejicanas, canadienses y británicas.

Las actividades promocionales de las frutillas frescas de California, incluyen la disponibilidad de muestras y degustaciones para educar al consumidor sobre la calidad y los beneficios para la salud de las frutillas frescas de U.S.A.

En Argentina, específicamente en Lules funciona un Centro, más modesto, pero no menos efectivo para la experimentación y capacitación de productores.

La incorporación de tecnología, más profusa en los grandes productores que en los chicos, aunque éstos al ver los resultados incorporan lo que el requerimiento de inversiones les permite, se debió en gran medida a pioneros y a la acción de los Grupos de Cambio Rural del INTA. También el desarrollo es mérito de una actitud solidaria y generosa de la mayoría de los frutilleros que en gran medida mantienen un diálogo permanente que les permite recoger la experiencia de unos y otros.

Como consecuencia de esa actitud de cierto “asociativismo” es que se ha creado un Consejo para el Centro Experimental Común. El Centro es una instalación de 2 has donde se realizan numerosos ensayos de variedades, métodos culturales,

etc. (incluye frutillas y hortalizas a campo y bajo cubierta). El Consejo es un organismo establecido formalmente para constituir un ámbito de participación de los diferentes sectores de la producción y el gobierno, con miras a la adaptación de los avances tecnológicos, de mayor y mejor conocimiento del mercado, política oficial, etc. es decir para el desarrollo de temáticas que hacen al mejoramiento del sector.

Constituido los sectores: grandes productores, pequeños productores, Municipalidad de Lules, INTA (Cambio Rural), sector invernaderos, viveristas, productores hortícolas y sector servicios, han conformado un equipo interinstitucional integrando el Consejo. La función principal es de características precompetitivas, es decir, sugerir, evaluar y orientar las acciones del campo experimental. Además el Consejo representa a la Municipalidad ante el Gobierno Provincial, está adquiriendo el carácter de organismo de representatividad sectorial para el desarrollo de la zona.

La participación en las inversiones y mantenimiento es compartida. El INTA suministra 2 Ing. Agrónomos para la supervisión, la Municipalidad 2 agrónomos y operarios, el sector privado las inversiones y costos operativos en proporción a los recursos de cada uno.

Nota: quizá la sugerencia más importante para la creación de una Institución que responda a los objetivos de incrementar la comercialización, tanto de frutas frescas como procesadas, consista en promover reuniones con los actores

directamente interesados en la actividad y los entes oficiales con capacidad técnica para plantear y solucionar los problemas en términos integrales y las autoridades gubernamentales encargadas de aportar las políticas para la viabilidad del proyecto.

En lo que respecta a productos elaborados, la normativa vigente tanto nacional (Código Alimentario Argentino, como la internacional – CODEX, etc.) es suficiente para comenzar. La participación del INTI, por ejemplo a través del CITEF de la Consulta (Mendoza) y de las Universidades de cada región, es el punto de partida para este aspecto.

5.3. Sugerencias sobre contenidos mínimos de cursos de capacitación para empresas de comercialización, productores, industriales y trabajadores del sector.

5.3.1. Exportación de frutillas frescas e industrializadas.

5.3.2. Aplicación de las normas de calidad de fruta fresca e industrializada para mercado interno y externo.

5.3.3. Manejo de cultivares de frutillas para industria.

5.3.4. Asociativismo y “Alianzas estratégicas”.

5.3.5. Determinación de costos y control de gestión.

El punto “5.3 Sugerencias sobre contenidos mínimos de cursos de capacitación para empresas de comercialización, productores, industriales y trabajadores del sector”, será desarrollado cuando se terminen las entrevistas y/o el suministro de los “esquemas de las conferencias” que oportunamente iban a dictar los expositores. Además será necesario cotejar esos contenidos mínimos con aquellos que dicta el Consejo Federal de Inversiones para implementar cursos de fácil comprensión por parte de los productores.

5.4. Fuentes alternativas de financiación de la actividad.

Ídem

6. Propuestas de oportunidades comerciales

6.1. En función de modificaciones de los sistemas culturales, poniendo énfasis en la exportación de frutas frescas e industrializadas de calidad óptima y

6.2. Sobre la base de propuestas de “alianzas estratégicas” entre productores y entre los mismos y las estructuras de comercialización.

De acuerdo a datos suministrados por técnicos que desarrollan su actividad en las distintas zonas productoras de frutillas de la República Argentina, la superficie cultivada y rendimientos promedios (corresponden a valores estimados, pues no todos los productores informan con exactitud los datos requeridos, ni tampoco desde hace varios años se cuenta con datos oficiales) son los que se detallan en el cuadro siguiente.

PROVINCIAS	SUPERFICIE (Has)	RENDIMIENTO (Kg./ha)
Santa Fe	450	16.000 – 40.000
Buenos Aires	200	15.000 – 33.000
Tucumán	260	12.000 – 43.000
Corrientes	60	15.000 – 25.000
Río Negro- Neuquén	15	8.000 – 25.000
Salta – Jujuy	30	15.000
Misiones	100	S/D
Otras	10	
Total	1125	10.000 – 40.000

Complementando la producción a campo, se están difundiendo los sistemas de protección.

Los sistemas más utilizados son los microtúneles generalizados en la provincia de Tucumán y en plena expansión en Santa Fe, Buenos Aires, Corrientes, etc.

El Ing. Agr. Nicolás Del Sel, Secretario de la Asociación de Viveristas de Frutillas de la República Argentina, en un reportaje escrito en el diario “Ámbito Financiero”, del lunes 18 de enero de 1999, en la página 12 del suplemento “Mercados Agropecuarios” comenta:

- “Un año muy bueno experimentó el sector frutillero durante 1998. Las exportaciones de fruta congelada llegaron a las 850 toneladas, experimentando un crecimiento de 157 % respecto de 1997.

En tanto la producción total llegó a las 25.000 toneladas en un área sembrada de 1000 Has, con incremento del 37 % comparado con 1997” –

- “El rendimiento experimentó un importante crecimiento, ya que entre 1990 y 1998 se triplicó, sin embargo la superficie no sufrió grandes modificaciones. A principios de la década del '90 se cosechaban 200 gramos de fruta por planta, en tanto que a fin de 1998 se llegó a los 800 gramos.”-

Continúa el reportaje: - “En Sudamérica, la Argentina está reemplazando a Chile, que lentamente se inclina a otras especies de berries... A pesar que la superficie sembrada en Argentina es casi igual a la chilena, aproximadamente 1000 has, el rendimiento local lo supera considerablemente.

Coronda es la principal zona de productora de frutillas, entre 8.700 y 10.000 toneladas, y la mayor exportadora de frutillas congeladas. En segundo lugar se

encuentra Tucumán, que concentra 8.500 toneladas de producción, luego le sigue Mar del Plata con 1.500 toneladas y el norte de la Pcia. de Buenos Aires que cosecha entre 1.300 y 1.400 toneladas. Corrientes, también es una importante productora con alrededor de 1.200 a 1.500 toneladas por año.” –

La industria, al no existir un tipo de producción especialmente dedicada a ella (variedades, sistema cultural, cosecha, transporte a planta, aplicación de sistema de control de calidad, etc.), procesa el 30 - 40 % aproximadamente de la producción que no reúne las condiciones deseables por el mercado en fresco en cuanto a tamaño, textura, nivel de madurez, etc.

Si bien la fruta para industria, en general, es de buena calidad, muy buen sabor y color y alto nivel de sólidos solubles ($^{\circ}$ Brix), no solamente recibe menos precios menores en el mercado en fresco que, en general, no compensa el costo productivo, sino que al estar maduras, el período de vida útil se reduce dramáticamente. Por esta razón el productor debe llevarla rápidamente a planta y allí elaborarse inmediatamente.

En otras palabras, la *industria* trabaja con cantidades aleatorias, cuenta como materia prima – en este momento – con un monto cercano al 30 - 40% de la producción regional que no puede ser colocada en el mercado en fresco, que tiene precios obviamente menores y generalmente establecido por la misma en función de los precios de sus productos, sin tener en cuenta los costos de producción, cosa que en general, tampoco tienen en cuenta los productores. Para

sus cálculos de rentabilidad éste forma parte del mix de precios para fresco e industria.

Argentina – Frutillas frescas

El Mercado Central de la Ciudad de Buenos Aires recibe prácticamente el 50 % de la producción de frutilla para fresco de todo el país (opinión del Sr. Antonio Forcinite, Operador de la Corporación del Mercado Central de Buenos Aires, importante comercializador de frutillas y otras frutas, además productor de la zona de Coronda), de buen tamaño, color externo, textura firme y buena presentación. Esta opinión se puede contrastar con las estadísticas de comercialización en el MCCBA, lo que indica la autoridad de la opinión.

En el MCCBA, el sistema más común es la consignación, en el cual el consignatario cobra una comisión del precio que la oferta y demanda determinen en cada momento. Por lo tanto el productor nunca sabe a priori cual va a ser el precio que recibirá por la fruta que envía al mercado.

Generalmente comercializan mediante este sistema los productores grandes que tienen plantas de empaque, cámaras de refrigeración, transporte y capacidad financiera para esperar el pago del producto vendido. Los productores pequeños que no estén adheridos a cooperativas, frecuentemente deben entregar su producción a los grandes productores para su procesamiento y comercialización.

Los minoristas (fruterías, y algunas cadenas de supermercados) se abastecen en los mercados mayoristas, particularmente en Buenos Aires, en el MCCBA y en menor cantidad de los otros mercados mayoristas.

Algunas cadenas importantes de grandes supermercados suelen contratar la provisión en forma directa con los grandes productores de todo el país. Generalmente con marca propia o exclusiva y con presentaciones diferenciadas (distintos tamaños y forma de cubeta plásticas, cajoncitos de madera, cajas de cartón simulando madera, etc.). También son los importadores de fruta fresca más importantes, mediante terceros o en ciertos casos en forma directa.

En el ANEXO “ARGENTINA, MERCADO DE FRUTILLAS FRESCAS Y CONGELADAS”, se incluyen una serie de datos sobre la “Evolución Histórica de los Ingresos en total de toneladas mensuales” en el Mercado Central de Buenos Aires. Se incluye también un cuadro de la serie histórica de los “Precios Ponderados Mensuales”

Argentina – Mercado externo frutillas frescas.

Durante 1997 Argentina exportó, según datos de INDEC, aproximadamente 45 toneladas de frutillas frescas.

Los principales destinos han sido, en primer lugar Brasil con 21,5 toneladas, seguido por Paraguay, Estados Unidos y Francia.

Mientras que las importaciones de frutillas frescas para el mismo año 1997 han sido las siguientes procedentes especialmente de Brasil, y en cantidades menores de Uruguay y Ecuador, en ese orden. Se ha importado por 217.311 dólares la cantidad de aproximadamente 111 toneladas.

Durante 1997 la balanza ha resultado negativa para Argentina en unas 70 toneladas y casi 210.000 dólares.

Durante 1998 (datos de once meses disponibles en INDEC), la exportación de frutillas frescas ha sido de casi 80 toneladas, un 76 %, en volumen, superior al año anterior, correspondiéndole un 84 % de incremento en el monto.

Argentina – Mercado externo frutillas congeladas.

En el ANEXO indicado se exponen los datos de los últimos años.

Con respecto a los dos últimas temporadas, 1997 y 1998 (once meses), los guarismos informados por INDEC indican que la importación de frutillas

congeladas durante 1997 ha sido algo menor a las 1.074 toneladas, por un monto CIF de US\$ 1.195.447 y que durante 1998 (once meses) se importaron solamente alrededor de 624 toneladas (un 41 % menos que 1997), por un monto de US\$899.483, casi un 24 % menor que en 1997.

Mientras que las exportaciones de frutillas congeladas han sido de aproximadamente 281 toneladas en 1997 y de 976 toneladas durante los once primeros meses de 1998, es decir un crecimiento de las exportaciones del 247 % respecto del año anterior.

El monto de las exportaciones de 1997 ha sido de US\$ 293.721, y de US\$1.185.259 durante los once primeros meses de 1998, con un aumento de casi el 303% respecto del año anterior. Los datos no solamente se corresponden con los volúmenes exportados, sino también al precio medio recibido, US\$ 1.04 en 1997 y US\$ 1.21 en 1998.

La temporada 1998 ha quebrado el crónico déficit entre exportaciones e importaciones de frutillas congeladas que se observaba en años anteriores, tal como se desprende del cuadro incluido en el ANEXO adjunto, ya citado.

Argentina ha demostrado que presenta las condiciones para llegar a ser un importante exportador de FRUTILLAS CONGELADAS a poco que organice adecuadamente los factores mínimamente requeridos:

- Aplicación de tecnologías que permitan un aumento sustancial de la productividad, actividad que comienza a desarrollarse.

- Capacidad de gestión de la propia producción y de las exigencias del mercado internacional. Aún hay mucho por hacer en este terreno.
- Mantener contactos estables con importadores, en la medida que se disponga de la calidad y precios (para ello el cultivo para industria es fundamental) que el mercado demanda.
- Incrementar la capacidad de congelación, particularmente IQF (Individual Quick Freezing).

Las frutillas congeladas IQF, también son demandadas por las empresas que elaboran productos asépticos y que en general hoy están importando dicha materia prima.

También parece posible tender a incrementar la comercialización en fresco, tanto en el ámbito nacional, poniendo énfasis en la calidad y productividad para disminuir precios, teniendo como complemento la industrialización de la fruta excedente, particularmente como fruta congelada en bloque para industrias (heladerías, fábricas de mermeladas y jugos, pulpas para repostería, etc.) que no requieren IQF para su procesamiento (grandes industrias que elaboran preparados asépticos para, particularmente, la industria láctea).

Otras industrias, como las de envasado de la pulpa natural (de buena calidad, pero no formulada) deberían ser tenidas en cuenta ya que hay conversaciones avanzadas para su comercialización, fundamentalmente para exportación. Los ejemplos del interés de SOL LEPE de España y de la argentina CONIDAC son

elocuentes.

Simplemente como datos ilustrativos sin pretender una profundización técnico comercial del tema de acompañan a continuación dos tipos de plantas procesadoras, por un lado un resumen de la temática de interés de CONIDAC S.A., (Teléfono 011 4786; telefax 011 4787 2407) informado por su Presidente, Ing. José A Da Cunha.

Además un breve resumen de un primer módulo para la congelación en bloque de las frutillas que por diversas razones no tienen cabida en el mercado en fresco. Este módulo permitiría a un productor o grupo de productores, disponer de medios para vender las frutillas ya procesadas, sin tener que recurrir a la venta desventajosa a otras plantas procesadoras.

“El proyecto de CONIDAC S.A., consiste en la instalación de una Planta procesadora de pulpa de frutilla destinada en un 100% a la exportación que, informa, permitirá a los productores de la zona de influencia obtener una muy atractiva retribución por su materia prima.

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PROYECTO.

El proyecto consiste en el establecimiento de una planta industrial procesadora de frutilla, la cual producirá pulpa de frutilla, producto que tiene un gran mercado en la industria de jugos, salsas, etc. ya que esta es la principal materia prima para elaborar dichos productos. Cabe destacar que el producto a obtener está orientado al mercado externo, en especial Estados Unidos y Europa.

Asimismo, afirma el Presidente de CONIDAC, también es necesario hacer

mención que con la puesta marcha del proyecto, los productores de la provincia tendrán la posibilidad de comercializar con mayores ventajas su producto, lo que posibilitará incrementar sus ingresos y sus índices de bienestar. También se asegurará una fuente de ingresos permanente, lo que redundará en el mayor bienestar para la población de la zona de influencia.

LOCALIZACIÓN

La localización (reservada, por ahora) de la planta se estableció en función de las posibilidades productivas de la localidad y de abasto para la planta procesadora.

TECNOLOGÍA

La provisión de la maquinaria es de origen italiano, provista por la empresa Zanichelli Mecánica s.p.a. - ZACMI, con características tecnológicas de última generación, cumpliendo normas internacionales ISO 9000 y permite elaborar productos que cumplen con las exigencias internacionales de calidad

TAMAÑO

Se prevé la instalación de una planta con capacidad para procesar 12 ton por hora, durante tres meses por año de frutilla fresca, para producir pulpa con una concentración de 10-12 ° Brix.

MERCADO Y CONSUMO APARENTE

El mercado al que están orientados los productos es el internacional, que requiere producto de alta calidad y dado el énfasis que se le dará a la calidad del producto seguramente se logrará un buen posicionamiento.

La calidad se obtendrá a través de la implantación de un sistema de calidad total, en todas las etapas.

En el productor, al proveerlo de las plantines y agroquímicos y al realizar el

seguimiento de los cultivos con un equipo de ingenieros agrónomos que supervisarán la siembra, crecimiento y cosechas asignando las fechas de entregas a fábrica.

En el proceso al contar con personal entrenado y capacitado por el proveedor de la maquinaria.

SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN

El canal de comercialización elegido por la empresa es el conocido como corto indirecto.

Se proveerá de producto a granel en bolsas asépticas a uno o varios brokers internacionales. En una segunda etapa se prevé la elaboración y fraccionamiento de jugos y tragos.

La empresa ha suscrito un contrato de venta por cinco años de 2.000 ton/año de pulpa de frutilla a granel en envase aséptico.

EMPLEO

La planta en particular, para tener una óptima operatoria requiere contar con 18 obreros, 1 ingeniero agrónomo, 3 extensionistas, 1 ingeniero de planta, 2 laboratoristas, 5 administrativos, 2 ordenanzas y 6 vigiladores, en total 38 empleados.

INVERSION Y FINANCIAMIENTO

El financiamiento tendrá dos orígenes:

Propio para la adquisición del terreno y obras civiles.

Crédito Italiano, para la adquisición de la planta procesadora,

IMPACTO EN LA PROVINCIA DE LOCALIZACIÓN.

El impacto que producirá en la zona de influencia es importantísimo, ya que permitirá a los productores vender su producción con contratos a término donde se fijan los precios y las condiciones.

Permitirá reducir desempleo, no por la incorporación del personal a la planta, que será de 38 personas, sino por la mano de obra que generará en las tareas de la agricultura, en el transporte del fresco hacia la planta y en el transporte del producto final hasta los puertos de embarque.

IMPACTO AMBIENTAL

Todos los procesos de la planta contemplan un especial cuidado con relación a los desechos orgánicos que arroje el proceso productivo, para que no represente afectación para el medio ambiente de la localidad, situación por la cual se contemplan todos los riesgos ecológicos y las disposiciones legales vigentes sobre la materia”.

ANALISIS F.O.D.A. (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas)

<p>Fortalezas</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Contrato de provisión de producto fresco suscrito con productores de la zona. 2. Tecnología de última generación. 3. Contrato de venta del producto terminado por un período de cinco años. 	<p>Oportunidades</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mercado mundial en crecimiento. 2. Demanda insatisfecha a escala nacional e internacional.
<p>Debilidades</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Aprendizaje del productor a cultivar las variedades de frutilla para industria (se aplicará un programa permanente de capacitación). 	<p>Amenazas</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Cambios tecnológicos (poco probable) 2. Caída de los precios internacionales. (poco probable)

MATRIZ ANSOFF

	PRODUCTO ACTUAL	PRODUCTO NUEVO
MERCADO ACTUAL		
MERCADO NUEVO		Pulpa de frutilla 10/12 Brix

El producto a comercializar es nuevo, debido a que no existe en el país un producto igual con fines a la exportación. Por esta razón el mercado es nuevo para los productos argentinos.

Atractivos del sector

El mercado mundial de pulpa de frutilla está en expansión (crecimiento de la oferta menor que el crecimiento de la demanda), la demanda es muy superior a la oferta y la tendencia para los próximos años es que se acentúe esta diferencia. Lo que hace muy atractivo al sector.

MATRIZ B.C.G.

Boston Consulting Group

TASA DE CRECIMIENTO DEL MERCADO	FUERTE
ALTA	PULPA DE FRUTILLA
BAJA	

Módulo para congelar y almacenar frutillas congeladas.

El módulo del esquema es apto para congelar 10.000 Kg de frutillas por día (previamente lavadas y despalilladas).

Tomando 90 días de producción durante la primavera (cantidades diarias variables según avanza la cosecha), es posible congelar 500 toneladas por temporada, es decir el “descarte” de 50 hectáreas de producción, tomando un promedio de 30.000 Kg/ha (30 % de la producción total, aproximadamente).

Tipo de congelación en bloque: baldes o bolsas en cajas, con o sin azúcar.

Costo estimado: \$ 184.000, incluye obra civil y sistema de refrigeración.

20 m	5 m	30 m	3 m	
TINGLADO	TUNEL	CAMARA	ALMACENAMIENTO	ALERO
CERRADO	(15.000 f/h)		(- 15 ° C)	5 m

Altura: 3,5 a 4,0 m (depende de su modulación de fabricación)

Equipos individuales:

- Para el túnel de congelado uno de 15.000 f/h (-20 + 35). Forzador con mayor velocidad de aire.
- Para la cámara de almacenamiento, uno de 5.000 f/h o quizá mejor dos de 2.500 f/h, dependiendo del alcance de los forzadores (se supone que sólo se requieren para compensar las ganancias de calor de la cámara y algo para equilibrar temperatura de producto).

Puertas frigoríficas: 3 puertas (túnel y cámara- ver líneas gruesas, del tipo standard).

Oportunidades comerciales.

Además de lo manifestado anteriormente, la Fundación Export Ar ha suministrado información sobre diferentes oportunidades comerciales y estudios de mercado de distintos países. A continuación se incluyen aquellos que han podido procesarse, los demás se incorporarán en el informe final.

BRASIL

Tratamiento arancelario

Nomenclatura Común Mercosur: 0810.10.00

A.E.C. (Arancel Externo Común): 10%

I.I. (Impuestos de Importación Intrazona): 0%

I.P.I. (Impuesto a los productos Industrializados) – NO TRIBUTA.

I.C.M.S. (Impuesto a la Circulación de Mercaderías y Servicios): 18%

Exigencias administrativas: mercadería sujeta al cumplimiento de las exigencias establecidas por el Ministerio de Agricultura y Reforma Agraria.

REINO UNIDO

Londres - junio 1998

Régimen de importación

Frutillas frescas y congeladas

argentina: 0810.20.00

Posición arancelaria británica: 0810.10.05.10

Régimen legal de importación: --

Aranceles específicos: - ---

Unidad: kg.

Aranceles aduaneros: 12,6 %

Tarifas preferenciales: SGP 10,7 %

I.V.A.: 0%

FRUTILLAS FRESCAS EN ESTADOS UNIDOS

DESCRIPCION DEL PRODUCTO:

FRUTILLA fresca (Strawberries)

Se distinguen entre tres categorías de Frutilla:

1. U.S. No. 1
2. U.S. Combination (combinación)
3. U.S. No. 2

REGIMEN ARANCELARIO DE IMPORTACION

Según el Arancel Armonizado de los EE.UU. (*Harmonized Tariff Schedule of the United States*), la frutilla ocupa las siguientes posiciones arancelarias:

0810.10	Frutilla:
0810.10.20	Frutilla ingresada entre el 15 de Junio y el 15 de Septiembre.
0810.10.40	Frutilla ingresada entre el 15 de Septiembre y el 15 de Junio.

Según la temporada en que se ingresa la frutilla, el importador pagará los siguientes impuestos arancelarios. La frutilla ingresada entre el 15 de Junio y el 15 de Septiembre (temporada primavera), tiene un derecho de importación específico de 0.4 centavos de dólar por kilogramo. La frutilla ingresada entre el 15

de Septiembre y el 15 de Junio (temporada invierno) tiene un derecho de importación de 1.6 centavos de dólar por kilogramo.

Los derechos arancelarios impuestos a las mercancías importadas varían según el país de origen. En el caso de Argentina, el país está incluido en el Sistema General de Preferencia. Existen los siguientes programas de tratamiento tarifario especial:

Derechos de importación A, E, IL, J, MX:	Libre de impuestos ambas temporadas.
Derechos de importación CA:	0.1 centavos por Kg (verano) 0.5 centavos por Kg (invierno).
Derechos de importación Afganistán, Azerbaiján, Cuba, Campuchea, Lagos, Corea del Norte, Tajikistán, Uzbekistán y Vietnam:	2.8 centavos por Kg

Las abreviaturas mencionadas anteriormente corresponden a los siguientes países, regiones o acuerdos, a saber:

A ó A* Sistema Generalizado de Preferencias.

Argentina está incluida en este grupo de países. La letra A

con el asterisco indica que uno o más países beneficiarios han sido excluidos del tratamiento preferencial en esa posición arancelaria en particular para el año en curso.

CA	Acuerdo de libre comercio entre EE.UU. y Canadá (cubre productos que ingresan bajo el Tratado de NAFTA).
E ó E*	Acta de recuperación económica de la Cuenca del Caribe. Incluye a varios países y territorios o posesiones de la referida región.
IL	Zona de Libre Comercio, EE.UU. - Israel.
MX	Acuerdo de libre comercio entre EE.UU. y México - NAFTA.
J ó J*	Acta del Tratado Preferencial Andino (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú).

TRAMITE DE INGRESO

Cuando un cargamento llega a los Estados Unidos, el consignatario debe presentar al director de distrito o de puerto, en el puerto de entrada, los documentos de ingreso de las mercancías. Las mercancías importadas no se consideran legalmente ingresadas en el país hasta que el cargamento esté dentro de los límites del puerto de entrada, el Servicio de Aduana haya autorizado la entrega de las mercancías y se hayan abonado los derechos correspondientes.

En síntesis, el Servicio de Aduana (**U.S. Customs Service**) se encarga de:

- Examinar los productos importados y exportados con relación a la documentación, rótulo y recaudación de aranceles,
- Hacer cumplir las regulaciones de otros organismos y las cuotas de

importación.

El ingreso de las mercancías se efectúa en dos etapas:

- 1) La presentación de los documentos necesarios para establecer si las mercancías pueden liberarse de la custodia aduanera y
- 2) La presentación de los documentos que traen la información necesaria para el aforo de los derechos y para fines estadísticos.

En un plazo de cinco días hábiles, contados a partir de la llegada del cargamento a un puerto de entrada estadounidense, se deberán presentar los documentos de ingreso (“la declaración de aduana”) en el lugar indicado por el director de distrito o de área.

- 1) El Manifiesto de Ingreso de Mercancías (“Entry Manifest”), formulario aduanero 7533; o la Solicitud y el Permiso Especial de Entrega Inmediata (“Application and Special Permit for Immediate Delivery”), formulario aduanero 3461, u otro formulario para la liberación de las mercancías que exija el director de distrito.
- 2) La prueba del derecho a ingresar las mercancías.
- 3) La factura comercial o la pro forma, cuando la comercial no se pueda presentar.
- 4) Las listas de embalaje, si procede.
- 5) Otros documentos necesarios para establecer la admisibilidad de las mercancías.

Los comerciantes, vendedores, compradores e intermediarios que compran, venden, negocian o manejan consignaciones nacionales e internacionales deben tener licencia. PACA (“Perishable Agricultural Commodities Act”) establece un

código de ética comercial prohibiendo determinadas prácticas. Básicamente la ley requiere que ambas partes cumplan con las obligaciones contractuales. La licencia comercial puede ser suspendida o anulada por violaciones al acta. La ley provee un foro donde las partes damnificadas que hayan sufrido daño a causa del incumplimiento de contratos comerciales puedan recobrar las pérdidas a través de pasos formales e informales.

Es conveniente verificar con los organismos respectivos, la situación del producto a exportar para asegurarse de que no haya habido ninguna modificación en alguna regulación. La secuencia lógica de importación sería la siguiente:

- Verificar con antelación a la exportación, el estado de cuarentena en el cual se encuentra el producto ante los EE.UU. Para ello se necesita solicitar información al Servicio de Inspección Sanitaria para Animales y Plantas (APHIS), del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA). Este organismo notifica al exportador argentino sobre cuarentenas, regulaciones y pre-tratamientos respecto de los productos citados (Código de Regulaciones Federales, CFR, N° 319.56). Existen productos cuya importación está prohibida (pimientos, zapallos, cítricos, por razones fitosanitarias); otros pueden entrar con tratamientos específicos (manzanas, uvas, etc.); hay productos que no pueden ingresar porque no se ha gestionado una solicitud de importación del producto por un importador de EE. UU. o por el Departamento de Agricultura (proceso que puede llevar de tres o cuatro meses). Casi la totalidad de los productos frutí-hortícolas deben tener un permiso para entrar a los EE.UU. Estos permisos se emiten a

importadores o brokers residentes en los EE.UU. Se requiere un permiso por embarque y por producto. El pedido de permisos se encuentra en los números 319.56-3 al 319.56-8 del Código Federal adjunto en el pto. J.

- Confirmar si el producto se encuentra entre aquellos sujetos a órdenes de mercado y regulaciones de importación. USDA, a través de AMS, se encarga de aplicar las regulaciones al respecto. La lista de productos es la siguiente: palta, dátiles (no para procesamiento), avellanas, pomelos, uvas de mesa, kiwi, nectarinas, aceitunas (no al estilo español), cebollas, ciruelas, pasas de uvas, papas, naranjas, ciruelas desecadas, tomates, nueces. Estos productos se encuentran regulados por las órdenes de mercado (Marketing Orders) que se aplican simultáneamente con las regulaciones a la importación. Se necesita cumplir con los requerimientos de inspección y certificación para los productos importados para los productos que lo requieran. Las regulaciones de importación se modifican continuamente para adecuarse al mercado local, por lo tanto es conveniente asegurarse de la condición en que se encuentra el producto previo al embarque.

Todos los contenedores deben estar rotulados en Inglés. Los rótulos son obligatorios bajo las regulaciones de FDA en los paquetes al consumidor. USCS requiere que el contenedor más pequeño que alcance al último comprador lleve impreso el país de origen. Por lo tanto, las regulaciones varían de acuerdo al empaquetado que se utilice. Es conveniente corroborar si el rótulo cumple con las regulaciones de FDA previo al embarque.

En la importación, los productos alimenticios están sujetos a inspección al momento de arribo a los EE.UU. Dentro de los cinco días de llegado el embarque, el importador llena los documentos de entrada con USCS, quién notifica a FDA. Este organismo (responsable de determinar los niveles de pesticidas en los productos) decide si necesita una muestra para analizar o no. Si decide no hacerlo, emite una nota de “proceder con la importación” (FDA Form FD 702) con la cual el embarque está libre en cuanto a los requerimientos de FDA. El importador debe notificar a APHIS del arribo del embarque para que se realice la inspección y/o desinfección del mismo (ver punto J N° 319.56-3-8).

La mercadería debe ser ingresada por el dueño, comprador o un broker de aduana con licencia.

USCS examina la mercadería para determinar:

- el valor de la mercadería y su estado arancelario,
- si está rotulada correctamente,
- si contiene artículos prohibidos o con restricciones,
- Si el listado de productos está en defecto o en exceso sobre el de las facturas comerciales.

REQUISITOS SANITARIOS

La importación de frutilla, como la de toda fruta u hortaliza fresca, está regulada por diferentes leyes. Los organismos nacionales encargados de hacer cumplir las normas son:

- 1) Department of Agriculture (USDA)
- 2) Environmental Protection Agency (EPA)

- 3) Food and Drug Administration (FDA)
- 4) Custom Service (USCS)

El **USDA**, a través del **Agricultural Marketing Service (AMS)**:

- ◆ hace cumplir las regulaciones de importación para determinados productos y determina las Ordenes de Mercado,
- ◆ hace cumplir las órdenes de comercialización (Marketing Orders) que se aplican a productos nacionales e importados,
- ◆ hace cumplir el “Perishable Agricultural Commodities Act” (PACA) que prohíbe prácticas fraudulentas e injustas en el mercado de frutas frescas y hortalizas,
- ◆ provee los estándares oficiales, que son voluntarios, excepto para aquellos productos que se encuentran dentro de las órdenes de mercado (Marketing Orders),
- ◆ ofrece servicios de inspección y control de tamaño,
- ◆ Provee noticias de mercado e informes sobre oferta, demanda y precios en determinados mercados.

El “Health Inspection Service” (APHIS), también dependiente del USDA, es responsable de proteger la agricultura de enfermedades y plagas foráneas, y:

- ◆ emite permisos de importación a importadores residentes en EE.UU.
- ◆ inspecciona los productos agrícolas en el primer puerto de entrada,
- ◆ mantiene una lista de productos agrícolas permitidos para cada país,
- ◆ supervisa los tratamientos de cuarentena para productos importados y

exportados,

- ♦ ofrece programas de pre-inspección en el país de origen (preclearance), donde la mercadería es inspeccionada previo embarque a los EE.UU.

El **EPA** se encarga de:

- ♦ mantener una lista de pesticidas aprobados y niveles de tolerancia,
- ♦ Registrar, rever los pesticidas y establecer los niveles de tolerancia de pesticidas en los alimentos.

La Food and Drug Administration (FDA) es la agencia encargada de hacer cumplir con el rotulado de los contenedores y, además:

- ♦ Inspecciona y hace cumplir los niveles de plaguicidas y contaminantes en los alimentos frescos o procesados (niveles determinados por EPA),
- ♦ Hace cumplir los requerimientos del rotulado y la prohibición del movimiento de productos adulterados o mal rotulados. Los colorantes y aditivos deben estar aprobados por este Organismo.

Los requerimientos del rotulado (Labeling) se encuentran en el Código de Regulaciones Federales (CFR) Título 21.

En el Capítulo I, Subcapítulo A, se encuentran las previsiones generales (Partes 1-99). La parte 1 se refiere a las Regulaciones Generales. La subparte A se refiere a las Provisiones Generales. La subparte B enuncia los requerimientos generales del rotulado. La subparte E se refiere a Exportaciones e Importaciones.

El Capítulo I, Subcapítulo B, trata de los Alimentos para Consumo Humano, (partes 100-199).

Bajo las leyes del FDA no es necesaria la aprobación del rótulo previo a la importación, aunque FDA ofrece una informal opinión sobre la aceptabilidad del mismo. Para ello envíe el rótulo del producto o facsimile, junto con las dimensiones y especificaciones del contenedor a:

Food and Drug Administration

Center for Food Safety and Applied Nutrition

Division of Regulatory Guidance (HHF-310)

200 C Street S.W.

Washington, D.C. 20204

Como el rótulo del producto varía de acuerdo al destino de la mercadería, es conveniente asesorarse para que el producto a importar cumpla con los requisitos legales. El organismo responsable es FDA.

Como guía general los envases deben estar claramente rotulados y marcados en idioma inglés con la siguiente información:

- ◆ nombre común del producto
- ◆ peso neto, número y/o volumen
- ◆ marca comercial, así como nombre y dirección del envasador o despachante

- ◆ país de origen
- ◆ tamaño y grado, cuando se usan standard
- ◆ temperatura de almacenamiento recomendada
- ◆ instrucciones especiales de manipuleo
- ◆ Nombre de los fungicidas o bactericidas aprobados en EE.UU.
utilizados en el embalaje.

LISTADO DE IMPORTADORES

BRASIL:

Listado de importadores de frutillas frescas.

EMPRESA: HGS FRUTAS

DIRECCIÓN: Av. Dr. Gastao Vidigal, 1946 -Pav. MFEB -Módulo 40 S.P.

TEL: (005511) 832-0886

FAX: (005511) 832-6208

CONTACTO: Sr.Charles

EMPRESA: SOAGRO

DIRECCIÓN: Av. Dr. Gastão Vidigal, 1946-PaV.MFEB- Módulo 44-48 S.P.

TEL/FAX : (005511) 831-7274

(005511) 261-2928

CONTACTO: Sr.Markoto

EMPRESA: ALLFRUIT

DIRECCIÓN: General Furtado o Nascimento, 684 Alto da Lapa Sao Paulo

TEL/FAX : (005511) 837-0300

(005511) 260- 9189

CONTACTO: Késia

EMPRESA: COM. DE FRUTAS E LEGUMES NORIAKI & ANDRADE

DIRECCIÓN: Av. Dr. Dastão Vidigal, 1946 Pav. MFEB Módulo 1 S.P.

TEL/FAX: (005511) 260-4819

CONTACTO: Sr. Sebastião

EMPRESA: FRUTATIVA
DIRECCIÓN: Av. Dr. Gastão Vidigal, 1946 Pav. HFM Box 169/170
TEL/FAX: (005511) 823-1812
CONTACTO: Sr. Maranhão

EMPRESA: SAN VICENTE IMP. EXP.
DIRECCIÓN: Av. Dr. Gastão Vidigal, 1946 Pav. HFG box 123
TEL: (005511) 261 -63 75
FAX: (005511) 260-8793
CONTACTO: Sr. Wilson

EMPRESA: OUROFRUIT COM. IMP. E EXP.
DIRECCIÓN: Av. Dr. Gastão Vidigal, 1946 Pav. HFD box 90 S.P.
TEL/FAX:(005511) 228-0697
CONTACTO: Paulo

EMPRESA: LYLIAN IMP. E EXP. DE FRUTAS
DIRECCIÓN: Rua Cantareira, 399 Mercado, São Paulo-S.P.
TEL: (005511) 230-8300
FAX: (005 51 1) 230-8401
CONTACTO:Joaquim

EMPRESA: BRUCIO COM. IMP.E EXP.
DIRECCIÓN: Av. Dr. Gastão Vidigal, 1946 Pav. MFEB Box 138
TEL/FAX:(005511) 831-5733
CONTACTO: Manoel

PRINCIPALES CADENAS DE SUPERMERCADOS EN SAN PABLO

REDE BARA TEIRO DE SUPERMERCADOS
Rua Rodrigo Vieiva, 67 - 0-1115-900 São Paulo SP
P (005511) 574 0611 Fax.: (005511) 570 7938
Gerente Comercial: Sr. Gutenberg Dorado Dantas

CANDIA MERCANTIL NORTE SUL. LTDA.
Av. Itaberaba l863 - 02734-000 - São Paulo SP
12 (005511) 875-8022 Fax: (005511) 873-4327

CARREFOUR COM. IND. LTDA.
R. Paul Valery, 255 - 04719-050 São Paulo SP
Tel (005511) 521 3011 Fax.: (005511) 532 9425
Tel (005511) 246 7933 int. 2036
Contacto : Sr. Altair

BON MARCHE

Av. Pres. Castelo Branco, 6061 - 05034-000 São Paulo SP
Tel (005511) 861 0199 r.223 Fax: (005511) 861 2284
Tel (005521) 751 2120
Gerente de Compras: Sr. Moritz

CIA BRASILEIRA DE DISTRIBU!CAO - PAO DE ACUCAR S.A.

Av. Brigadeiro Luis Antônio 3126 - 29 PISO - 01402-901 - São Paulo SP
Tel (005511) 886-0735 / 886-0533
Fax: (005511) 885-8726
Rua dos Batatais 77 - 01423-020 - São Paulo SP
Tel (005511) 886-0213
Gerente de Compras: Sr. Valentim Batista
Tel (005511) 835-7022

COFESA - COMERCIAL FERREIRA SANTOS S.A.

Av. Morvan Dias Figueiredo, 4040 - 02170-000 - São Paulo SP
Tel (005511) 6955- 0555 Fax.: (005511) 955-0555
Director Comercial: Sr. Herculano da Costa Rolo Pingre

COMERCIAL GENTIL MOREIRA S.A.

R. Plinio Ramos 50 - 01027-900 - São Paulo SP
Tel (005511) 230-7777 Fax.: (005511) 230-8611
Contacto: Sr. Antonio

PERALTA COML. IMP. LTDA.

Av. Do Corsino 90 - CEP: 04132-000
Tel 63-6-177 (013)361-1283 543-5066

SUPERMERCADO TULHA LTDA.

Pca. Nossa Senhora Aparecida, 240 - 07055-000 São Paulo SP
Tel/Fax. (005511) 208-7432
Gerente Geral: Sv. Agravio Dias Andrade
Compras: 274-7788
Luis Fernando

SUPERMERCADOS SAO JORGE LTDA.

Rua Frei Caneca, 763 - 01307-001 São Paulo SP
Tel / Fax: (005511) 258-3919
Av. Osvaldo Arouca, 14 - 03363-000 São Paulo SP
Tel/ Fax: (005511) 271-9422
Gerente Compras: Sr. Mario Sergio Separovic
Tel. 225-815 Sr. Alvaro

WAL MART

Av. dos Autonomistas, 1828 - 06020-010 Osasco - São Paulo - SP
Tel. (005511) 705-5844 / 5766 / 5800 / 5835

Fax: (0055 1) 705-5911
Contacto: Sr. Creg Kare (Director de alimentos)

COMERCIAL IMP. EXP. SANTA LUZIA

Alameda Lorena, 1371 - 01424-001 São Paulo SP
Tel (005511) 282-49119 Fax: (005511) 280-0663
Director : - Jorge da Conceicao Lopes

DIAS PASTORINHO S.A. COMERCIO E INDUSTRIA

R. Domingos de Moraes, 1999 - 04035-000 - São Paulo - SP
Tel (005511) 959-054.1 Fax.: (005511) 573-9545

ELDORADO S.A. COM. IND. IMPORTACAO

Rua Mauá, 1110 - 01028-000 São Paulo SP
Tel (005511) 227-5211 Fax: (005511) 227-9233
Rua Plinio Ramos, 173 - 01027-010 São Paulo SP
Director Comercial: Sr. Adelino Alves Verissimo

EXTRA HIPERMERCADOS

Rua Samuel Klabin, 193 - 05089-140 São Paulo SP
Tel (005511) 835-8588 / 289-9866 Fax: (005511) 261-6141

MAIYRO ATACADISTA S.A.

Rua Carlos L. Carlucci, 519 - 05536-900 São Paulo SP
Tel (005511) 845 2737 Fax: (005511) 843 0589

PAES MENDONCA S.A.

Av. Cond. Elizabete Rubiano, 5500 - 03704-900 São Paulo SP
Tel (005511) 6941 8144 Fax: (005511) 941 8810

SÉ S.A. COM. E IMP.

Estrada do Campo Limpo, 407 - 05744-000 São Paulo SP
Tel (005511) 5511 9011 Fax: (005511) 5511 7088
Contacto : Sr. Eduardo

SONDA SUPERMERCADOS EXPORTACAO E IMPORTACAO LTDA.

Av. Benjamim Pereira, 265 - 02274-000 - São Paulo SP
Tel. (005511) 683-0135 Fax: (005511) 946-0161
Compras: Tel: 6949-0011

PRINCIPALES IMPORTADORES BRITANICOS DE BERRIES

(frutillas, frambuesas, moras, grosellas, etc)

J.O. SIMS LTD
16 WINCHESTER WALK
LONDON SE1 9AQ
TEL: 0171 407 0756
FAX: 0171 403 4889

PETER HADDAD TRADING LTD
HADDAD HOUSE
325 BATTERSEA PARK ROAD
LONDON SW8 5NA
TEL: 0171 720 0498
FAX: 0171 498 0345

G.M.S. LTD
STRAWBERRY HILL
NEWENT
GLOS GL18 1LH
TEL: 01531 82135
FAX: 01531 822247

FRUMAR LTD
TOLWORTH TOWERS
SURREY KT6 7EL
TEL: 0181 390 1133
FAX: 0181 399 3499

MAR PHIL TRADERS LTD
260/263 FLOWER
BUILDING
NEW COVENT GARDEN MARKET
LONDON SW8 5NA
TEL: 0171 720 8383
FAX: 0171 498 0421

MACK MULTIPLES DIVISION
TRANSFESA ROAD
PADDOCK WOOD
KENT TN12 6UT
TEL: 0189 283 5577
FAX: 0189 283 4890

GEEST WORLDWIDE FRUIT
WHITE HOUSE CHAMBERS
ALBION STREET
SPALDING
LINCS PE11 2AL
TEL: 01775 761111

FAX: 01775 710445

DAVEX LTD
WELTON VALE HOUSE
WELTON LE WOLD
LOUTH LN11 OQT
TEL: 01507 607285
FAX: 01507 601881

MARKET
FRESHWAY UK LTD
UNIT 88 - 89
HALL no 2 WESTERN
MARKET HAYES ROAD
SOUTHALL
MIDDLESEX UB2 5XR
TEL: 0181 756 1963
FAX: 0181 756 1965

H.J. UREN & SONS LTD
WOOD PARK
NESTON
SOUTH WIRRAL L64 7TR
TEL: 0151 353 0330
FAX: 0151 353 0251

FRESCO FRUIT IMPORTERS LTD
P.O. BOX 332
WORCESTER WR2 4YZ
TEL: 01905 420027
FAX: 01905 420039

ADVANCED MARKETING
SERVICES LTD
TABYARD FARM NURSERIES
TURNPIKE ROAD (A38)
LOWER WEARE, NR. AXBRIDGE
SOMERSET BS26 2JG
TEL: 01934 732419
FAX: 01934 733159

ESTADOS UNIDOS

ASOCIACIONES Y CAMARAS DEL SECTOR ALIMENTICIO

CALIFORNIA STRAWBERRY COMMISSION

P.O. Box 269

Watsonville, CA 95077-0269

Tel: (408) 724-1301 - Fax: (408) 724-5973

NORTH AMERICAN STRAWBERRY GROWERS ASSOCIATION

Route 1

Simpson, IL 62985

Tel: (618) 949-3884

FOOD MARKETING INSTITUTE

800 Connecticut Ave. N.W.

Washington, DC 20006

Tel: (202) 452-8444 - Fax: (202) 429-4529

UNITED FRESH FRUIT AND VEGETABLE ASSOCIATION

727 N. Washington St.

Alexandria, VA 22314

Tel: (703) 836-3410 - Fax: (703) 836-7745

NATIONAL ASSOCIATION OF FRUITS, FLAVORS AND SYRUPS

P.O. Box 776

5 Ravine Drive

Matawan, NJ 07747-0776

Tel: (908) 583-8272 - Fax: (908) 583-0798

FRESH PRODUCE COUNCIL

1601 East Olympia Blvd., Suite 212

Los Angeles, CA 90021

Tel: (213) 629-4171 - Fax: (213) 623-4035

AMERICAN FROZEN FOOD INSTITUTE

1764 Old Meadow Ln. Suite 350

McLean, VA 22102

Tel. (703) 821-0770 - Fax: (703) 821-1350

FOOD PROCESSING MACHINERY & SUPPLIES ASSOCIATION

200 Daingerfield Rd.

Alexandria, VA 22314

Tel. (703) 684-1080 - Fax: (703) 548-6563

PRODUCE MARKETING ASSOCIATION

1500 Casho Mill Rd.

P.O. Box 6036

Newark, DE 19714-6036

Tel: (302) 738-7100 - Fax: (302) 731-2409

PACKER & SHIPPER

Publicación que se edita seis veces al año y cubre diferentes aspectos del empaquetado, embalaje, maquinarias para productos frescos.

Editorial:

Columbia Publishing

2809 - A Fruitvale Blvd.

P.O. Box 1467

Yakima, WA 98907-1467

Tel: (509) 248-2452 - Fax: (509) 248-4056

IMPORTADORES DE FRUTILLA

SAFEWAY STORES - PRODUCE DIVISION

2800 Ygnacio Valley

Walnut Creek, CA 94598

Tel: (510) 944-4167 - Fax: (510) 944-4182/ 4183

Contacto: Sr. John Ledebor

NEW WEST FOODS

841 Walker St.

Watsonville, CA 95076

Tel: (408) 728-4261 - Fax: (408) 728-2454

Gerente de importación: Richard Cornelsen.

G & G PRODUCE CO., INC.

5949 S. Eastern

Los Angeles, CA 90040

Tel: (213) 727-1212 - Fax: (213) 721-2984

Contacto: Mr. Jim Flores

IMPORTADORES DE FRUTAS FRESCAS

CORREN PRODUCE SALES

655 Dinuba Ave.

Reedley, CA 93654

Tel: (209) 638-3636 - Fax: (209) 638-3957

Gerente de importación: Gerard Santos

Importa: uvas, duraznos, kiwis, pelones, ciruelas y berries.

ANEXO

**“ ARGENTINA, MERCADO DE FRUTILLAS FRESCAS Y
CONGELADAS”**