

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-Regional (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 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.

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 despalillada 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.

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.

5.1.3 Alternativos de convenios de colaboración mutua

Sobre este aspecto se encuentran opiniones encontradas según sea el interlocutor.

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.

Si bien hay una resistencia implícita por parte de los productores, se está observando una corriente de opinión creciente sobre la necesidad de establecer entre los mismos “algún sistema de colaboración mutua”. Es altamente probable que solamente haga falta un poco de impulso para que se pueda conversar sobre aquellos temas que hoy se soslayan. La producción es una actividad individual por sus propias características, no obstante, las dificultades (que no todos quieren reconocer) por la que está atravesando el sector frutillero y agrícola en general,

son factores que refuerza la posición de “asociarse” en la protesta, quizá también posteriormente en la actividad.

Se observa necesario insistir en la información y capacitación sobre las ventajas que involucra la “colaboración mutua” entre los actores de la actividad, no solamente en términos comerciales (disminución de costos, etc.) sino, también para aprehender la tecnología dura y blanda necesarias para propender a la competitividad que hoy es insoslayable.

5.2. Sugerencias para la creación de una Institución de asesoramiento en aspectos de comercialización, control de cultivos 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.

Una estrecha colaboración técnica entre regiones de producción forman 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 frutillas disponen 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, podría ser 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.

Los siguientes son los contenidos mínimos de cursos breves que sirvan como introducción a la problemática de cada uno. Indudablemente de las discusiones y presentaciones de los actores del sector, tal como pretendía hacerse a través de las “Jornadas...”, no solamente se podrían detectar las falencias más importantes que requieran cursos de capacitación, sino también los cursos de acción de otras actividades sustantivas como por ejemplo: producción, comercialización, industrialización, asociativismo, etc.

En las páginas siguientes se bosquejan sucintamente algunos de los cursos que se sugieren implementar.

Cursos Para Productores y Dirigentes.

CURSO A

- Título:

Control de gestión de la empresa frutícola y comercialización.

- Motivación.

- ✓ Introducción a la problemática del Curso.
- ✓ Ronda de presentación.
- ✓ Introducción al trabajo grupal.
- ✓ Constitución de grupos (a cargo de los Instructores)
- ✓ Determinación de las dificultades existentes al nivel de las empresas (trabajo grupal)
- ✓ Puesta en común (exposiciones de cada grupo).
- ✓ Síntesis de lo expuesto (por los coordinadores de grupo).

- Gestión de la empresa frutícola:

- ✓ La empresa frutícola. Variables que actúan sobre la empresa: variables de información y variables de decisión. El proceso productivo: factores de producción. El proceso administrativo en el espacio y en el tiempo.
- ✓ Costos de producción. Componentes. Costos directos e indirecto, costos fijos y variables. Costos parciales y costos totales.
- ✓ Incidencia de los factores en el costo. El capital. La tecnología y los insumos. Aspectos legales vinculados a la utilización de agroquímicos. Los recursos humanos. La legislación laboral vigente.
- ✓ Relación Costo-precio. Los resultados de las actividades y los resultados de la empresa. Análisis, diagnóstico y planeamiento. Análisis

de sensibilidad de resultados parciales y totales.

- ✓ Asociativismo: modalidades innovativas en el régimen de tenencia de factores. Incidencia sobre los costos y resultados. Aspectos legales.
- ✓ Formas asociativas para la vinculación con los mercados de insumos y de productos. Consorcios, Cooperativas de exportación

- Modalidad para los contenidos de Gestión:

Clases teórico-prácticas con estudio de casos y resolución de problemas.

Curso B

- Título:

Exportación de Frutillas frescas e Industrializadas.

- Alcance:

Productores y dirigentes de empresas.

- Duración: 56 hs.

- Objetivos:

Brindar a los participantes conocimientos sobre el mercado frutillero mundial y sus principales canales de acceso.

- Características didácticas:

Clases con alternancias de momentos de carácter explicativo - cognoscitivos y dinámicas interactivas con la utilización de casos de gestión y ejercitación específica.

- Contenidos:

- ✓ Definición de mercado.
- ✓ Mecanismos de la demanda y de la oferta del mercado de la frutilla.

- ✓ Reglamentación del precio: formación y políticas nacionales.
- ✓ Programación de la producción en función de las
- ✓ Exigencias del mercado.
- ✓ Comparación del mercado interno con el Mercosur
(Chile/Brasil/Paraguay).
- ✓ Comparación del mercado interno con el Mercado Mundial (USA/CE).
- ✓ Canales de acceso a los diversos mercados.
- ✓ Colocación de productos en el mercado: problemáticas.
- Docentes : Consultores de las áreas temáticas.

CURSO C

- Título:
Aplicación de las normas de calidad de fruta fresca e industrializada para mercado interno y externo
- Alcance:
Productores y dirigentes de empresas.
- Duración: 56 hs.
- Objetivos:
Brindar conocimientos para el control de la calidad en función de la comercialización en el Mercado Nacional e Internacional.
- Características didácticas:
Clases con alternancias de momentos de carácter explicativo - cognoscitivos y dinámicas interactivas con la utilización de casos de gestión y ejercitación específica.

- Contenidos:
 - ✓ Concepto de calidad.
 - ✓ Relación calidad - mercado.
 - ✓ Calidad como posibilidad de aumento de la ganancia.
 - ✓ Problemáticas relativas a la conservación del producto post-cosecha.
 - ✓ Asociativismo y problemáticas relativas a los estándares cualitativos.
- Docentes : Consultores de las áreas temáticas.

CURSO D

- Título:

Determinación de costos.
- Alcance:

Productores y dirigentes de empresas.
- Objetivos:

Brindar conocimientos e instrumentos para las planificaciones de venta anticipadas sobre una correcta definición de los costos de producción.

Mostrar las ventajas del asociativismo en la definición de los costos.
- Características didácticas:

Clases con alternancias de momentos de carácter explicativo-cognoscitivos y dinámicas interactivas con la utilización de casos de gestión y ejercitación específica.

- Contenidos:
 - ✓ Los costos: análisis y su composición.
 - ✓ Racionalización de recursos humanos (problemática Legal Laboral).
Legislación específica.
 - ✓ Variación de los costos en relación con el asociativismo.
 - ✓ Incidencia del asociativismo sobre los costos de producción
 - ✓ Relación costo – precio.
 - ✓ Comparación costo-precio sobre los mercados mundiales vecinos a Argentina
- Docentes : Consultores de las áreas temáticas.

CURSO E

- Título:

Nuevas formas de mercado para la frutilla: problemáticas relativas a la transformación y al procesamiento.
- Alcance:

Productores y dirigentes de empresas.
- Duración : 56 hs.
- Objetivos:
 - ✓ Brindar conocimientos sobre las nuevas formas de comercialización de frutillas.
 - ✓ Mostrar un cuadro general de las posibilidades de transformación de la frutilla.
- Características didácticas:

Clases con alternancias de momentos de carácter explicativo - cognoscitivos y dinámicas interactivas con la utilización de casos de gestión y ejercitación específica.

- Contenidos:

- ✓ Canales de distribución tradicionales.
- ✓ Canales de distribución alternativas.
- ✓ Transformación del producto fresco.
- ✓ Confección y nuevas formas de packaging.
- ✓ Ventajas en la gestión empresarial derivadas de la diversificación de la producción.

- Docentes :

Consultores de las áreas temáticas.

5.4. Fuentes alternativas de financiación de la actividad.

Además de las posibilidades de Joint Ventures, Créditos bancarios (por ejemplo las líneas disponibles del Banco Nación), bancos extranjeros, se puede consultar en el mismo Consejo Federal de Inversiones, entidad que dispone de líneas de financiación acorde con los requerimientos productivos.

Contemporáneamente a las Direcciones de Ciencia y Tecnología de las Provincias quienes son entidades primarias en el análisis de proyectos de inversión, innovación, capacitación, etc. Una síntesis de éstas líneas se incluye en el presente informe en el Capítulo 7.

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.

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 en bloque 10.000 Kg de frutillas por día (previamente lavadas y despalladas).

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 (Fuente: Export-AR, datos suministrados en la oficina)

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 Vieira, 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 1863 - 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

Fuente: Export-AR, datos suministrados en la oficina.

Principales Importadores Británicos De Berries

Fuente: Export-AR, datos suministrados en la oficina.

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 0QT
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

Publicaciones referidas al sector

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 Estadounidenses De Frutillas

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.

Francia: importadores de frutillas frescas y congeladas.

Razón social: ETS. PICON

Dirección: B.P. 1 - LA PATTE *D'OIE*

Código y Localidad: 24380 LACROPTE

Teléfono: (339 5.53.06.73.74

Contacto y cargo: M. PICON, DIRECTOR

Fax: (33) 5.53.06.78.91

Razón social: VINET FRERES S.A.

Dirección: 58, BD. CUSTAVE ROCH

Código y Localidad: 44061 NANTES CEDEX 02

Teléfono: (33) 2.51.72.93.75 Fax: (33) 2.40.47.87.18

Contacto y cargo: LUCIENNE MONTZER, RESP. IMPORT

Razón social: REVERDY ET CIE.

Dirección: FRULLEG 406 - 24, RUE DE PERPIGNAN

Código y Localidad: 94632 RUNGIS CEDEX

Teléfono: (33) 1.46.86.03.95 Fax: (33) 1.46.86.03.96

Contacto y cargo: JEAN CLAUDE REVERDY, DIRECTOR

Razón social: INTERFRAISE

Dirección: LE FRAYSSE

Código y Localidad: 24380 VERGT

Teléfono: (33) 5.53.46.61.31

Contacto y cargo: ROBERT BIBIE, DIRECTOR

Fax: (33) 5.53.46.61.43

Razón social: DISCOPRIM

Dirección: LE BOURG

Código y Localidad: 41210 MONTRIEUX EN SOLOGNE

Teléfono: (33) 2.54.98.22.32 Fax: (33) 2,54.98.23.33

Contacto y cargo: MARCEL PELLE, DIRECTOR

Razón social: GLOBAL FRUITS

Dirección: 39, CHENIN DE VILLIERS

Código y Localidad: 77310 SAINT FARGEAU PONTIERRY

Teléfono: (33) 1.60.65.72.85 Fax: (33) 1.64.09.93.73

Contacto y cargo: HELGA RUCKERT, DIRECTOR

Razón social: SAMSON ET CIE.

Dirección: 17, RUE DE CHATEAURENARD

Código y Localidad: 94572 RUNGIS CEDEX

Teléfono: (33) 1.46-.86.01,49 Fax:

Contacto y cargo. JEAN YVES SEITE, DIRECTOR

Fax: (33) 1.46.86.28,49

Razón social: DOCKS DE FRANCE RUCHE PICARDE

Dirección: 75, RUE SULLY

Código y Localidad: 80000 AMIENS

Teléfono: (33) 3.22.52.62.28 Fax: (33) 3.22.43.74.60

Contacto y cargo: F. BELDAME, RESP. IMPORT

Contacto y cargo: JEAN PIERRE COUTON,

PRINCIPALES CENTRALES DE COMPRAS DE SUPER E HIPERMERCADOS

AUCHAN

200, RUE DE LA RECHERCHE

56650 VILLENEUVE D'ASCQ

TEL: (33) 3.20.43.12.12

FAX: (33) 3.20.43.64.00

GROUPE CARREFOUR

6, AVENUE RAYMOND POINCARE

75016 PARIS

TEL: (33) 1.53.70.19.00

FAX: (33) 1.53.70.86.16

CASINO GUICHARD-PERRACHON

24, RUE DE LA MONTAT

42008 SAINT-ETIENNE CEDEX 2

TEL: (33) 4.77.45.31.31

FAX: (33) 4.77.21.85.15

COMPTOIRS MODERNES

1, PLACE DU CUE DE MAULNY

72019 LE MANS CEDEX

TEL: (33) 4.43.86.28.20

FAX: (33) 4.43.72.32.75

COOP ATLANTIQUE

3, RUE DU DOCTEUR JEAN

17118 SAINTES CEDEX

TEL: (33) 5.46.97.41.11

FAX: (33) 5.46.92.03.76

FRANCAP DISTRIBUTION

LES MERCURIALES-TOUR DU PONANT

40, RUE JEAN-JAURES

93176 BACNOLET

TEL: (33) 1.49.72.29.29

FAX: (33) 1.49.72.29.24

LECLERC

52, RUE CAMILLE DESMOULINS

92-151 ISSY-LES-MOULINEAUX CEDEX

TEL: (33) 1.36.62.52.00

FAX: (33) 1.36.62.96.00

PROMODES

ROUTE DE PARIS

14120 MONDEVILLE

TEL: (33) 2.31.70.60.00

FAX: (33) 2.31.83.56.19

CÁMARAS:

INSTITUCIONES:

ASSOCIATION FRANCAISE DES COMITES ECONOMIQUES DE FRUITS ET
LEGUMES (AFCOFEL)

Dirección: 4 BIS, E RUE DE CLERY

Código y Localidad: 75002 PARIS

Teléfono. 33- 1.44.82.30.00 Fax: 33-1.44.82.30.01

Contacto: Andre Potel

FEDERATION FRANCAISE DES IMPORTATEURS DE FRUITS ET LEGUMES
(FFIFL)

Dirección: 3, RUE DE LA CORDERIE - CENTRA 403

Código y Localidad: 94616 RUNGIS CEDEX

Teléfono: (33) 1.46.96.38.60 Fax: (33) 1.46.87.21.90

Contacto: ALEXANDRE LA ROSA

ASSOCIATION INTERPROFESSIONNELLE DES FRUITS ET LEGUMES FRAIS

Dirección: 115, RUE DU FBG. POISSONNIERE

Código y Localidad: 75009 PARIS

Teléfono: (33) 1.42.80.31.15

Fax: (33) 1.48.74.75.99

Suecia: Importadores de frutillas frescas y congeladas:

Razón social:	ASK-CENTRALEN AB
Dirección:	BOX 15073
Código y Localidad:	S-250 15 HELSINGBORG
Teléfono:	+46-42 24 95 00 Fax: +46-42 29 07 23

Razón social:	KOOPERATIVA FÖRBUNDET (KF)
Dirección:	BOX 15200
Código y Localidad:	S-104 65 ESTOCOLMO
Teléfono:	+46-8 743 10 00 Fax: +46-8 642 30 10

Razón social:	ICA FRUKT & GRÖNSAKER
Dirección:	BOX 713
Código y Localidad:	S-251 07 HELSINGBORG
Teléfono:	+46-42 18 90 00 Fax: +46-42 26 29 12

Razón social:	SABA TRADING
Dirección:	BOX 9101
Código y Localidad:	S-120 05 ÅRSTA
Teléfono:	+46-8 602 60 80 Fax: +46 8 602 60 99
Contacto y cargo:	

Razón social:	STOCKHOLMS FRUKTIMPORT AB
Dirección:	BOX 9065
Código y Localidad:	S-120 05 ÅRSTA
Teléfono:	+46-8 602 60 00
	Fax/télex: +46-8 602 30 38

Razón social:	FRANS SANDEN AB
Dirección:	BOX 36051
Código y Localidad:	S-400 13 GÖTEBORG
Teléfono:	+46-31 84 08 40
	Fax: +46-31 84 15 63

Razón social:	ICA HANDLARNAS AB
Dirección:	BOX 6187
Código y Localidad:	S-102 33 STOCKHOLM
Teléfono:	+46-8 728 40 00
	Fax: +46-8 34 31 74

SI NO

Comerció con productos Argentinos:

☒
☐

Razón social:	KOOPERATIVA FÖRBUNDET (KF)
Dirección:	BOX 15200
Código y Localidad:	S-104 65 ESTOCOLMO
Teléfono:	+46-8 743 10 00
	Fax: +46-8 642 30 10

SI**NO****Comerció con productos Argentinos:**☒☐**Razón social:****ADACO AB****Dirección:**

BOX 10034

Código y Localidad:

S-121 26 STOCKHOLM-GLOBEN

Teléfono:

+46-8 725 14 00

Fax: +46-8 600 14 00**SI****NO****Comerció con productos Argentinos:**☒☐**Razón social:****DAHLBERGS GROSS AB****Dirección:**

ÖRJASV. 11

Código y Localidad:

S-792 36 MORA

Teléfono:

+46-250 135 70

Fax: +46-250 181 67**SI****NO****Comerció con productos Argentinos:**☐☒**Razón social:****NORDMARKETING****Dirección:**

ENGELBREKTSG. 5

Código y Localidad:

S-561 34 HUSKVARNA

Teléfono:

+46-36 13 87 60

Fax: +46-36 13 69 35**SI****NO****Comerció con productos Argentinos:**☒☐

Razón social:	SMITH & SON AB, TORE	
Dirección:	BOX 43	
Código y Localidad:	S-230 11 FALSTERBO	
Teléfono:	+46-40 47 57 80/81	Fax: +46-40 47 33 95

SI

NO

Comerció con productos Argentinos:

☐
☒

Fuente: Export-AR, datos suministrados en la oficina.

7- Desarrollo de las “Jornadas Internacionales sobre comercialización de Frutillas Frescas e Industrializadas”.

Debido a la necesidad de suspensión de las mismas como consecuencia de “reorganización interna del Consejo Federal de Inversiones”, y a los efectos de no dejar el presente informe sin la opinión de varios de los principales exponentes invitados a las “Jornadas” se han realizado entrevistas o, directamente, los mismos han permitido que sus esquemas de exposición sean integrados al estudio.

Éstas entrevistas y/o esquemas que iban a ser presentados en las mismas se incluyen a continuación.

Algunos de los invitados como panelistas o expositores, prefirieron dejar sus opiniones para el momento en que se realicen las “Jornadas “ debido a que el tenor de sus explicaciones se presta más al diálogo o presentación audio visual y no a esquemas que poco podrían aportar al interesado, fundamentalmente por ser temas conocidos en términos generales, o que estaban orientados a la respuesta de preguntas concretas, o que por su complejidad, no pueden explicarse en pocas líneas escritas.

Frutilla En Argentina: Llegó La Hora?

Ingeniero Agrónomo Nicolás del Sel.

Barrio Tres Horquetas - Sto.Cabral 1200 1646 – San Fernando (Buenos Aires) - Argentina.

Telefax: 54-1-714 73 18

E-mail: nisel@ciudad.com.ar

Consultor particular. Director de Proplant Argentina S.A.

Introducción:

Para quienes estamos ya hace algunos años en la actividad que tiene que ver con el negocio de la Frutilla en el país, los fenómenos que se vienen dando nos plantean la pregunta cuya resolución es el incentivo con el que venimos trabajando (y también pensando) en los últimos años.

Una actividad que se basa en la producción de plantas en viveros especializados; en la producción de fruta en zonas y condiciones también muy especializadas; una actividad cuyo protagonismo comercial es muy grande dado lo perecedero de su producto; un producto que es base principal de otra industria vinculada, la industria de transformación, con sus derivaciones en frutas congeladas y conservas, y procesos asépticos para la industria de los lácteos y helados; todas las partes de este negocio, de esta gran “cadena de valor”, que en su conjunto implican mas de 100 millones de pesos de producto bruto, que han venido sufriendo drásticas y muy duras transformaciones, llegan a estar hoy **a la altura competitiva de las mejores del mundo.**

Veamos los detalles por partes:

Producción de plantas en viveros especializados.

Patentes y Licencias:

Siendo la base del negocio, la producción de plantas fue realizando inversiones para transformarse en el punto de especialización que debe ser, pensando que el modelo de producción Argentino de Frutilla es similar al Californiano cuyo eje central está basado en la producción de plantas en lugares aislados, con características muy definidas (frío temprano, baja presión de plagas y enfermedades, latitud Sur, etc.).

De acuerdo con eso, los viveros actuales llegan a escala de costos y calidad mas que aceptables; además, y fruto de otros grandes e importantes esfuerzos conjuntos entre viveristas extranjeros, AVIFRUAR (Asociación de Viveristas de Frutilla de Argentina), el SENASA (ex IASCAV) y el INASE (Instituto Nacional de Semillas), el país cuenta hoy con un Sistema de Fiscalización de Plantines de Frutilla, homologado en la CEE, cumple con las normas internacionales que defienden la propiedad intelectual del sector, manejando Licencias de la Universidad de California, Florida, Planasa, etc. y quedando el viverismo Argentino habilitado a la exportación de plantas: el año 1998 ya es récord, sumando mas de 8 millones de unidades.

Y como la globalización manda, no sólo se aprovechan las ventajas que significa una planta con pocos meses de estacionamiento frigorífico para su exportación a contraestación: también la importación abre nuevas posibilidades

técnicas y productivas nunca vistas que favorecen al productor y a la actividad de manera destacada.

Producción de fruta:

Una vez cumplido el primer paso, fue el productor de fruta quién acompañó los cambios con los suyos propios.

A las plantas producidas bajo sistema de Fiscalización, con suelos desinfectados con Bromuro de Metilo, le siguió lo propio en los productores. Y la transformación también se dio en las técnicas del cultivo: fertirriego, forzados y protecciones, fechas de plantación, etc., catapultaron la producción de los últimos años a niveles de excelencia en relación con el mundo.

Y por si esto fuera poco a partir del año 1997 (incipientemente) y mucho mas en la campaña 1998, las nuevas variedades arrasan con todo lo visto hasta hoy, superando lo que parecía insuperable, tanto en producciones tempranas como en producciones totales.

De ellas un pequeño comentario:

- Sweet Charlie: variedad de la Universidad de Florida, muy destacada por su producción precoz, resulta un buen negocio para el productor aún a pesar de su algo variable performance total.
- Tudla Milsei: variedad de Planasa (Plantas de Navarra), destacada por su producción total y tamaño y que, con problemas de falta de dureza incluida, toma alguna participación marginal dentro de la producción en Tucumán y Coronda.

- Camarosa: variedad de la Universidad de California, verdadera “revolución” en la producción de Frutilla a nivel mundial, muy destacada por su dureza, gran tamaño, impresionante productividad (se han dado casos representativos con producciones muy por arriba de 1 kg./planta), con excelente color (inclusive para la industria), resulta el indudable objetivo primordial de plantación para la campaña 1999 gracias a la normalización en el abastecimiento de materiales fruto de las nuevas licencias otorgadas.

Por supuesto que para las zonas de producción con reflorescientes también se dieron los mismos profundos cambios, sustituyendo Seascape a Selva e Irvine a Fern, todas de la Universidad de California.

Alrededor de todo el cambio tecnológico de producción de campo también se dieron otros cambios de fundamental y similar magnitud, cuales son la incorporación masiva de cámaras frigoríficas, galpones de empaque, nuevos y más sofisticados materiales de packing, lavadoras/ tamañadoras de fruta (para industria), empresas especializadas en fletes refrigerados, puntos de recepción y venta de fruta con frío, etc.

Industria:

Por que así ha sido durante los últimos 20 años, el sector industrial fue y es promotor de cambios dadas las exigencias que ellos mismos tienen de sus clientes y que trasladan a su equipamiento y sofisticación. Y no olvidemos que entre el 30 y el 50% de la producción de fruta en zonas

tradicionales va inexorablemente hacia ese destino, por lo que resulta una muy importante alternativa para la producción.

Se puede decir, sin temor a equivocación, que en base de frutas asépticas la Argentina tiene hoy representadas las mejores tecnologías mundiales de la mano de empresas como:

- Sias Regional S.A., del grupo Pernod Ricard, empresa que absorbió a la tradicional Regional S.A. de Coronda, y
- Fruticor Brasil S.A., empresa continuadora en el Mercosur de la conocida Fruticor S.A., con fortísima participación en el mercado de yogures nacionales y exportación a Brasil en bag-in-box.

Por supuesto que siguen siendo importantes al sector las tradicionales empresas de transformación a mermeladas, pulpas y congelados para heladería (Campagnola, Arcor, Elaboradores de Fruta, Vanessa, Bru-Cor, etc.).

Y se suman este año, con situaciones de precios internacionales de congelado casi nunca vistos, empresas de muy alto nivel como:

- Valles Andinos de Chile, en convenio con Conosud S.A. y la Cooperativa de Productores de Coronda, concretando mas de 500 tn. de exportación a Holanda y Brasil.
- Uren y su filial Tradecos S.A., en convenio con Fragaria S.R.L. y Alego S.R.L., de Tucumán, con otras 250 tn. más rumbo a Inglaterra y Brasil.
- Sias Regional S.A., con su sector congelador, que busca abastecer a contraestación sus filiales del Hemisferio Norte con frutilla IQF de Argentina.

Por todo esto se puede pensar: Frutilla, llegó la hora?

Porque el balance parece ser muy bueno, y el país resulta estructuralmente confiable, el balance que se observa resulta altamente favorable a la actividad, y muy alentador a posibles interesados nacionales e internacionales.

Resumiendo y haciendo un balance:

- Hemos conseguido viveros de primer nivel que producen para el mercado interno y la exportación.
- Se han logrado las licencias de los principales breeders de Frutilla del mundo.
- Hemos dado un salto en la producción con la consecuente baja en los costos por Kg.
- La tecnificación y especialización, junto con la escala, están plenamente incorporadas al cultivo en el país.
- La industria promueve verdaderos negocios con base Frutilla.
- Empresas de primer nivel internacional inician negocios en Argentina privilegiando su posición geográfica y estratégica por contraestación y ubicación dentro del Mercosur y el propio Hemisferio Sur.
- Nuestro mayor defecto en este año y nuestra mayor virtud, pero no debemos dejarlo pasar por alto: la producción nacional de Frutilla sigue teniendo problemas muy importantes con la fruta fresca y que tienen que ver con su falta de difusión, calidad constante, llegada al consumidor, apertura de nuevos mercados (fundamentalmente Brasil) y estacionalidad de su oferta. Gracias a ello y los consecuentes precios bajos, se pueden hacer negocios industriales,

pero ese no debe ser el promotor del crecimiento del sector.

Nuestros problemas son de crecimiento y, como tales, se superan con esfuerzo e inteligencia. Es el deseo de todos ver que el país vuelva a crecer en superficie plantada (estancada fruto de la productividad en los últimos años) y que el “negocio Frutilla” facture más en el país, que sea más importante su volumen total, generando mejores escalas en toda su cadena, y que pueda ser una alternativa a la desocupación sin perjuicio del propio negocio (pensemos: cada hectárea de Frutilla sustenta un mínimo de una familia de 4 personas en jornales directos).

Que las exportaciones de plantas, fruta fresca, fruta congelada y preparados asépticos continúen en aumento sostenido y se consolide la posición de Argentina como abastecedor dentro del Mercosur debe ser el argumento principal de cualquier gestión encaminada dentro del sector.

Que el negocio evolucione y crezca depende de nosotros, de todos los que estamos en la actividad, y de entender que la única manera que esto se dé es haciendo que crezca TODO el negocio y no alguna de sus partes.

Y la mejor forma sigue siendo la de desarrollar NUEVOS MERCADOS que empujen al crecimiento armonioso de toda la cadena, que en este caso significa la producción de fruta para fresco tanto como para industria.

Una vez que se termine de ver esto podremos decir que ¡A LA FRUTILLA LE LLEGÓ LA HORA! , aunque esta hora que vivimos no resulta nada desalentadora.

Febrero de 1999

Outline para las jornadas de frutilla del CFI en Tucumán y Coronda (1999)

Ing. Agr. M. Sc. Daniel Kirschbaum.

INTA Famaillá.

E-mail: dkirschb@inta.gov.ar

♦ Producción de frutilla en el Mercosur

Los países sudamericanos contribuyen solamente con el 4% de la producción mundial de frutilla, pero esta actividad juega roles económicos y sociales muy importantes en Sudamérica, ya que es una gran demandante de mano de obra y genera productos exportables. Esta presentación describe la actividad frutillera en el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y en Chile. Brasil, Argentina y Chile generan la mayor parte de la oferta de frutillas de la región, mientras que en Paraguay y Uruguay el sector está menos desarrollado.

Más del 50% de la producción es destinada para el mercado fresco y ocurre entre Junio y Noviembre, mientras que el resto se destina a industria. La mayoría de los productores utilizan bordos de altura media a elevados, mulching plástico, variedades californianas, y prácticas de manejo del cultivo similares. Sin embargo, se pueden diferenciar dos sistemas de producción: invierno-primaveral (norte de Argentina, Brasil, Paraguay norte de Uruguay) y estivo-otoñal (Chile, sur de Argentina, sur de Uruguay, y tierras altas del norte argentino). En general, ambos sistemas tienen las mismas plagas y enfermedades, aunque la antracnosis sobresale

en el primero y Phytophthora en el segundo.

En el corto plazo, se esperan incrementos en la producción de frutillas del Mercosur, especialmente para industria, debido a las recientes caídas en la producción de importantes abastecedores de este producto, tales como México, Polonia y Rusia.

♦ Tendencias tecnológicas

✓ Utilización de plantas 'plug'

Control del Acondicionamiento de la planta

Acortamiento del período transplante- cosecha

Reducción de la incidencia de plagas y enfermedades

Reducción del agua de riego para establecimiento del cultivo

Reducción del uso de agroquímicos

Mayor porcentaje de supervivencia de plantas

Uniformidad del cultivo

Transplante mecánico

Optimización de la cosecha

✓ Desarrollo de variedades para fines específicos

✓ Rescate de las propiedades nutritivas y medicinales del fruto

✓ Control biológico de plagas y enfermedades

✓ Desarrollo de métodos de certificación del proceso de producción

Abril de 1999

Producción de Frutillas en los Estados Unidos

Ph. D. Chad Finn

Departamento de Agricultura de EE.UU.

– Servicio de Investigación Agrícola Centro Noroeste para la Investigación de Frutas Pequeñas -

3420 NW Orchard Ave.

Corvallis, OR 97330

Estados Unidos

finnc@bcc.orst.edu

La discusión que sigue es una versión mucho más abreviada de la que yo esperaba dictar personalmente en la conferencia de frutillas en Abril de 1999.

Tengo la esperanza que esta presentación dará una descripción de producción de fresas en el EE.UU. y de algunos aspectos del futuro. Espero poder visitarlos en el futuro y expandirme sobre estos puntos.

Estoy dispuesto a recibir cualquier tipo de visita en el “Agricultural Research Service Center for Small Fruit Research” para que vean nuestro programa de investigación.

I. Historia

Las especies silvestres de frutillas eran siempre una cosecha valiosa como producto silvestre por la gente nativa del hemisferio norteño y las regiones de las costas Pacíficas de Sudamérica.

La evidencia primera de un esfuerzo concertado para cultivar y mejorar frutillas (*Fragaria chiloensis*) puede ser buscada en el pasado en los Mapuches y Huilliche

pueblos aún existentes actualmente en Chile.

Durante la Conquista Española, éstos mejoraron las formas de disseminación en el norte de *Fragaria chiloensis*.

En los 1700s, algunos de estos genotipos de elite *F. chiloensis* conjuntamente con los de *F. virginiana* desde el América del Norte llegaron a Europa. Los híbridos entre estas dos especies, se desconocen si ellos eran accidentales o planificados, son la base para la producción actual global de la frutillas.

La frutillas cultivada, se le da el nombre *Fragaria x ananassa*; el "x" indica el origen híbrido de éstas especies.

La producción de frutillas creció en el América del Norte de la misma manera como creció la población y hasta temprano en este que siglo se concentró en el este de los Estados Unidos. Como la producción agrícola se desarrolló en California, la Universidad de California trabajó estrechamente con la producción, ampliamente se desarrollaron en forma creciente las nuevas maneras de cultivo de frutillas en un clima Mediterráneo leve.

Desde mediados de 1900's California ha sido el productor principal de fresas en EE.UU.

Como la refrigeración y el transporte por aire llegaron a ser comunes, California ha crecido desde ser el productor principal al productor dominante en los EE.UU. y en el mundo, creciendo en EE.UU. cerca del 90%.

La industria del Noroeste del Pacífico ha tenido una historia algo única. El Noroeste Pacífico [Oregon (US), Washington (US) y Columbia Británica (Canadá)]

comenzaba a reconocer el clima leve tan conveniente para la producción de un número importante de cosechas de fruta a la vez que la industria del "enlatando" comenzaba a ser importante.

"El enlatado" de la fruta significó que esa fruta producida sobre la costa oeste podría embarcarse a la población central del este de los EE.UU.

En la mitad primera de este siglo, decenas de miles de hectáreas se dedicaron a la producción de fruta para enlatar y luego, cuando el congelando llegó a ser una opción, la industria Noroeste Pacífica naturalmente se orientó al papel de un suministrador importante para esta industria procesadora.

II. La situación actual

A. Las mayores regiones de producción.

Hoy, la producción de U.S. es dominada por California y Florida, recientemente Carolina del Norte comenzó a ser muy importante en la producción de fruta para el mercado fresco. California es el productor principal de bayas para procesar seguido por el Noroeste Pacífico (primariamente Oregon).

Las estadísticas del gobierno típicamente fracasan para capturar las miles de acres producidos a través de los US para ventas locales o procesado en pequeña escala. Estas bayas para la venta local se producen frecuentemente sobre granjas que tienen una hectárea o menos de frutillas y venden su fruta como "cuenta propistas" o pre - venden durante una temporada corta, 3-5 semanas.

B. Los mercados más importantes para estas regiones.

California del sur (área de Los Angeles) típicamente comienza a embarcar fruta

fresca temprano en Enero, y California nortea (área de Watsonville) comienza a embarcar en Abril. La fruta se embarca nacional e internacionalmente pero no debe sorprender que traten de venderse en los mercados de mayor valor (p. ej. Nueva York, Boston, Washington, D.C.) tan pronto como pueden.

Cuando California del norte comienza a embarcar, la calidad de la fruta es usualmente mejor de la que ofrece California el sur después que las plantas han estado en producción durante cuatro meses. Las bayas desde California sur que no son más competitivas en el mercado fresco, se orientan para procesar hasta que la producción cesa en Junio.

El norte de California continúa produciendo para el mercado en fresco hasta finales de otoño, Octubre o Noviembre, y termina cuando las lluvias y el frío del invierno comienza. Por lo tanto, California, como una totalidad, está en producción unos 10 meses un año para el mercado fresco.

Florida tiene fruta en producción para el mercado fresco desde Noviembre a Marzo. Cuando está presente es la única fruta doméstica en el mercado, comercializando a lo largo de US. Sin embargo, cuando la fruta de California aparece en el mercado, la industria de Florida comienza a abastecerse mayormente del mercado este de los EE.UU. desde donde pueden transportar la fruta más económicamente que desde los productores de California.

Carolina del Norte ha tomado y modificado los sistemas de producción anual de California y llega a ser un suministrador importante de fruta fresca de la costa Oriental desde Abril a Junio. Igual que Florida, aprovecha la situación de estar a

5000 km más cerca de los mercados del Este, y que éstos ofrecen precios mayores que en California.

La producción Noroeste Pacífica casi completamente se dirige hacia el mercado procesador. La fruta se cosecha durante una temporada bastante corta, 4-6 semana, siendo procesada como congelado.

Porque la fruta procesada en el Pacífico Noroeste tiene una demanda a un mayor precio que la fruta procesada desde California, se usa típicamente en productos que tienen un contenido inferior de fruta real, por ejemplo helado o yogur considerando que la fruta que procesó California se usa en mermeladas y jaleas donde el producto es 50% de fruta y 50% de azúcar.

III. Los sistemas de producción

A. El Sistema de California.

California está bendecida con un clima suave (en invierno y durante la temporada), suelos buenos, y muy poca lluvia durante la cosecha. El sistema de producción de frutillas ha cambiado radicalmente la manera en que son producidas mundialmente. Tradicionalmente, las frutillas se producían en "praderas" perennes, donde había una estructura entrelazada, enmarañada, sólida, de plantas de frutillas. Hoy, las frutillas se producen anualmente, con sistema de plasticultura. La industria de California es tan exitosa a causa de su sistema integrado de producción; donde cada uno de los componentes contribuye para hacer que el proceso funcione. El sistema básico involucra el fumigado del suelo con bromuro de metilo (conducidas con mucho empuje se están realizando

investigaciones para tratar de encontrar reemplazos para el bromuro de metilo), alomado del suelo, utilización de plantines, colocando riego y acolchado (mulch) plástico, y luego controlando el agua, fertilización y la lucha contra las enfermedades hasta que la cosecha se produzca.

Los cultivares que son convenientes, deben tener típicamente un balance de crecimiento reproductivo vs. vegetativo que sea más reproductivo que vegetativo. Por lo tanto, las plantas son moderadas en el tamaño y el vigor y producen pocos estolones. Los cultivares a menudo, producen un número pequeño de fruta muy grande. Luego la producción de una planta determinada para un plazo de tiempo corto es pequeña, sin embargo, en las densidades altas de planta y cuando este ciclo de producción se repite por meses, los rendimientos pueden aproximarse a los 110,000 kg / ha en campos comerciales. La oportunidad de aplicación o remoción del mulch plástico y el tipo de mulch (negro, claro, otros colores) puede manipularse para modificar regularidad, calidad y cantidad de cosecha. La provisión de las plantas de los viveros es también crítica. En California sur, donde la primicia es esencial, los plantines se desarrollan en las elevaciones de la California nortea donde pueden acumular frío. Entonces en Octubre, se extraen rápidamente y son trasplantados a campos de producción. Los cultivadores y los viveros siempre balancean las ventajas de dejar los plantines para que acumulen más frío contra las ventajas de conseguir trasplantarlos lo antes posible.

Típicamente, cultivares de “día corto” tales como “Camarosa” son plantados en California sur y cultivares “de día neutro”, tales como “Selva” se plantan en la California nortea. La producción de Florida es principalmente parecido a la de

California sin embargo conjuntamente con cultivares californianos se usan cultivares más tempranos tales como "Sweet Charlie".

Las ventajas del sistema de California son su alto rendimiento de alta calidad de fruta y larga una temporada de producción. Las desventajas son los tremendos insumos que se requieren, y los costos asociados con estos insumos. Hay también inconvenientes ambientales con la fumigación, eliminación del exceso del de agua de riego y del material plástico.

B. "El Sistema de Carolina del Norte" (Mucha de esta información es de Gina Fernandez y Eric Bish de la Universidad Estatal de Carolina del Norte).]

Mientras frecuentemente se indica como nuevo y novedoso, el sistema de producción anual de Carolina del Norte es realmente implementado tomando el sistema de California y modificándolo para un ambiente diferente. Este sistema de producción llegó a ser popular en Carolina del Norte hace 10 años y tiene antecedentes tanto en el Norte como en New Jersey.

En este sistema, las guías con sus yemas se envían desde viveros Canadienses a Carolina del Norte en Agosto donde ellos se arraigan en las bandejas con macetas. Las macetas se plantan (en el suelo encamellado fumigado, bajo riego y acolchado plástico) desde Agosto a mediados de Octubre; las plantas deben plantarse suficiente tempranas para conseguir buen crecimiento en otoño. Las plantas en el invierno reciben frío en el campo. En primavera, la plantas bajo túnel son utilizadas para obtener maduración rápida. Las plantas típicamente necesitan protección de helada durante el florecimiento y producen desde Abril

hasta Junio. Las plantas se quitan pronto después que la cosecha se ha completado para tratar de reducir problemas de enfermedad, particularmente antracnosis. El sistema se desarrolló alrededor de la variedad “Chandler” pero se ha usado exitosamente más recientemente con “Camarosa”. Las ventajas son: frutas más tempranas, más grandes, de calidad más alta que la producción tradicional de fila entrelazada (o enmarañada) pero los costos de insumos son mucho más altos. Maduración más temprano, cuando los precios de la fruta son altos, son factores frecuentemente esenciales para recobrar la inversión.

C. Sistema de hileras entrelazadas (enmarañado)

Usado en el este de los EE.UU. y para la industria procesadora en el Noroeste del Pacífico de EE.UU.

Las estrechas hileras entrelazadas, sistema de producción perenne, es por mucho el más popular de los sistemas en el este de los EE.UU. y en el Pacífico Noroeste. En este sistema, las plantas se establecen un año con guías entrelazadas. Cultivares desarrollados en California no son generalmente bien adaptados a este sistema o a áreas donde este sistema es usado.

Al año siguiente después de la cosecha, los campos se renuevan (el follaje es removido, labranza ligera, fertilización, riego) y ellos se mantienen por un total de 2-4 temporadas de cosecha con renovación después de cada cosecha. Este es un sistema confiable que se adapta bien a las áreas con climas invernales duros. En el Noroeste Pacífico, es el sistema preferido de producción porque los costos de insumos son relativamente bajos. Las desventajas de este sistema son primariamente la carencia de producción durante el año de establecimiento y la

declinación en el rendimiento y calidad de fruta en las siguientes temporadas después de la primera temporada de cosecha.

IV. Cultivares.

Los cultivares que presentaré son los más populares. Cultivares disponibles comercialmente.

Particularmente en California, las compañías privadas han establecido programas de desarrollo para obtener cultivares que únicamente los miembros en la compañía pueden utilizar. El más ampliamente ejemplo conocido de esto es Driscoll y Asociados. Estos cultivares llegan a ser una parte cada vez más importante de la industria de la fresa.

Cultivares de día corto de producción anual

“Camarosa” - De alto rendimiento, de maduración temprana, fruta muy firme, producción uniforme a lo largo de la temporada (no presenta ciclos de producción marcados hacia arriba y abajo durante la temporada).

“Chandler” - Ha sido completamente reemplazado por Camarosa en California, rápidamente está siendo reemplazado en el Este también. De alto rendimiento, fruta muy firme, producción uniforme, y buena calidad para procesar.

“Sweet Charlie” - Cultivado primariamente en Florida. Mientras que las características de la fruta no son sobresalientes, es de buena calidad, se cultiva debido a su primicia. “Sweet Charlie” permite que Florida entre en producción 7-14 días más tempranos que en el pasado. Estas primeras pocas semanas de cosecha es cuando la fruta se vende a precios muy altos.

Cultivares de “día-neutro”

“Selva” ha sido un importante cultivar durante cerca de 15 años, una increíblemente prolongada vigencia para una cultivar de California. Se conoce por su producción de fruta grande, firme y atractiva.

Cultivares de “día corto” para producción perenne – Procesamiento.

“Totem” – el 70-80% de producción en el Noroeste Pacífico es de “Totem”. Productivo, resistente a las enfermedades, de calidad descollante para procesar (retiene la integridad cuando se descongela, color óptimo interno y externo, niveles ácidos altos, alto nivel de azúcar, sabor excelente, y buen casquete [los cálices verdes se separan fácilmente cuando la fruta es cosechada en el campo])

“Hood” - calidad óptima para procesamiento, particularmente sabrosa. Tan raramente susceptible a los virus que produce más de una cosecha. También ampliamente vendido localmente para el mercado fresco.

“Redcrest” - calidad óptima para procesamiento, tardía, acidez alta, de fruta grande y alto rinde. Las plantas no son duraderas.

Cultivares de “día corto” producción perenne– Mercado en fresco. (Mucha de esta información fue suministrada desde Stan Hokanson - USDA-ARS, Beltsville, Maryland).

“Earliglow”- fruta pequeña a mediana, producción moderada, destacado sabor y muy temprana. Resistente a Phytophthora.

“Honeoye” – de gran producción, fruta mediana - grande. Estación temprana a

media. El cultivar más ampliamente plantado en el este. Puede ser muy temprano en algunos lugares.

“Jewel”- Confiable para el productor de alta calidad de fruta en la temporada alta.

“Allstar” – Gran producción de fruta de alta calidad en la temporada media.

Resistente a Phytophthora.

V. Procesamiento industrial.

Dado que esto se ha tocado a lo largo de este documento, lo tocaré nuevamente en forma breve.

Las bayas para el mercado fresco deben:

- Adecuadas para el transporte.

- Ser firmes.

- Ser atractivas.

- Ser grandes.

- Ser coloreadas (un color "inmaduro" rojo nítido se prefiere a uno oscuro de fruta totalmente madura; mientras que algunas zonas blanquecinas son aceptables, demasiadas no lo son).

- Ser dulces (esta característica es comúnmente debido a la baja acidez más bien que a altos niveles de azúcares).

- Tener un atractivo "casquete" , cáliz verde.

Las bayas para el procesamiento debe:

- Ser totalmente rojas en el exterior e interior.

- Tener sabor óptimo.

Tener niveles ácidos altos; antocianos (pigmentos rojos) son más estables en estado ácido.

Tener niveles altos de azúcar.

Tener escasa "pérdida de goteo" - Cuando la fruta se descongela la misma no debe perder tanto líquido ya que pierde su integridad.

El "casquete" – Las bayas para el procesamiento se cosechan sin sus "casquetes". Se pierde demasiada fruta cuando éstos (los casquetes) tienen que ser eliminados en la planta procesadora.

Habiendo dicho todo esto, considero que los consumidores de hoy no están interesados necesariamente en la calidad altísima, más bien ellos están interesados en una calidad buena y un precio barato.

Hace algunos años, los procesadores estaban dispuestos a pagar \$US 0.22 a 0.44 **más** por kilogramo por la fruta del Noroeste Pacífico, por su alta calidad, que por la fruta de California. Porque la fruta del Noroeste Pacífico era más cara, los productores se orientaron a los mercados de más altos precios (p. ej. el Japonés) o en productos que no tuvieran un contenido alto de fruta (p. ej. yogur y helado). Mientras el Japonés y las compañías de helado todavía compran en el Noroeste Pacífico, muchos productores de yogur ahora compran bayas de California y las tiñen (p. ej. de rojo con jugo de remolacha) para conseguir un producto aceptable.

La perspectiva a largo plazo para los cultivadores de fresa en el Noroeste Pacífico que producen estrictamente para el mercado procesador no es bueno. En un

buen año ellos reciben \$US 1.10-1.20 / kg. Con el costo de laboreo ascendente (\$US 6.50 / hr jornal mínimo) y baja producción por hectárea (un rendimiento bueno sería 22.000 kg / ha y cuando se produce únicamente fruta durante 4-5 semanas / año en vez de 6-8 meses / año se tendrá bajo rendimiento), será difícil permanecer económicamente viable.

Las fresas son un artículo muy popular en productos procesados y ellos pueden encontrarse en cada departamento de una tienda de comestibles (jugos / bebidas carbonatadas, deshidratadas en el cereal, en yogur en la sección láctea). Luego el futuro a largo plazo para la industria, como una totalidad, en los EE.UU. es óptimo.

VI. Las tendencias para el futuro.

- Debe encontrarse un reemplazo para el bromuro de metilo como fumigante. Se supuso originalmente que el bromuro de metilo debía estar fuera del mercado de EE.UU. en el 2000. Se ha otorgada una extensión y la industria ahora tiene hasta el 2005 para encontrar un reemplazo. Mientras alguna gente pensaba que la remoción del bromuro de metilo dañaría la producción en California, esto no es cierto. Si el bromuro de metilo fuese eliminado mañana, los rendimientos podrían ser reducidos en 10-20% y algunas tierras no podrían producir frutillas, pero la industria como una totalidad continuaría.
- Continuar desarrollando nuevos cultivares intentando aumentar los rendimiento y temporadas más prolongadas.
- Más compañías privadas tendrán sus propios cultivares que ninguna otra podrá cultivar (sin licencia).

- Se idearán más acuerdos "únicos" de licenciamiento. Por ejemplo, algunas cadenas de tienda ahora tienen acuerdos donde ciertos cultivares únicos se venderán a través de sus almacenes.
- California continuará siendo el líder mundial. California ha sido un buen ejemplo de como la cooperación entre la industria privada, organizaciones de cultivadores, y la comunidad de investigación (Univ. de California - Davis y USDA) pueden hacer cuando trabajan hacia una meta común. Los cultivares y los sistemas que ellos desarrollaron y continúan desarrollando han sido exportados a la Europa Mediterránea y Africa (para abastecer al mercado fresco Europeo), a Australia, Sudamérica y otras partes del mundo.
- El sistema de Carolina del Norte comenzará a ser la práctica estándar en los estados del este con inviernos leves.
- El sistema de hilera entrelazada continuará siendo el sistema principal de producción en el Noroeste Pacífico y en los estados norteros de EE.UU.

Espero algún día ir a Argentina y realizar esta presentación en persona. Hasta ese momento, ante cualquier pregunta, por favor, no duden en llamarme.

6 de abril de 1999

Situación General De La Zona De Coronda

Ing. Agr. Eduardo M. SCAGLIA

Agencia INTA Santa Fe
E-Mail: asantafe@inta.gov.ar

Resumen: Charla - Panel Sobre Cultivo

♦ Zona De Coronda

Se considera importante señalar algunos aspectos para comprender la situación actual de la zona de Coronda y sus cambios con respecto a años anteriores. Ellos son:

- ✓ Evolución de la superficie cultivada de frutilla.
- ✓ Evolución del rendimiento y producción.
- ✓ Evolución de la participación de la producción zonal en el ámbito nacional.

♦ Evolución de la superficie cultivada

En los gráficos adjuntos se puede observar la evolución de la superficie cultivada (GRÁFICO I: Evolución quincenal y GRÁFICA II: Evolución anual) desde el año 1960 a 1998.- En los mismos se observa que en los años 1970-74, se registraron las superficies más altas, llegando a 790 has en 1972 y 800 has en 1973, según datos estadísticos o estimaciones de la Secretaría de Agricultura y Ganadería. Algunos productores de la zona estimaron que durante esos años se había llegado a las 1000 has.-

A partir de ese año la superficie cultivada fue en continua disminución.

♦ Evolución de los rendimientos

De acuerdo a lo que se puede observar en el GRÁFICO III, los rendimientos promedios durante los años 1960-64 y 65-69, eran de 2.000 Kg/ha, con rendimientos extremos que llegaban a superar los 5.000 Kg/ha.-

Estos rendimientos significan, de acuerdo a la densidad de plantación utilizada en aquella época (60.000 plantas /ha), una producción por planta de 35 gr.

A partir de esa fecha los rendimientos fueron en constante aumento, pero es a partir de la década del “80”, dada la incorporación de una serie de tecnologías, es que se logran importantes aumentos, llegando a la actualidad a promedios de 25.000 kg./ha y rendimientos extremos que llegan a superar los 45.000 kg./ha.-

Algunas de las tecnologías que se fueron incorporando en forma paulatina, actualmente totalmente difundidas y que pueden considerarse como las que mayor impacto tuvieron sobre los aumentos de los rendimientos pueden citarse:

- Mulch de polietileno
- Calidad del plantín
- Cambio varietal
- Riego localizado
- Microtúneles
- Bromuro de metilo

♦ Evolución de la producción

Con respecto a la producción (GRÁFICO IV), tuvo una evolución similar a los rendimientos (gráficamente) es decir que el aumento de los mismos fue más importante que la disminución de la superficie cultivada.-

♦ Participación de la producción zonal con respecto a totales del país

En el GRÁFICO V adjunto y en el y CUADRO 1 siguiente, se puede observar como ha evolucionado la participación (en porcentajes) en cuanto a volumen de producción de la zona de Coronda, con respecto al volumen de producción de la República Argentina.-

CUADRO 1

Procentajes de producción de frutillas – zona Corona sobre Totales del País.

PRODUCCIÓN (quinquenal)	TONELADAS CORONDA	TONELADAS ARGENTINA	PROCENTAJE CORONDA/PAÍS	OBSERV.
1960 a 64	4.380	9.030	48	
1965 a 69	4.950	7.250	68	
1970 a 74	9.785	14.690	67	
1975 a 79	10.400	21.140	49	
1980 a 84	11.370	30.950	37	
1985 a 89	16.320			
1990 a 94	29.710			
1995 a 98	36.380	79.670	45	

El promedio de los años 1965/69 y 1970/74, fue del 68 %, con valores máximos

durante los años 1967 (80 %) y 1971 (83 %). -

Este porcentaje fue en disminución, con altibajos, hasta llegar a la actualidad con una participación, últimos 4 años, de un 45 %, pero en el año 1998 con un 35 %. -

Esta menor participación, fue como consecuencia de una menor superficie cultivada y la aparición de nuevas zonas productoras de importancia, como Tucumán, Pcia. de Buenos Aires, etc. y en consecuencia:

- ✓ Se amplió el volumen de oferta a mercado, como consecuencia de aumentos de rendimientos en todo el país (ya que la superficie cultivada se mantiene estable). El mismo se duplicó ampliamente en los últimos 10 años.-
- ✓ Se amplió el período de oferta al mercado a lo largo el año, ya sea por las condiciones climáticas de nuevas zonas o por la incorporación de tecnologías: microtúneles, invernáculos, cultivares de día neutro, plantaciones bianuales o de primavera, etc.

Esta nueva situación que presenta el mercado de la frutilla, hicieron que los productores de Coronda incorporaran tecnologías que permitieron aumentar sustancialmente rendimientos y ampliar el período de producción, pero no lograron aumentar los márgenes de ganancia, como consecuencia de una inadecuada estrategia comercial.

¿De que forma se puede aumentar los márgenes de ganancia?

1. - Reduciendo costos de producción y comercialización
2. - Aumentando el volumen y precios de venta

1) Reducir costos de producción:

A través de:

- ✓ Un mejor uso de los insumos, para lo cual es necesario disponer de tecnologías cada vez más ajustada y precisas. Cuando se fertiliza debe utilizarse las cantidades y calidades que permitan obtener los máximos rendimientos con las menores cantidades; cuando se realizan tratamientos sanitarios tener en cuenta todos los aspectos (calidad de la aplicación, productos y dosis adecuada, momento de aplicación, etc.) que permitan el máximo resultado.-

Dentro de éste punto es importante señalar la mano de obra como uno de los componentes más importantes en los costos de producción y la necesidad de una adecuada selección y capacitación.-

- ✓ Compra de insumos en forma conjunta (asociativismo).

Si analizamos un costo de producción promedio de una plantación de otoño, 28.000 kg./ha de rendimiento (70 % de la fruta con destino a mercado de Bs.As. 30 % a industria), vemos que los insumos representan el 27 %, la comercialización (sin incluir mano de obra embalaje y despalillado) el 43 % y mano de obra (producción y comercialización) el 27 %- Estos son los tres aspectos en los que se debe trabajar para reducir costos.-

2) Aumentar volumen y precios de venta:

En general los productores identifican los problemas de comercialización como:

- ✓ “Falta de ventas y precios razonables que cubran los costos de producción”
- ✓ “Incertidumbre con respecto al nivel de precios “
- ✓ “Bajo consumo / super producción “

Ante ésta situación es necesario incrementar las ventas y el margen comercial, a través de:

1. **Calidad:** productos de mejor gusto, más frescos, más naturales, confiables; packaging seguro, resistente, económico y reciclable.
2. **Información** (tecnología de producción, mercados, momento de ingresos a los mismos, necesidades de los consumidores, etc.)
3. **Reducir costos de producción**, para ofrecer productos a precios más bajos.
4. Evitar la **intermediación**.
5. Mayor **atención y servicios** sobre el producto.
6. **Publicidad**.

La producción zonal está pasando por una situación muy difícil, como consecuencia de una comercialización que genera nuevas y mayores competencias en el mercado, provocando una tendencia a precios más bajos del producto final, lo cual acrecienta el desafío de mantener la competitividad a través

de una mayor eficiencia en la producción física como en la productividad de la mano de obra. Para ello será necesario incrementar en el futuro la capacitación de técnicos, productores, mano de obra, etc., en aspectos productivos (tendientes a lograr productos de mayor calidad y competitividad) y en aspectos organizativos y de gestión.-

Se considera importante señalar que dentro del funcionamiento del negocio de la frutilla (como de muchos negocios agroalimentarios o agroindustriales) serán vanos los intentos para lograr progreso económico y social a todos los productores primarios (o por lo menos a la mayoría) si no se visualiza y no se actúa en función de mejorar la integración y coordinación de las funciones de los distintos actores que componen esta cadena agroalimentaria.-

Por lo señalado y teniendo en cuenta la necesidad de disponer de estudios de investigación y experimentación, que permitan mejorar la producción (para consumo en fresco e industria), su comercialización y transformación, se considera importante la **formación** de:

A - Un **Centro de Investigación, Experimentación y Capacitación**, integrado por todos los sectores de la producción, servicios, industrialización, comercialización, gobierno, etc. cuyos objetivos serían:

- ✓ Mejorar el material vegetal y las técnicas de producción.
- ✓ Investigar medios técnicos capaces de reducir los costos de producción y reducir los tiempos de trabajo.
- ✓ Asegurar el mantenimiento de la calidad del producto después de la

cosecha y hasta el momento de la venta.-

y,

B - Un **Centro de Documentación**, que centralice toda la información científica, técnica y económica.

Frutilla para industria

Ante el incremento en cantidad y calidad de frutilla para industria, se hace necesario iniciar o profundizar una serie de ensayos en el ámbito local (cultivares, forma de producción, etc.) y estudios de factibilidad para asegurar su rentabilidad y ofrecer una calidad que responda a las exigencias de las industrias.

Santa Fe, abril de 1999

Uso Del Bromuro De Metilo En La República Argentina. Problemática Y Alternativas Para Su Sustitución (Proyecto MP/ARG/97/186)

Informa el Ing. Agr. Juan Carlos Zembo, que, mientras se concluye el presente informe, se lleva a cabo un seminario/taller sobre tan importante tema.

Lugar y fecha:

Salón de Actos de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales de la Universidad Nacional de La Plata. La Plata. Provincia de Buenos Aires. 27 y 28 de mayo de 1999.

Objetivos:

Analizar críticamente, con los referentes de diferentes zonas agroecológicas del país, la problemática del empleo del Bromuro de Metilo como fumigante de suelo en la producción agropecuaria, con especial énfasis en la horticultura y floricultura de la R.A., y su relación con el agotamiento de la capa de ozono.

Presentar las alternativas tecnológicas disponibles para la sustitución y avances sobre resultados.

Programa Temático:

- ✓ El problema del agotamiento de la capa de ozono y sus implicancias.
Compromisos asumidos por la R.A. A cargo de la Oficina del Programa Ozono/SRNyAH.

- ✓ Alternativas técnicas vigentes y en desarrollo para el Bromuro de Metilo peopuestas por MBTOP. Ing. Agr Miguel Costilla. Investigador emérito de la EEA Obispo Colombres (Pcia. de Tucumán), y Miembro del Comité de Operaciones Técnicas al BrMe de las Naciones Unidas (METOP).
- ✓ Presentación del Proyecto demostrativo sobre 'Alternativas al uso del Bromuro de Metilo en frutilla, tomate y flores para corte en la R.A.'. Ing. Agr. Juan Carlos Zembo. UEEA Gran Buenos Aires INTA/ FCAyF. Coordinador del Proyecto MP/ARG/97/186.
- ✓ Uso actual del Bromuro de Metilo en la R. A. Presentación en síntesis y debate, de la información disponible sobre la importación del producto y de los resultados de la encuesta realizada a referentes por provincia o región. Ing. Agr. Juan Carlos Zembo. UEEA Gran Buenos Aires INTA/FCAyF. Proyecto MP/ARG/87/186.

Presentaciones sucesivas sobre tecnologías alternativas al uso del Bromuro de Metilo en suelo.

- ✓ Fumigantes químicos: Dazomet, Metam Sodio, y Otros Productos. Disponibilidad y antecedentes. Ing. Agr. Susana Gamboa. FCAyF LP/ Dción. Sanidad Vegetal MAA. Pcia. Bs. As. Proyecto MP/ARG/97/186

- ✓ Métodos físicos: Solarización. Antecedentes y avances de resultados alcanzados. Ing. Agr. Irma Martinengo de Mittidieri. EEA San Pedro INTA. Colaborador del Proyecto MP/ARG/97/186.
- ✓ Métodos físicos: Vapor de agua. Avances en la experiencia local. Ing. Agr. Roberto Fernandez. UEEA Gran Buenos Aires INTA. Proyecto MP/ARG/97/186.

Estrategias de escape a su empleo en el suelo.

- ✓ Cultivo en invernáculos sin suelo con circuito abierto (CSSCA). Avances y perspectivas. Ing. Agr. Luis Balcaza. UEEA Gran Buenos Aires INTA. Proyecto MP/ARG/97/186.
- ✓ Cultivo en invernáculos sin suelo con circuito cerrado (CSSCC). Avances y perspectivas. Ing. Agr. Adolfo Amma. EEA San Pedro INTA. Proyecto MP/ARG/97/186

Experiencias locales en la sustitución del Bromuro de Metilo. Resultados

- ✓ Tomate en suelo fumigado con dazomet y metam sodio. Ing. Agr. Néstor Mezquiriz. EE Gorina. MAA. Pcia. de Buenos Aires. Colaborador del Proyecto MP/ARG/97/186.
- ✓ Frutilla en suelo fumigado con dazomet y metam sodio. Ing. Agr. Miguel Sangiácomo. Proyecto MP/ARG/97/186.
- ✓ Lisianthus en suelo fumigado con alternativas químicas y vapor de agua. Ing. Agr. Roberto Fernández. UEEA Gran Buenos Aires INTA. Proyecto MP/ARG/97/186.

Avances sobre la evaluación de eficiencia de los tratamientos alternativos sobre la población de dos hongos seleccionados.

- ✓ Sobre el efecto producido sobre el hongo *Sclerotinia sclerotiorum*. Ing. Agr. Lía Ronco. Cátedra de Fitopatología de la FCAYF LP. Colaborador del Proyecto MP/ARG/97/186.
- ✓ Sobre el efecto producido en poblaciones de *Fusarium oxysporum*. Ing. Agr. Silvia Wollcan. Cátedra de Fitopatología de la FCA yF LP. Colaborador del Proyecto MP/ARG/97/186.

Avances sobre posibles consecuencias provocada por algunos de los tratamientos sobre la calidad del suelo.

- ✓ Sobre la química del suelo y la disponibilidad de nutrientes. Ing. Agr. Margarita Alconada. Cátedra de Edafología de la FCA y F de LP.
- ✓ Sobre aspectos biológicos del suelo. Ing. Agr. Cristina Marzocca. Instituto de Suelos INTA Castelar. Proyecto MP/ARG/97/186

Eurocentro de Cooperación Empresarial (de la Cámara Argentina de Comercio)

Dr. José Luis Sánchez

E-mail: ececac@overnet.com.ar

La siguiente es una síntesis de las posibilidades de empresas argentinas en relación con acuerdos de colaboración con empresas europeas que iba a exponer el Dr. José Luis Sánchez en las “Jornadas” propuestas.

Introducción

La Cámara Argentina de Comercio opera uno de los 29 Eurocentros de Cooperación Empresarial abiertos en América Latina en 1994 por la Unión Europea en el marco del Programa AI - Invest. Su designación como sede fue el resultado de un profundo proceso de selección en el que se debió competir con otros organismos. Con el Eurocentro, la Cámara ha adquirido experiencia en la negociación y administración de programas en el marco de la cooperación internacional.

El programa AI - Invest de la Unión Europea pretende crear un sistema autónomo de cooperación entre las empresas latinoamericanas y europeas.

Mediante el mismo se trata de estimular la inversión europea en América Latina y favorecer la modernización de la base tecnológica y empresarial.

Además, está encaminado a promover, a través de la dinámica de redes, las relaciones entre las empresas latinoamericanas y a contribuir de esta manera a los procesos regionales de integración económica.

El objetivo del AI - Invest consiste en ofrecer a las empresas de la Unión Europea (UE) y de América Latina la oportunidad de asociarse efectivamente, incrementar su competitividad mediante una ampliación recíproca de sus mercados e inscribir así su desarrollo en la perspectiva internacional que impone la mundialización actual de la economía.

Descripción de los servicios de cooperación económica, entre Europa y América Latina, ofrecidos a las empresas

El ECE promueve el intercambio de información, oportunidades comerciales y la generación de negocios de mediano y largo plazo preferentemente, entre empresas argentinas y europeas. En particular, las acciones se destinan a la concreción de alianzas estratégicas, joint ventures, operaciones de exportación - importación y de servicios.

El Eurocentro Buenos Aires ofrece una plataforma de servicios a Pymes estructurados en tres áreas:

1- Desarrollo De Negocios

Promueve y asesora a empresas interesadas en buscar partners en el Mercosur o la Unión Europea.

Utiliza cuatro instrumentos:

- *BRE/BCNET* (redes de operadores)
- *Encuentros de Negocios* (recepción y organización de misiones comerciales desde y hacia la UE y visitas a plantas industriales europeas, focalizadas en sectores específicos en donde se han detectado nichos con potencialidad de

desarrollo);

- *ARIEL* (búsquedas por mandato - representación de firmas argentinas en el exterior);
- *Armado de agenda y relevamiento sectorial*.

2- Investigación De Mercado

Analiza las principales variables (producción, consumo, comercio exterior, inversiones, tecnología) y determina los nichos con potencial de desarrollo. Realiza Estudios de Competitividad Sectorial (standard) o de Mercado (a pedido).

3- Asistencia Técnica

Asesora en la implementación de sistemas de calidad ISO 9000 y organiza seminarios para ejecutivos y directivos en problemáticas de corte transversal, tales como logística de distribución o métodos de determinación de costos.

Metodología de trabajo del ECE

El ECE funciona a partir de un enfoque sectorial. La metodología de trabajo identifica tres etapas:

1- relevamiento de campo de la situación y condiciones de las firmas de un determinado sector: el objeto es identificar problemas vinculados a la internacionalización de las empresas. Con la información recogida se elabora un perfil de cada firma y del sector. Los clientes naturales del ECE, por el tipo de servicios provistos, son empresas pequeñas y medianas. Entre 1995 y 1997 el ECE Buenos Aires movilizó en sus actividades 550 empresas argentinas y 210

empresas europeas.

2- movilización de empresas: la información sectorial permite identificar las fortalezas y debilidades, planear y ejecutar actividades específicamente enfocadas a los sectores. La movilización implica la participación de una empresa en un encuentro de negocios, la asistencia a una feria, la participación en una visita técnica a plantas productivas en Europa o la contratación de algún servicio de asistencia técnica.

3- seguimiento de pyme: la experiencia de los tres años de trabajo indica la conveniencia de realizar tareas de seguimiento sobre las empresas relevadas y sobre la evolución de los sectores. El análisis del flujo permanente y sistemático de información desde las empresas permite identificar los principales obstáculos al desarrollo de la competitividad de las firmas y sectores. La posibilidad de efectuar un corte transversal sobre los datos permite obtener información que muchas veces no es percibida por el empresario.

La metodología utilizada se ha mostrado adecuada para mejorar la eficiencia del sistema. Aunque se produjo un fuerte aumento de las empresas relevadas (resultado de mejoras en los procedimientos operativos), la reducción en el número de firmas participantes de actividades y los mejores resultados obtenidos en términos de acuerdos indican el desarrollo en las capacidades para identificar empresas con potencial de internacionalización.

Hasta el momento se han enviado unos 200 perfiles de empresas argentinas, y se recibieron 2.500 perfiles europeos que son traducidos al español

y difundidos. Asimismo desde octubre de 1995 se logró publicar semanalmente en La Nación un grupo de perfiles de cooperación BRE (450 proyectos anuales).

Se han atendido más de 2.500 consultas sobre BRE, el mercado europeo y posibilidades de negocios y 20 instituciones y empresas están suscritas al envío mensual del boletín de oportunidades BRE.

Se realizan relevamientos a medida para empresarios europeos que desean instalarse en nuestro país o encontrar un socio para sus proyectos de negocios. Seguidamente, y previo al estudio de mercado respectivo, se organiza la agenda de entrevistas con las contrapartes seleccionadas según el proyecto de negocio. Esta metodología ya ha evidenciado el éxito si se tiene en cuenta la radicación de una empresa del sector de hardware en nuestro país, como así también la penetración en el mercado de una prestigiosa empresa europea de juguetería.

Promoción y Fomento de la Innovación Tecnológica

Esquema de la presentación de la Dirección de Ciencia y Técnica de la Provincia de Santa Fe.

LEY 23.877 DE PROMOCION Y FOMENTO DE LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA.

Se puede encontrar completa en el Boletín Oficial N° 27001 del jueves 1 de noviembre de 1990.

Fue sancionada en fecha: Setiembre 28 de 1990 y Promulgada de hecho: el 26 Octubre de 1990

- La LEY 23.877 consta de veintiséis (26) artículos.
- Decreto Reglamentario N° 1331 publicado en el Boletín Oficial 28532 de fecha 28/11/96 que sustituye el ANEXO I del 508/92
- Resolución 194/97 de la SECYT, consta del:
 - ✓ ANEXO I: Reglamento de Beneficios Promocionales.
 - ✓ ANEXO II: Procedimientos para la habilitación de unidades de vinculación.
 - ✓ ANEXO III: Procedimientos para el Reconocimiento de Idoneidad de Departamentos o Grupos de Investigación y Desarrollo de las Empresas.
 - ✓ ANEXO IV: Reglamento de Evaluadores.
 - ✓ ANEXO V: Formularios de Beneficios Promocionales.
 - ✓ ANEXO VI: Modelos Tipos de Contratos a Subscribir.
 - Guía para proyectos de desarrollo tecnológico y modernización
 - Guía de proyecto de Capacitación

- Guía de Formulación de Proyecto
- Guía de Ideas-Proyectos
- Guía de Plan de Negocio
- Guía de la Línea 1
- Guía de la Línea 3
- Formulario A: Identificación del proyecto
- Formulario B: Memoria técnica del proyecto
- Formulario C: Memoria económica del proyecto
- Formulario D: Análisis de la empresa
- Formulario E: Análisis de entidades que realizan I+D, transferencias y servicios tecnológicos
- Formulario F: Unidad de Vinculación Tecnológica (UVT)
- Formulario UVT: Inscripción de Unidad de Vinculación Tecnológica
- Modelo de PIT

Resumen de Instrumentos de financiamiento

Instrumento	Tipo de Proyecto	Agente Financiero	Hasta un %	Monto Máximo	Pe
					Gr.
Crédito de Reintegro Obligatorio	Modernización Tecnológica	Banco Nación	80 %	u\$s 2.000.000	4
Créditos Especiales de Reintegro Obligatorio	Modernización Tecnológica	Agencia y Provincias	80 %	\$ 300.000	4
Crédito de Reintegro Obligatorio p/PyMEs	Modernización Tecnológica	Agencia y Provincias	80 %	\$ 200.000	4
Crédito de Reintegro Obligatorio p/Instituciones	Servicios Tecnológicos	Banco Nación	50 %	u\$s 2.000.000	4

Crédito de Reintegro Contingente	Desarrollo Tecnológico	Agencia	80 %	u\$s 1.500.000	6
		Agencia y Provincias	80 %	\$ 200.000	4
Crédito Fiscal	Des. Tecn. y Moder. Tecn.	Agencia	50 %	s/límite	-
Subsidios p/ PyMEs	Desarrollo Tecnológico	Agencia	50 %	u\$s 100.000	-
	Plan de Negocios	Agencia y Provincias	50 %	\$ 20.000	-
	Formulación de Proyectos				
	Capacitación				
	Consejeros Tecnológicos	Agencia	50 %	\$ 110.000	-

Conclusiones:

Resulta imposible redactar conclusiones sobre las “Jornadas...” que, lamentablemente y debido a atendibles razones de reestructuración de las actividades internas del Consejo Federal de Inversiones no pudieron realizarse en las fechas programadas.

No obstante, de la lectura del informe y, particularmente, de los esquemas de ponencias que algunos invitados a participar como expositores han tenido la amabilidad de enviar, surge cada vez con mayor énfasis que actividades de este tipo son necesarias si se pretende cumplir con los objetivos estipulados para las “Jornadas”. **Fundamentalmente** con participación de los productores y empresarios del sector, cuya opinión y problemática específica no pueden expresarse en un informe.

Particularmente importante es que los mismos puedan tener la posibilidad de intercambiar opiniones con los actores destacados de las actividades sustantivas, las cuales los afectan directamente y en general, carecen de alternativas para encararlas individualmente en forma satisfactoria.

En síntesis, es absolutamente posible comenzar a ejecutar un “Programa para el Desarrollo de la Producción y Comercialización de Frutillas”, con el objetivo de incrementar la comercialización, producción, rentabilidad de la actividad, de manera sustentable.

Los productores y empresarios deben ser los artífices del mismo.

Vaya un agradecimiento especial a todos los funcionarios del Consejo Federal de Inversiones que han participado en este trabajo, de una u otra manera, por su profesionalismo y actitud de servicio para facilitar el desarrollo del mismo.

Obviamente también a los numerosos profesionales, instituciones, autoridades que han sido nombradas a lo largo del informe. No solamente nadie ha retaceado su colaboración, sino que, por el contrario han manifestado su interés y entusiasmo en la posibilidad de “integrar”, en las “Jornadas...”, los aspectos que podrían permitir un despegue importante del sector en su conjunto.

Ing. Qco. Rubén D. Roa