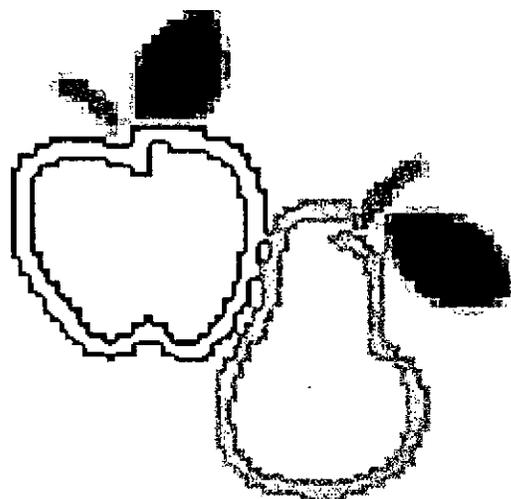


014.12221
619e

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Autor: Miguel Angel Giacinti

giacinti@neunet.com.ar



EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS MAYORISTAS E
IMPACTO ECONÓMICO DE LA CRISIS BRASILEÑA
EN MANZANA Y PERA

MARZO - 2000

INDICE

EXTRACTO	página 6
INTRODUCCION	página 7
1. MANZANA	página 11
1.1. Despachos en fresco	página 11
1.1.1. <i>Perfil comercial de la región</i>	página 11
1.1.2. <i>Evolución de la actividad</i>	página 14
1.1.3. <i>Tendencia de la cosecha al 2000</i>	página 16
1.2. Evolución de los precios mayoristas	página 18
1.2.1. <i>Valores del Mercado Interno</i>	página 18
1.2.2. <i>Valores del Mercado Brasileño</i>	página 22
1.2.3. <i>Valores del Mercado Europeo</i>	página 25
2. PERA	página 28
2.1. Despachos en fresco	página 28
2.1.1. <i>Perfil comercial de la región</i>	página 28
2.1.2. <i>Evolución de la actividad</i>	página 31
2.1.3. <i>Tendencia de la cosecha al 2000</i>	página 34
2.2. Evolución de los precios mayoristas	página 36
2.2.1. <i>Valores del Mercado Interno</i>	página 36
2.2.2. <i>Valores del Mercado Brasileño</i>	página 40
2.2.3. <i>Valores del Mercado Europeo</i>	página 44

3. IMPACTO DE LA CRISIS BRASILEÑA	página 48
3.1. Introducción	página 48
<u>3.2. Mercado Interno</u>	página 49
3.2.1. <i>Importación de frutas en Argentina</i>	página 49
3.2.2. <i>Venta en el MCBA de fruta importada</i>	página 51
3.2.3. <i>Análisis de los precios de Manzana</i>	página 53
3.2.4. <i>Análisis de los precios de pera</i>	página 55
<u>3.3. Mercado Brasileño</u>	página 57
3.3.1. <i>Importación de frutas en Brasil</i>	página 57
3.3.2. <i>Análisis de los precios de Manzana importada</i>	página 59
3.3.3. <i>Análisis de los precios de pera importada</i>	página 61
3.3.4. <i>Visión comercial del negocio frutícola</i>	página 63
3.4. Cobranzas de las exportaciones a Brasil	página 67
3.5. Costo financiero en el negocio frutícola	página 68
<u>3.6. Mercado Europeo</u>	página 70
3.6.1. <i>Stock de fruta en manzanas</i>	página 70
3.6.2. <i>Stock de fruta en peras</i>	página 71
3.6.3. <i>Relación entre los precios de William's y Red Delicious</i>	página 62
3.6.4. <i>Precios de remate vs. los de importación (CIF)</i>	página 73
3.6.5. <i>Evolución del marco alemán frente al dólar</i>	página 74
3.6.6. <i>Evolución de los precios de remate en Europa</i>	página 75
4. RESUMEN Y CONCLUSIONES	página 76
5. BIBLIOGRAFIA	página 88

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 - Perfil exportador de manzana en fresco (1992/96)	página 11
Tabla 2 - Perfil exportador de manzanas por empresa (1992/96)	página 12
Tabla 3 - Ranking exportador de manzana por mercado (1992/96)	página 13
Tabla 4 - Producción y comercialización de manzanas (1996/99)	página 14
Tabla 5 - Tendencia del negocio de manzanas en fresco al 2000	página 16
Tabla 6 - Precios de Red Delicious en el MCBA (1991/99)	página 19
Tabla 7 - Precios de Granny Smith en el MCBA (1991/99)	página 21
Tabla 8 - Precios de Red Delicious en Brasil (1991/99)	página 22
Tabla 9 - Precios en reales de Red Delicious en Brasil (1999)	página 23
Tabla 10- Precios en dólares de Red Delicious en Brasil (1999)	página 23
Tabla 11- Precios de Gala en Róterdam (1997/99)	página 25
Tabla 12- Precios de Red Delicious en Róterdam (1991/99)	página 26
Tabla 13- Precios de Granny Smith en Róterdam (1991/99)	página 27
Tabla 14- Perfil exportador de pera en fresco (1992/96)	página 28
Tabla 15- Perfil exportador de pera por empresa (1992/96)	página 29
Tabla 16- Ranking exportador de pera por mercado (1992/96)	página 30
Tabla 17- Producción y comercialización de peras (1996/99)	página 31
Tabla 18- Tendencia del negocio de peras en fresco al 2000	página 34
Tabla 19- Precios de William´s en el MCBA (1991/99)	página 37
Tabla 20- Precios de Packham´s en el MCBA (1991/99)	página 39
Tabla 21- Precios de William´s en Brasil (1991/99)	página 40
Tabla 22- Precios en reales de William´s en Brasil (1999)	página 41
Tabla 23- Precios en dólares de William´s en Brasil (1999)	página 41
Tabla 24- Precios de Packham´s en Brasil (1991/99)	página 42
Tabla 25- Precios en reales de Packham´s en Brasil (1999)	página 43
Tabla 26- Precios en dólares de Packham´s en Brasil (1999)	página 43
Tabla 27- Precios de Red Bartlett en Róterdam (1997/99)	página 44
Tabla 28- Precios de William´s en Róterdam (1991/99)	página 45
Tabla 29- Precios de D´Anjou en Róterdam (1991/99)	página 46
Tabla 30- Precios de Packham´s en Róterdam (1991/99)	página 47
Tabla 31- Importación de fruta por origen en Argentina (1996/99)	página 49
Tabla 32- Importación de fruta por especie en Argentina (1996/99)	página 50
Tabla 33- Fruta importada comercializada en el MCBA (1996/99)	página 51
Tabla 34- Origen y especie de la fruta comercializada en el MCBA	página 52
Tabla 35- Importación de fruta por especie en Brasil (1994/99)	página 57
Tabla 36- Valores de importación de fruta en Brasil (1994/99)	página 58
Tabla 37- Motivos de compra y necesidad de inversiones en Mercosur	página 63
Tabla 38- Tasas de interés para créditos en Argentina (1997/99)	página 68
Tabla 39- Evolución de los stocks de manzanas en Europa (1995/00)	página 70
Tabla 40- Evolución de los stocks de peras en Europa (1995/00)	página 71
Tabla 41- Posicionamiento de los precios CIF en Europa (1999)	página 73
Tabla 42- Impacto negativo en el negocio frutícola regional (1998/9)	página 77

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 - Evolución de los precios de manzanas en el MCBA	página 20
Figura 2 - Tendencia de los precios de manzanas en el MCBA	página 53
Figura 3 - Evolución de los precios de manzanas en el MCBA	página 54
Figura 4 - Evolución de los despachos de manzanas al MCBA	página 54
Figura 5 - Tendencia de los precios de peras en el MCBA	página 55
Figura 6 - Evolución de los precios de peras en el MCBA	página 56
Figura 7 - Evolución de los despachos de peras al MCBA	página 56
Figura 8 - Tendencia de los precios de manzanas imp. en Brasil	página 59
Figura 9 - Evolución de los precios de manzanas imp. en Brasil	página 60
Figura 10 - Evolución de los despachos de manzanas a Brasil	página 60
Figura 11 - Tendencia de los precios de peras importadas en Brasil	página 61
Figura 12 - Evolución de los precios de peras importadas en Brasil	página 62
Figura 13 - Evolución de los despachos de peras a Brasil	página 62
Figura 14 - Tendencia del consumo de pomáceas (manzanas y peras)	página 64
Figura 15 - Posicionamiento mundial del consumo de manzana	página 65
Figura 16 - Posicionamiento mundial del consumo de peras	página 65
Figura 17 - Evolución del crédito por exportación de pomáceas a Brasil	página 67
Figura 18 - Spread de riesgo en la tasa de interés vs. riesgo sectorial	página 69
Figura 19 - Análisis estadístico de los precios en Róterdam	página 72
Figura 20 - Evolución del marco alemán frente al dólar	página 74
Figura 21 - Evolución de los precios CIF de pomáceas en Europa	página 75
Figura 22 - Estrategia Regional para el desarrollo frutícola	página 86

EXTRACTO

El presente estudio, denominado “*Evolución de los precios mayoristas e impacto económico de la crisis brasileña en manzana y pera*”, considera, en su primera y segunda parte, el análisis del perfil comercial de la micro-región de Río Negro y Neuquén, su estructura productiva y la evolución de los precios mayoristas (MCBA, Brasil y remate en Róterdam) para manzana y pera. En tal sentido el negocio mayorista entre 1997 y 1999, considerando el volumen y momento del despacho, ha visto disminuir sus precios en el Mercado Local (-3,3% manzana y -3,7% pera), en Brasil (-8,5% manzana y -23,5% pera) y en Europa (-12,6% manzana y -11,4% pera).

En su tercera parte se consigna y analiza el impacto económico que ha tenido el negocio de manzana y peras, entre 1997 y 1999. El mismo se estructura sobre un análisis en los distintos mercados señalados anteriormente, así como en la evolución del costo financiero a nivel regional y la exposición de las cobranzas de las exportaciones regionales del último semestre de 1998 a Brasil, frente a la devaluación del real.

En la cuarta parte, se incorpora el análisis económico a nivel de resumen y conclusión, sobre el negocio de la manzana y pera en la micro-región. De este estudio se derivan, entre otros, los siguientes corolarios: 1) En 1999 se produce el primer quebranto económico de la actividad, desde 1994. 2) De generar una utilidad económica de 82,1 millones de pesos en 1997, pasamos a un quebranto económico de 64,4 millones de pesos en 1999. 3) El aumento de costos explica un 31% de esta pérdida de ganancia, mientras que el restante 69% corresponde a baja en los ingresos. 4) El principal factor vinculado a la baja de ingresos es la evolución negativa de la paridad del peso argentino frente al real brasileño, al marco alemán y al florín holandés. 5) Este fenómeno cambiario, no lo puede resolver el sector privado, ni los conjuntos gubernamentales regionales, requiriendo, necesariamente, la implementación de medidas coyunturales desde el Estado Nacional. 6) La crisis brasileña, que comienza a impactar en el negocio regional en 1998, y no a partir de enero de 1999, sólo explica el 49% de la pérdida de ganancia entre 1997 y 1999.

Palabras claves: * Perfil regional * Despachos * Precios * Evolución
* Tendencia * Mercado * Resultado económico

INTRODUCCION

En las décadas del 60'y 70', el consumo de pomáceas (manzanas y peras) estaba más focalizado en mercados sostenibles, de tal forma, que en general, podía hablarse de que existía un mercado único. Empero la tendencia de los años 90', refleja claramente que existen, al menos, cuatro tipos de mercados (sostenibles, esforzados, vulnerables y en retracción), que requieren distintos tipos de planeamiento estratégico, incluso hasta una combinación de estretegias, para abordarlos con rentabilidad.

En los mercados sostenibles es necesario dar prioridad a la estrategia de costos, no sólo de producción sino de transformación, servicios y comercialización. Por otro lado, para el resto de los mercados se debe optar por una estrategia vinculada al valor agregado, como ser: nuevas variedades; denominación de origen; producción integrada (PFI) u orgánica; distribución, marca, fraccionamiento, presentación, etc.

En el Mercosur, por ejemplo, los mercados mayoristas del Abasto de Asunción, Modelo de Montevideo y CEAGESP de San Pablo, señalan al "color" como principal motivo de compra de los consumidores, junto con la apariencia de la fruta, mientras que para Lo Valledor de Santiago y el Central de Buenos Aires, el "precio" -fundamentalmente- y el origen, son los factores que impulsan las ventas.

De allí la importancia de estructurar las estrategias de acuerdo al perfil socio-económico del consumidor en cada mercado. En Argentina, el 90% del consumo de manzanas y el 80% de peras, se basa en las clases sociales media y baja, mientras que el 10 y 20% respectivamente, son consumidos por la de altos ingresos (ABC₁).

Solamente las nuevas variedades de mayor precio de venta, logran comercializarse en la clase de altos ingresos, lo que implica cambios estratégicos también en la distribución (no en el mercado central por ejemplo) y la presentación.

En resumen, el consumo de manzanas y peras en el mundo se encuentra en crecimiento en forma global, aun cuando está en retroceso en algunos países, lo que convalida el hecho de que, en la actualidad, no existe un mercado único, y que por consiguiente, es imperiosa una clara visión comercial de los empresarios y de los productores, para sustentar la viabilidad del sub-sector.

Pero, dado que el sub-sector frutícola de Río Negro y Neuquén (que produce el 75% de pomáceas del país), ha pensado solamente en una estrategia de nuevas variedades (cuando la mayor parte de las ventas se orientan a un mercado sostenible como el Mercosur), sin considerar el resto de las posibilidades estratégicas (por ausencia de una clara visión comercial); el aumento del costo por menor producción ante fenómenos climáticos y la baja de ingresos por la caída de precios (debido a la evolución negativa de las paridades cambiarias de las monedas europeas y del real frente al dólar), ha debilitado la competitividad de aquél, al punto, de que el impacto negativo entre 1998 y 1999 alcanza a los 146,5 millones de pesos.

La crisis brasileña, que comenzó en 1998 y no con la devaluación de enero de 1999, solo explica el 49% de la pérdida de competitividad proyectada para el mismo periodo, señalada en el párrafo anterior.

Las variables que permiten cuantificar la pérdida de competitividad del sub-sector son: a) pérdida en las cobranzas de las exportaciones a Brasil en el segundo semestre de 1998 por la devaluación; b) caída de precios al no trasladarse esa devaluación al precio de venta; c) caída de venta vinculada a especulación de los operadores, sumado a un menor consumo en Brasil; d) aumento del costo financiero en 1999 por incremento de las tasas de interés en la banca regional, como cobertura de posible riesgo de incobrabilidad y e) baja de precios en Europa por adversa paridad cambiaria, agravada por la debilidad de los exportadores locales, amén de problemas de calidad en la conservación. A manera de recomendación, en función de las conclusiones a las cuales se ha arribado, en especial por el impacto climático y las variaciones negativas de los tipos de cambios en el exterior, sobre la disminución de las utilidades del sub-sector, es importante que:

- a) se establezcan reintegros flexibles a la exportación para compensar el desfase del tipo de cambio real (similar a Chile),
- b) crear una compañía especializada en el país en seguros agrícolas (similar a España) y
- c) Implementar una estrategia regional (cluster frutícola) a nivel del sub-sector para clarificar y optimizar las anteriormente recomendadas políticas activas. Las políticas activas que se implementan sin la existencia de una estrategia regional, no garantizan la efectividad de la misma, incluso, pueden hasta incrementar la brecha existente entre productores y empresarios.

Otros aspectos complementarios, vinculados con la problemática del sector, que necesitan ser resueltos en el corto plazo a través de políticas activas, son:

- 1) Disponer de una política financiera, tanto de refinanciación de pasivos como de financiamiento al capital de trabajo, que solucione las actuales fallas del mercado, en el marco de la estrategia regional.
- 2) Mejorar el sistema de devolución del IVA a los exportadores, así como permitir la compensación total del IVA por inversiones en el mismo ejercicio que se produzcan, con tratamiento más flexibles para las MiPyMEs.
- 3) Incrementar el nivel de ingresos máximos a \$600.000 como condición para calificar como Monotributista, eliminando parámetros de empleo y energía.
- 4) Definir el alcance de la condición de MiPyMEs frutícola (micro, pequeña y mediana empresa), que con un puntaje entre 0 y 0,95 puntos considere micro productor o empresario, entre 0,951 y 2,5 puntos pequeño productor o empresario, de 2,51 a 10 puntos mediano productor o empresario frutícola con los siguientes topes máximos en las variables:

Variables	Productor Independiente	Empresas No Integradas	Empresas Integradas	Empresas Industriales
Empleo	200	499	1500	499
Facturación	\$ 2.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000
Activos	\$ 6.500.000	\$ 25.000.000	\$ 45.000.000	\$ 30.000.000

1. MANZANA

1.1. Despachos en fresco

1.1.1. *Perfil comercial de la región*

La comercialización en fresco de manzanas entre 1996 y 1999, representaba el 49% de la fruta cosechada (51% industria), ubicándose el mercado interno (60%) como el principal destino comercial en fresco, seguido de las exportaciones a Europa (20%), Brasil (16%), Rusia (2%), resto de América Latina (1%) y Estados Unidos (1%).

Si bien es cierto, que el perfil exportador al mercado brasileño, tiene una dependencia media sobre todos los despachos externos, dicho posicionamiento exportador se duplica en las pequeñas empresas ó PyMEs, que no forman parte de las primeras veinticinco empresas exportadoras, como se puede apreciar en la tabla nº 1. Además, entre las primeras veinticinco empresas, hay excepciones, por cuanto hay empresas que superan el 50% de exportación a Brasil, como el caso de: Moño Azul, Tres Ases, Cervi, Don Javier, Constantino, Kleppe, Alcazar, Canale, Saint Martin y Bonade (tabla nº 2).

Tabla 1 - Perfil exportador de manzana en fresco (1992 a 1996)

Perfil Exportador	% de la exportación	% a Brasil	% a USA+Canadá	% a Europa	% a otros países
PyMEs	23,3%	81,6%	0,8%	14,5%	3,1%
Región	100,0%	43,6%	1,5%	47,4%	7,5%

Fuente: Giacinti M., 1999. Con información de Aduana y CREAR (Sec.Prod.R.N.).

Tabla 2 - Perfil exportador de manzana por empresa (1992 a 1996)

	Detalle	% de la exportación	% Brasil	% USA+Canadá	% Europa	% otros países
1	Expofrut	13.5%	21.0%	1.0%	78.0%	0.0%
2	Mc Donald	7.3%	13.1%	0.0%	86.9%	0.0%
3	Moño Azul	7.2%	54.5%	0.7%	44.5%	0.3%
4	Zettone & S	5.8%	41.5%	1.9%	52.4%	4.2%
5	PAI	5.8%	26.7%	5.0%	68.1%	0.2%
6	Tres Ases	5.5%	55.3%	0.3%	44.3%	0.1%
7	Bermida	2.8%	14.3%	0.4%	68.7%	16.6%
8	Trans. Cruz Sud	2.8%	28.9%	2.9%	64.5%	3.7%
9	La Esperanza	2.5%	7.9%	0.7%	88.8%	2.6%
10	Constantino	2.4%	56.5%	0.3%	43.2%	0.0%
11	Kleppe	2.3%	94.7%	0.0%	5.1%	0.2%
12	Gasparri	2.3%	31.6%	0.0%	63.6%	4.8%
13	Río Negro	2.2%	24.7%	0.6%	74.7%	0.0%
14	Alcazar	1.9%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%
15	Don Javier	1.9%	73.8%	0.4%	25.8%	0.0%
16	Cervi	1.6%	88.3%	0.0%	9.0%	2.7%
17	Santarelli	1.6%	19.7%	0.6%	78.3%	1.4%
18	Canale	1.2%	79.7%	0.0%	20.3%	0.0%
19	Gato Negro	1.2%	39.3%	2.2%	53.6%	4.9%
20	Liguori	1.0%	16.2%	21.1%	62.7%	0.0%
21	Saint Martin	0.8%	58.0%	2.1%	38.5%	1.4%
22	Rosauer	0.8%	18.5%	2.2%	79.3%	0.0%
23	Fruticola BL	0.8%	41.4%	0.0%	47.0%	11.6%
24	Bonade	0.8%	63.6%	0.0%	36.4%	0.0%
25	F. Talcahuano	0.7%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	PyMEs	23.3%	81.6%	0.8%	14.5%	3.2%
	Total	100.0%	43.6%	1.5%	47.4%	7.5%

Fuente: Giacinti M., 1999. Con información de Aduana y CREAR (Sec. Prod. R.N.).

Tabla 3 - Ranking exportador de manzana por mercados (1992 a 1996)

Brasil		USA+Canadá		Europa				
1	Moño Azul	7.9%	1	PAI	22.3%	1	Expofrut	21.9%
2	Tres Ases	6.1%	2	Liguori	16.2%	2	Mc Donald	13.2%
3	Expofrut	5.7%	3	Expofrut	10.4%	3	PAI	8.2%
4	Zettone & S	4.9%	4	Zettone & S	8.5%	4	Moño Azul	6.7%
5	Kleppe	4.4%	5	Trans. Cruz Sud	6.2%	5	Zettone & S	6.3%
6	Alcazar	3.8%	6	Moño Azul	3.9%	6	Tres Ases	5.1%
7	PAI	3.1%	7	Gato Negro	2.0%	7	La Esperanza	4.6%
8	Cervi	2.9%	8	Rosauer	1.4%	8	Bermida	4.0%
9	Don Javier	2.8%	9	La Esperanza	1.3%	9	Trans. Cruz Sud	3.8%
10	Constantino	2.7%	10	Saint Martin	1.3%	10	Río Negro	3.4%
11	Canale	1.9%	11	Tres Ases	1.3%	11	Gasparri	3.0%
12	Mc Donald	1.9%	12	Río Negro	1.0%	12	Santarelli	2.6%
13	Trans. Cruz Sud	1.7%	13	Bermida	0.9%	13	Constantino	2.2%
14	Gasparri	1.7%	14	Santarelli	0.7%	14	Gato Negro	1.3%
15	F. Talcahuano	1.4%	15	Don Javier	0.6%	15	Rosauer	1.3%
16	Río Negro	1.1%	16	Constantino	0.6%	16	Liguori	1.3%
17	Gato Negro	1.1%	17	Kleppe	0.0%	17	Don Javier	1.0%
18	Bonade	1.0%	18	Mc Donald	0.0%	18	Frutícola BL	0.8%
19	Saint Martin	1.0%	19	Canale	0.0%	19	Saint Martin	0.6%
20	Bermida	0.8%	20	Frutícola BL	0.0%	20	Bonade	0.6%
21	Frutícola BL	0.7%	21	Cervi	0.0%	21	Canale	0.5%
22	Santarelli	0.6%	22	Gasparri	0.0%	22	Cervi	0.3%
23	La Esperanza	0.5%	23	Alcazar	0.0%	23	Kleppe	0.2%
24	Liguori	0.3%	24	Bonade	0.0%	24	Alcazar	0.0%
25	Rosauer	0.3%	25	F. Talcahuano	0.0%	25	F. Talcahuano	0.0%
	PyMEs	39.3%		PyMEs	13.3%		PyMEs	17.9%
		100.0			100.0			100.0
Total		%	Total		%	Total		%

Fuente: Giacinti M., 1999. Con información de Aduana y CREAM (Sec.Prod.R.N.).

1.1.2. Evolución de la actividad

La producción potencial promedio de manzanas entre 1996 y 1999 fue de 1.192,5 en miles de toneladas la que, habiendo sido afectada por factores climáticos en un 12,8%; dió como resultado una cosecha de 1.039,9 en miles de toneladas. El Mercosur (Mercado Interno y Brasil) ha sido el principal destino de las manzanas de la región, con niveles promedios al 76% en los últimos años.

Tabla 4 - Producción y comercialización de manzana (1996/99)

miles de tn.	1996	1997	1998	1999
Cosecha Potencial	1,139.0	1,184.0	1,203.0	1,244.0
Pérdida de Cosecha	105.6	117.3	197.8	189.7
Cosecha Real	1,033.4	1,066.7	1,005.2	1,054.3
Venta a industria	490.5	559.5	487.8	600.2
Jugo concentrado	425.5	464.4	392.8	502.9
Otros prod. Ind.	65.0	95.1	95.0	97.3
Venta en fresco	542.9	507.2	517.4	454.1
Elegido	75%	74%	75%	72%
Desde Neuquén	35.8	50.3	72.3	58.0
Desde Río Negro	507.1	457.0	445.1	396.0
Venta a Brasil	91.6	88.7	96.5	47.0
Venta a otros países	104.9	135.5	124.8	126.6
Rusia	0.0	5.8	12.2	22.2
USA y Canadá	3.2	4.2	3.5	10.0
Otros Amer.Lat.	2.4	12.7	10.3	6.9
Europa	99.4	112.8	98.8	87.5
Venta a Merc. Int.	346.4	283.1	296.1	280.5
M. Concentrad.	185.8	180.3	208.3	197.5
Otra distribución	160.6	102.9	87.9	82.9

Fuente: Giacinti M., 2000. Con información de FUNBAPA, SEFRN, CREAM y FEP-CFI.

La principal variedad comercializada en fresco en 1999 desde la región, es Red Delicious con el 73,4% de los despachos, seguida de Granny Smith (18,8%), Galas (3,6%), Starkrimson (1,4%) y Rome Beauty (0,7%) entre otras variedades (2,1%).

Se esperaba para la temporada pasada (1999), además de la reducción de un 50% de las compras desde Brasil, que se incrementaran las ventas en fresco a Europa, en volúmenes similares a los de 1997. Este último escenario, no se cumplió al registrarse una merma de la fruta en fresco empacada, dado que se exportó menos a Europa que en 1998 (-11,5%) y se mantuvo el nivel de despacho al mercado interno. Por consiguiente, la caída de precios del mercado interno podría haber sido mayor a la observada, si se hubiese incrementado la oferta local por una mayor cantidad de manzana empacada ante el menor despacho final de fruta a Europa.

En los despachos de las exportaciones a Brasil, se verifica una merma en comparación con los envíos de 1997/98. Los precios en reales en el mercado brasileño se mantuvieron similares a los de 1997/98, entre enero y junio de 1999. A partir de julio los precios se incrementaron en reales por encima de los históricos, no así en dólares, debido a la menor oferta de fruta desde la región. En resumen, el precio promedio anual en dólares fue el más bajo de toda la década.

La merma total de los envíos en fresco desde las distintas localidades (por problemas climáticos), se estructura con menores despachos desde: Cipolletti 25%, Centenario 22%, General Roca 14%, Villa Regina 8%, Ing. Huergo 6%, Allen 6%, Cervantes 5%, Lamarque 4%, Rio Colorado 3%, Cinco Saltos 3%, Luis-Beltrán 2%, Choéle Choel 1% y Plottier 1%. La calidad de fruta elegido con el 72%, del total de los despachos desde la región, significa una reducción de 3 puntos en comparación con 1998, derivada de los problemas climáticos que además de afectar el volumen, lo hicieron también sobre la calidad.

1.1.3. *Tendencia de la cosecha 2000*

Los datos disponibles y las consultas al sector empresario son relevantes, para aproximar conclusiones sobre la tendencia de la actual cosecha 2000. Considerando la información de la actividad productiva y comercial de 1999, el pronóstico de cosecha actual, la información derivada de las declaraciones juradas por contingencia climática en Río Negro, así como consultas de opinión al sector empresario y técnico de la región, puede proyectarse para el 2000, una producción regional que se ubicaría en un 24,9% por debajo del nivel de cosecha del año pasado, o lo que es lo mismo, un 40% de merma con relación a la cosecha potencial.

Tabla 5 - Tendencia del negocio de manzana en fresco al 2000

miles de tn.	1999	2000	2000/1999	% 2000
Cosecha Potencial	1,244.0	1,286.0	3.4%	
Pérdida de Cosecha	189.7	494.2	160.5%	
Cosecha Real	1,054.3	791.8	-24.9%	100.0%
Venta a industria	600.2	379.8	-36.7%	48.0%
Jugo concentrado	502.9	290.0	-42.3%	36.6%
Otros prod. Ind.	97.3	89.8	-7.7%	11.4%
Venta en fresco	454.1	412.0	-9.3%	52.0%
Elegido	72%	75%		
Desde Neuquén	58.0	55.0	-5.3%	6.9%
Desde Río Negro	396.0	357.0	-9.9%	45.1%
Venta a Brasil	47.0	50.0	6.5%	6.3%
Venta a otros países	126.6	82.0	-35.2%	10.4%
Rusia	22.2	20.0	-10.1%	2.5%
USA y Canadá	10.0	10.0	-0.2%	1.3%
Otros Amer.Lat.	6.9	6.9	0.0%	0.9%
Europa	87.5	45.1	-48.4%	5.7%
Venta a Merc. Int.	280.5	280.0	-0.2%	35.4%
M. Concentrad.	197.5	198.0	0.2%	25.0%
Otra distribución	82.9	82.0	-1.1%	10.4%

Fuente: Giacinti M., 2000. Con información de FUNBAPA, SEFRN, CREAM y FEP-CFI.

La cosecha 2000 se presenta muy similar al promedio registrado entre 1990 y 1994, en cuanto al volumen de cosecha real y posiblemente en el volumen industrializado de fruta, no así en la comercialización en fresco, donde se verifica un incremento del mercado interno en detrimento del comercio exterior, debido a la situación cambiaria actual de Brasil, el aumento reciente del precio petróleo (que afecta el precio flete marítimo) y del posicionamiento desfavorable del euro frente al dólar.

La posibilidad de comercializar hasta 280.000 toneladas en el mercado interno, para la temporada 1999/2000, similar a la temporada 1998/1999, implicará precios mayoristas por segmento (calidad, tamaño, envase) similares a los registrados en 1999 pero con un ingreso promedio por kilo o bulto de manzana mayor, ante la posible mejora de la calidad de fruta (hasta el presente, los empresarios señalan que, los descartes de la fruta clasificada en el empaque, son la mitad de lo registrado en la temporada anterior). El incremento de la oferta de manzana desde la región cuyana, puede llegar a tener algún grado de "amortiguador" en estas proyecciones.

El mercado brasileño enfrentará la posibilidad de un importante mejoramiento del nivel de su actividad económica, lo que puede permitir una leve revaluación del real frente al dólar. Habiéndose observado un incremento de los precios en reales por menor oferta de fruta importada, y de no incrementarse los despachos, también es posible que los precios del 2000 sean superiores al promedio de 1999. Europa es el caso con mayor incertidumbre en la evolución de los precios en la presente temporada, dado que, podrían aumentar los fletes marítimos por el incremento del petróleo; por los altos stocks y una importante competencia en la región, entre importadores ó brockers, por el menor volumen de fruta local y la reciente formación de un grupo exportador.

1.2. Evolución de los precios mayoristas

1.2.1. *Valores del Mercado Interno*

En los últimos dos años en la región, el 32% del egresado de manzana, se comercializó en el Mercado Central de Buenos Aires, diferenciándose precios según calidades, tipo de envases y tamaño de la fruta, por lo que resulta válido el análisis de las series de precios publicadas por esta organización para la fruta de Río Negro.

Otro aspecto importante del mercado interno es que el 81,8% de los envíos de 1999 desde nuestra región son de la variedad Red Delicious, seguido de Granny Smith (13,4%), Galas (1,6%), Rome Beauty (1%), Starkrimson (1%), entre otras (1,2%).

1.2.1.1. Red Delicious

En la temporada pasada, considerando el período de Enero hasta Diciembre de 1999, se observa una caída promedio del 3% en los precios mayoristas (MCBA), con una baja en los despachos comerciales del 2% desde nuestra región en comparación con el mismo período de 1998.

Ese menor precio promedio de venta señalado en el párrafo anterior, en realidad significa más bien, una leve disminución de los precios de la fruta de calidad elegido en tamaños chicos y de fruta de atmósfera controlada, dado que en el resto de los segmentos los precios se mantuvieron estables (análisis de precios por tipo de envase, calidad –comercial o elegido- y tamaños, ver tabla n° 6).

Tabla 6 - Precios de Red Delicious en el MCBA (1991/99)

\$/kg.	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E/D
C/j/088-113													
1997		0.53	0.46	0.41	0.44	0.47	0.47	0.48					0.47
1998		0.51	0.44	0.42	0.43	0.46	0.46	0.47					0.46
1999		0.47	0.47	0.42	0.45	0.47	0.46	0.46					0.46
2000		0.53											
C/j/125-138													
1997		0.38	0.35	0.35	0.37	0.38							0.37
1998		0.36	0.34	0.33	0.36	0.36							0.35
1999		0.36	0.34	0.32	0.35	0.37							0.35
2000		0.44											
E/c/088-113													
1997		0.69	0.68	0.62	0.63	0.62	0.64	0.63	0.45	0.42			0.60
1998		0.69	0.59	0.57	0.57	0.58	0.63	0.66	0.62	0.57			0.61
1999		0.68	0.62	0.58	0.58	0.63	0.63	0.61	0.60	0.58			0.61
2000		0.71											
E/c/125-138													
1997		0.57	0.52	0.48	0.47	0.49	0.53	0.44	0.38	0.35			0.47
1998		0.56	0.50	0.46	0.46	0.49	0.54	0.49	0.44	0.43			0.49
1999		0.51	0.47	0.46	0.49	0.53	0.51	0.48	0.46	0.44			0.48
2000		0.59											
E/c/88-113A													
1997	0.89	0.69						1.00	0.74	0.64	0.63	0.62	0.74
1998	0.82	0.80						0.86	0.75	0.73	0.75	0.76	0.77
1999	0.73	0.71						0.73	0.78	0.77	0.77	0.80	0.76
2000	0.88	0.83											
Promedio													
1991	1.10	0.66	0.44	0.49	0.49	0.49	0.52	0.61	0.64	0.65	0.64	0.56	0.61
1992	0.62	0.88	0.62	0.55	0.56	0.57	0.58	0.71	0.67	0.63	0.57	0.59	0.63
1993	1.22	0.84	0.74	0.55	0.67	0.65	0.61	0.58	0.57	0.46	0.45	0.38	0.64
1994	0.97	0.93	0.58	0.44	0.44	0.48	0.50	0.58	0.65	0.76	0.68	1.04	0.67
1995	1.20	1.13	0.63	0.46	0.47	0.48	0.56	0.64	0.77	0.71	0.73	0.79	0.71
1996	1.07	0.78	0.46	0.48	0.55	0.63	0.61	0.72	0.75	0.74	0.88	0.92	0.72
1997	0.89	0.69	0.61	0.56	0.55	0.55	0.63	0.67	0.56	0.53	0.63	0.62	0.62
1998	0.82	0.67	0.48	0.44	0.43	0.49	0.57	0.59	0.59	0.63	0.76	0.76	0.60
1999	0.73	0.62	0.48	0.43	0.46	0.51	0.52	0.51	0.53	0.65	0.77	0.80	0.58
2000	0.88	0.66											

Nota: (E) Elegido, (C) Comercial, (j) jaula, (c) caja y (A) Atmósfera Controlada
Fuente: Giacinti M., 2000. Con información del MCBA y CREAR (Sec.Prod. R.N.).

1.2.1.2. Granny Smith

En la temporada 1999, considerando el período de Enero hasta Diciembre, se observa una caída promedio del 5% en los precios mayoristas (MCBA), con una baja en los despachos comerciales también del 9%, en comparación con el mismo período en 1998. La merma se explica, por la mayor oferta en general de fruta de menor calidad comercial y por caída de los precios en el segmento de envase de caja, de calidad elegido, con tamaños chicos (100 a 125).

Algunas conclusiones visuales sobre la tendencia de precios son: 1) el precio promedio de Granny Smith en las dos últimas temporadas es superior al verificado para Red Delicious, 2) los precios de los tamaños medianos y grandes en Granny Smith tienden a aumentar, 3) mientras que los tamaños chicos de calidad elegido bajan de precio y 4) para Red Delicious son los precios promedios a nivel mayorista más bajos de la década.

Figura 1 - Evolución de los precios de manzanas en el MCBA

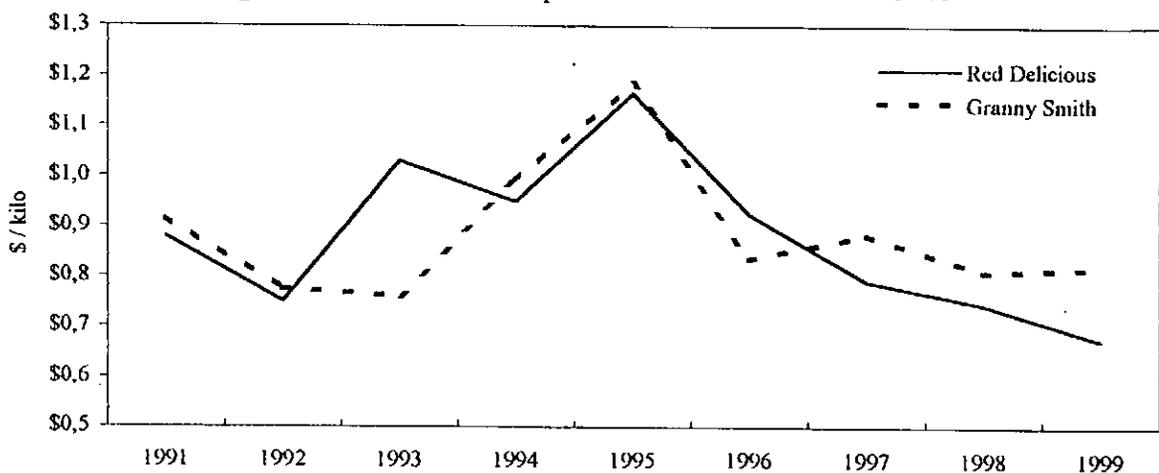


Tabla 7 – Precios de Granny Smith en el MCBA (1991/99)

\$ / kg.	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E/D
C/j/080-100													
1997			0.51	0.49	0.45	0.36	0.36	0.34	0.39				0.41
1998			0.53	0.48	0.42	0.40	0.40	0.38	0.44				0.44
1999			0.52	0.46	0.44	0.44	0.42	0.40	0.44				0.45
2000													
C/j/125-138													
1997			0.38	0.40	0.31	0.26	0.29	0.33	0.31				0.33
1998			0.41	0.40	0.33	0.32	0.30	0.30	0.30				0.34
1999			0.42	0.39	0.34	0.34	0.35	0.32	0.35				0.36
2000													
E/c/072-080													
1997			0.63	0.57	0.48	0.48	0.55	0.60	0.52	0.52	0.51		0.54
1998			0.60	0.55	0.52	0.55	0.54	0.54	0.60	0.58	0.60		0.56
1999			0.62	0.58	0.56	0.59	0.60	0.61	0.58	0.54	0.54		0.58
2000													
E/c/100-125													
1997			0.56	0.55	0.45	0.41	0.43	0.50	0.50	0.50	0.49		0.49
1998			0.53	0.50	0.45	0.42	0.43	0.45	0.50	0.49	0.50		0.47
1999			0.51	0.48	0.46	0.44	0.43	0.41	0.39	0.36	0.36		0.43
2000													
E/c/72-80 A													
1997	0.93	0.84							0.72	0.79	0.80	0.80	0.81
1998	0.82	0.80							0.74	0.76	0.79	0.84	0.79
1999	0.83	0.81							0.72	0.74	0.76	0.80	0.78
2000	0.87	0.79											
Promedio													
1991	0.81	1.02	0.37	0.44	0.44	0.43	0.44	0.48	0.67	0.69	0.74	0.60	0.59
1992	0.70	0.85	0.55	0.45	0.51	0.51	0.51	0.59	0.60	0.57	0.54	0.55	0.58
1993	0.81	0.71	0.82	0.47	0.49	0.47	0.42	0.58	0.42	0.68	0.66	0.69	0.60
1994	0.85	1.13	0.73	0.46	0.34	0.38	0.44	0.51	0.58	0.65	0.86	0.94	0.66
1995	1.13	1.24	0.86	0.57	0.46	0.47	0.54	0.61	0.72	0.70	0.75	0.77	0.74
1996	0.92	0.75	0.55	0.47	0.52	0.55	0.45	0.61	0.71	0.73	0.75	0.93	0.66
1997	0.93	0.84	0.73	0.56	0.52	0.45	0.46	0.51	0.51	0.50	0.48	0.80	0.61
1998	0.82	0.80	0.60	0.53	0.50	0.53	0.54	0.55	0.57	0.57	0.56	0.84	0.62
1999	0.83	0.81	0.54	0.48	0.47	0.48	0.49	0.50	0.51	0.55	0.57	0.80	0.59
2000	0.87	0.79											

Nota: (E) Elegido, (C) Comercial, (j) jaula, (c) caja y (A) Atmósfera Controlada
Fuente: Giacinti M., 2000. Con información del MCBA y CREAR (Sec.Prod. R.N.).

1.2.2. *Valores del Mercado Brasileño*

Más del 70% de la manzana despachada de la región hacia el mercado brasileño, se comercializa en San Pablo, a pesar de ser un centro de distribución que está perdiendo posicionamiento desde el Plan Real, en la comercialización de frutas y hortalizas. Los despachos de manzana desde la región Norpatagónica a Brasil durante 1999, se concentran en la variedad Red Delicious con el 97,3% de las exportaciones, seguido de Granny Smith (2%), Rome Beauty (0,2%) entre otras variedades.

1.2.2.1. Red Delicious

El precio promedio de venta mayorista entre Enero y Diciembre de 1999, registra una caída del 18% en dólares, en comparación con igual período de 1998, y fueron los más bajos de la década, mostrando signos de recuperación el 2000.

Tabla 8 –Precios de Red Delicious en Brasil (1991/99)

u\$s / kg.	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E/D
Promedio													
1991	1.92	1.70	1.35	1.25	1.22	1.32	1.27	1.29	1.32	1.46	1.34	1.28	1.39
1992	1.70	1.41	1.30	1.25	1.19	0.94	0.86	0.96	0.91	1.06	1.22	1.31	1.18
1993	1.52	1.55	1.18	1.09	1.02	1.06	1.00	1.10	1.07	1.24	1.38	1.49	1.22
1994	1.33	1.53	1.32	1.03	1.00	0.77	0.99	1.38	1.52	1.61	1.78	1.73	1.33
1995	2.00	1.63	1.42	1.33	1.24	1.29	1.12	1.32	1.37	1.44	1.57	1.61	1.44
1996	1.82	1.59	1.23	1.03	1.07	1.22	1.24	1.26	1.22	1.27	1.35	1.49	1.32
1997	1.64	1.51	1.39	1.25	1.17	1.05	1.07	1.07	1.07	1.09	1.13	1.11	1.21
1998	1.40	0.98	1.01	1.10	1.21	0.93	0.98	0.93	0.92	1.01	1.11	1.18	1.06
1999	1.22	0.81	0.81	0.80	0.78	0.72	0.74	0.73	0.81	0.92	0.99	1.10	0.87
2000	1.31	1.25											

Fuente: Giacinti M., 2000. Con información de TIENE-SIA-UNC/Unidad de Economía Agraria.

Tabla 9 – Precios en reales de Red Delicious en Brasil (1999)

R\$/kg	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E/D
Florianopolis		1.80	1.80	1.78	1.60	1.60	1.62	1.65	1.60	1.80	1.90	2.20	1.76
Rio Grande do Sud		1.80	1.75	1.67	1.56	1.56	1.53	1.50	1.67	1.80	1.95	2.10	1.72
Rio do Janeiro	2.08	1.70	1.70	1.65	1.50	1.45	1.42	1.33	1.60	1.85	1.90	1.95	1.68
Belo Horizonte	2.05	1.65	1.68	1.70	1.67	1.50	1.49	1.48	1.70	1.90	2.00	2.00	1.73
Campignas	2.00	1.63	1.65	1.50	1.50	1.50	1.62	1.65	1.70	1.90	2.00	2.25	1.74
Prom. mercados	2.04	1.72	1.72	1.66	1.56	1.52	1.54	1.52	1.65	1.85	1.95	2.10	1.74
San Pablo	1.80	1.50	1.50	1.28	1.25	1.20	1.28	1.33	1.50	1.80	1.95	2.15	1.54
Dif. con el prom.	-0.24	-0.22	-0.22	-0.38	-0.31	-0.32	-0.26	-0.20	-0.15	-0.05	0.00	0.05	-0.19
Precio Mayorista	1.85	1.54	1.54	1.35	1.31	1.26	1.33	1.36	1.53	1.81	1.95	2.14	1.58

Fuente: Giacinti M., 2000. Con información de los CEASA y CREAM (Sec. Prod. R.N.)

Tabla 10 – Precios en dólares de Red Delicious en Brasil (1999)

u\$/kg	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E/D
Florianopolis		0.94	0.95	1.05	0.95	0.91	0.90	0.88	0.84	0.91	0.97	1.14	0.95
Rio Grande do Sud		0.94	0.92	0.98	0.92	0.88	0.85	0.80	0.88	0.91	0.99	1.09	0.93
Rio do Janeiro	1.39	0.89	0.90	0.97	0.89	0.82	0.79	0.71	0.84	0.94	0.97	1.01	0.93
Belo Horizonte	1.22	0.88	0.81	0.99	1.00	0.85	0.83	0.77	0.91	0.91	0.91	0.91	0.91
Campignas	1.33	0.85	0.87	0.89	0.89	0.85	0.90	0.88	0.90	0.97	1.02	1.17	0.96
Prom. mercados	1.31	0.90	0.89	0.98	0.93	0.86	0.85	0.81	0.87	0.93	0.97	1.06	0.95
San Pablo	1.20	0.78	0.79	0.75	0.74	0.68	0.71	0.70	0.79	0.91	0.99	1.11	0.85
Dif. con el prom.	-0.11	-0.12	-0.10	-0.22	-0.19	-0.18	-0.14	-0.10	-0.08	-0.01	0.02	0.05	-0.10
Precio Mayorista	1.22	0.81	0.81	0.80	0.78	0.72	0.74	0.73	0.81	0.92	0.99	1.10	0.87

Fuente: Giacinti M., 2000. Con información de los CEASA y CREAM (Sec. Prod. R.N.)

El efecto negativo ante la posibilidad de una devaluación cambiaria en Brasil, comenzó a afectar al mercado durante el primer semestre de 1998. Además de la baja de precios en dólares observada durante 1998 y fundamentalmente en 1999, se produjo un atraso en las remesas de pagos de las importaciones desde el segundo semestre de 1998, que afectaron el capital de trabajo durante la cosecha de 1999, que sumado a la restricción crediticia, generó un gran problema de capital de trabajo en la región.

Además, se ha detectado que los mercados de poder adquisitivo que privilegian la compra de las manzanas rojas (especialmente las full color), se encuentran al sur (LESKOVAR et al, 1998a), lo que hace que nuestros retornos comerciales no sean mayores para este tipo de fruta, desperdiciando las oportunidades que tiene este negocio, que exige, además de una buena información comercial, una clara estrategia para optimizarla. A pesar de que San Pablo concentra una gran cantidad de población, no necesariamente esto significa altas posibilidades de ventas de productos de mayor nivel que los ofrecidos por su economía local. De tal manera, que comercializar nuestro mayor volumen por San Pablo, implica, al menos, una pérdida de competitividad en nuestros ingresos, de 10 centavos de dólar por kilo de fruta (19 centavos de reales).

Existiría una gran confusión, entre mercados con gran cantidad de consumidores y mercados con consumidores de alto poder adquisitivo. La fruticultura de Uruguay, en cambio, se encuentra direccionada en avanzar sobre una estrategia de distribución de sus manzanas a través del sur de Brasil, mientras nuestra actividad, se debate indecisa en donde re-ubicar las ventas del mercado brasileño, en lugar de desarrollar aun más las ventajas comparativas de ese mercado regional.

1.2.3. Valores del Mercado Europeo

Los despachos de manzana desde la región Norpatagónica en 1999, a Europa, se concentran en la variedad Red Delicious con el 45% de las exportaciones, seguido de Granny Smith (39%), Galas (9%), Golden Delicious (3%) y Starkrimson (2%), entre otras variedades (2%). Los precios de remate en Róterdam, si bien sólo representan un bajo volumen de manzanas vendidas en Europa, son los únicos precios referenciales con continuidad para el análisis de este mercado.

1.2.3.1. Gala

La oferta de esta variedad a Europa en 1999, aumentó un 43% en relación a la temporada anterior, pero debido a los altos stocks vigentes en Europa a Diciembre de 1998 (+17%), los precios para nuestra región registraron una disminución del 11% en dólares y del 9% en marcos alemanes en comparación con los de 1998.

Tabla 11 – Precios de gala en Róterdam (1997/99)

por kg.	Año	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E/D
u\$s	1997		1.24	1.02	0.97									1.07
	1998		1.18	1.05	0.91									1.05
	1999		1.10	0.94	0.83									0.94
	2000		1.12											
DM	1997		2.08	1.74	1.67									1.83
	1998		2.14	1.94	1.64									1.91
	1999		1.94	1.72	1.53									1.73
	2000		2.23											

Fuente: Giacinti M., 2000. Con datos de Decomercado/CREAR y Tradinter Marketing.
Referencia: u\$s dólar americano, DM marco alemán

1.2.3.2. Red Delicious

Los precios promedio cayeron 5% en dólares y 3% en marcos alemanes durante 1999, incrementándose la oferta exportable de la región en un 20% con relación a la temporada anterior. Los stocks en Europa a Diciembre de 1998, eran menores a los del año anterior (-18%), sin embargo este buen dato no se trasladó al precio. Algunos importadores europeos de fruta de Argentina, presentaban ofertas de precios superiores en un 10% a los de remate en Róterdam.

Tabla 12 – Precios de Red Delicious en Róterdam (1991/99)

por kg.	Año	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E/D
u\$s	1991			0.98	0.81	0.98	1.10							0.98
	1992			1.34	1.13	1.10	0.94							1.13
	1993			0.90	0.80	0.77	0.65							0.78
	1994			0.95	0.98	1.14	1.02							1.02
	1995			1.27	1.05	0.95	0.91							1.03
	1996			1.13	1.00	1.10	1.24							1.12
	1997			0.89	0.82	0.79	0.74							0.81
	1998			0.82	0.77	0.77	0.85							0.80
	1999			0.82	0.78	0.73	0.70							0.76
	2000													
DM	1991			1.57	1.38	1.68	1.97							1.65
	1992			2.22	1.87	1.78	1.48							1.84
	1993			1.49	1.27	1.24	1.07							1.27
	1994			1.61	1.67	1.89	1.67							1.71
	1995			1.78	1.44	1.33	1.28							1.46
	1996			1.67	1.50	1.68	1.89							1.68
	1997			1.51	1.40	1.34	1.28							1.38
	1998			1.51	1.38	1.37	1.54							1.45
	1999			1.49	1.44	1.38	1.32							1.41
	2000													

Fuente: Giacinti M., 2000. Con datos de Decomercado/CREAR y Tradinter Marketing.

1.2.3.3. Granny Smith

Los valores promedios de 1999, en dólares, muestran una caída del 4% en Granny Smith, con relación a los de 1998. A diferencia de lo ocurrido con las manzanas rojas, en granny smith la oferta local de exportación retrocedió un 35% en comparación con 1998. Sin embargo los stocks vigentes a Diciembre, eran levemente inferiores (-1,5%) a la temporada anterior. Los precios de venta, observados en algunos importadores de fruta argentina, superaban en un 8% a los de remate en Róterdam.

Tabla 13 – Precios de Granny Smith en Róterdam (1991/99)

por kg.	Año	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E/D
u\$s	1991				1.11	0.75	0.78							0.90
	1992				1.19	0.96	1.00							1.04
	1993					0.77	0.83							0.80
	1994				0.85	0.94	1.10							0.95
	1995				1.01	0.87	0.87							0.90
	1996				1.14	1.09	1.24							1.17
	1997				0.84	0.92	0.95							0.91
	1998				0.87	0.79	0.72							0.79
	1999				0.86	0.71	0.67							0.76
	2000													
DM	1991				1.88	1.29	1.38							1.52
	1992				1.96	1.56	1.58							1.70
	1993					1.24	1.38							1.31
	1994				1.44	1.56	1.80							1.60
	1995				1.39	1.22	1.22							1.28
	1996				1.72	1.67	1.89							1.76
	1997				1.44	1.56	1.64							1.54
	1998				1.56	1.40	1.31							1.42
	1999				1.59	1.34	1.26							1.40
	2000													

Fuente: Giacinti M., 2000. Con datos de Decomercado/CREAR y Tradinter Marketing.

2. PERA

2.1. Despachos en fresco

2.1.1. *Perfil comercial de la región*

La comercialización en fresco de pera entre 1996 y 1999, representaba el 77% de la fruta cosechada (23% industria), ubicándose el mercado europeo (32,8%) como el principal destino comercial en fresco, seguido de Brasil (29,7%), Mercado Interno (25,4%), Estados Unidos (9,6%), Rusia (1,5%) y resto sudamericano (1%). En pera, la situación de riesgo de impacto económico por la crisis brasileña, es de nivel medio, dado que existen mercados alternativos para contrarrestar la merma de las compras.

Al igual que en manzana, el perfil exportador medio a nivel general al mercado brasileño, se duplica en las pequeñas empresas ó PyMEs, que no forman parte de las primeras veinticinco empresas exportadoras. Pero entre estas últimas, hay excepciones, por cuanto hay empresas que superan el 50% de exportación a Brasil, como el caso de: Kleppe, Alcazar, Saint Martin, Don Javier, Bonade, Cervi, Boschi Hnos. y Duarte/Balma.

Tabla 14 –Perfil exportador de pera en fresco (1992 a 1996)

Perfil Exportador	% de la exportación	% a Brasil	% a USA+Canadá	% a Europa	% a otros países
PyMEs	24,5%	79,1%	0,4%	19,9%	0,6%
Región	100,0%	40,2%	12,7%	42,1%	5,0%

Fuente: Giacinti M., 1999. Con información de Aduana y CREAM (Sec.Prod.R.N.).

Tabla 15 –Perfil exportador de pera por empresa (1992 a 1996)

	Detalle	% de la exportación	% Brasil	% USA+Canadá	% Europa	% otros países
1	Expofrut	12.2%	13.0%	8.2%	77.6%	1.2%
2	Moño Azul	9.1%	45.3%	16.9%	37.5%	0.3%
3	Zettone & S	7.7%	41.4%	9.0%	46.7%	2.9%
4	Tres Ases	5.9%	41.4%	20.8%	37.8%	0.0%
5	Mc Donald	5.5%	23.3%	10.7%	66.0%	0.0%
6	PAI •	4.3%	31.3%	27.6%	39.3%	1.8%
7	Río Negro	3.8%	19.5%	2.3%	78.0%	0.2%
8	Saint Martín	2.9%	89.0%	0.2%	10.8%	0.0%
9	Kleppe	2.7%	57.0%	7.6%	35.4%	0.0%
10	S. Liguori	2.1%	22.1%	15.3%	62.6%	0.0%
11	Gasparri	2.1%	23.1%	0.0%	76.6%	0.3%
12	Bermida	2.0%	10.2%	15.5%	71.7%	2.6%
13	Constantinidis	1.9%	42.0%	5.6%	52.4%	0.0%
14	La Esperanza	1.8%	10.4%	11.8%	77.8%	0.0%
15	Bonade	1.7%	68.9%	0.0%	31.1%	0.0%
16	Don Javier	1.2%	65.9%	5.8%	28.3%	0.0%
17	Simonelli	1.1%	45.6%	0.0%	54.4%	0.0%
18	Constantino	1.1%	25.4%	0.9%	73.7%	0.0%
19	Cervi	1.0%	88.6%	0.0%	11.3%	0.1%
20	La Reginense	1.0%	6.7%	3.1%	90.2%	0.0%
21	Boschi Hnos.	1.0%	57.6%	0.0%	42.4%	0.0%
22	Duarte/Balma	1.0%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%
23	Santarelli	0.9%	22.7%	19.9%	55.7%	1.7%
24	Alcazar	0.8%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%
25	Coop. FADEC	0.7%	14.1%	3.9%	82.0%	0.0%
	PyMEs	24.5%	79.1%	0.4%	19.9%	0.6%
	Total	100.0%	46.7%	7.9%	44.7%	0.7%

Fuente: Giacinti M., 1999. Con información de Aduana y CREAM (Sec.Prod.R.N.).

Tabla 16 - Ranking exportador de pera por mercados (1992 a 1996)

Brasil		USA+Canadá		Europa				
1	Moño Azul	9.8%	1	Moño Azul	17.1%	1	Expofrut	19.5%
2	Zettone & S	8.1%	2	Tres Ases	13.6%	2	Mc Donald	7.5%
3	Saint Martin	6.1%	3	PAI	13.2%	3	Zettone & S	7.4%
4	Tres Ases	5.8%	4	Expofrut	11.1%	4	Moño Azul	7.0%
5	Expofrut	3.8%	5	Zettone & S	7.7%	5	Rio Negro	6.1%
6	Kleppe	3.6%	6	Mc Donald	6.5%	6	Tres Ases	4.6%
7	PAI	3.4%	7	S. Liguori	3.6%	7	PAI	3.5%
8	Mc Donald	3.0%	8	Bermida	3.4%	8	Gasparri	3.3%
9	Bonade	2.8%	9	La Esperanza	2.4%	9	Bermida	3.0%
10	Duarte/Balma	2.4%	10	Kleppe	2.3%	10	La Esperanza	2.9%
11	Cervi	2.1%	11	Santarelli	2.0%	11	S. Liguori	2.7%
12	Alcazar	1.9%	12	Constantinidis	1.2%	12	Constantinidis	2.1%
13	Constantinidis	1.9%	13	Rio Negro	1.0%	13	Kleppe	2.0%
14	Don Javier	1.9%	14	Don Javier	0.8%	14	La Reginense	1.9%
15	Rio Negro	1.8%	15	La Reginense	0.3%	15	Constantino	1.7%
16	Boschi Hnos.	1.4%	16	Coop. FADEC	0.3%	16	Simonelli	1.2%
17	Simonelli	1.2%	17	Constantino	0.1%	17	Coop. FADEC	1.2%
18	Gasparri	1.2%	18	Saint Martin	0.1%	18	Bonade	1.1%
19	S. Liguori	1.1%	19	Cervi	0.0%	19	Santarelli	1.0%
20	Constantino	0.7%	20	Simonelli	0.0%	20	Boschi Hnos.	0.9%
21	Santarelli	0.5%	21	Gasparri	0.0%	21	Don Javier	0.7%
22	Bermida	0.5%	22	Duarte/Balma	0.0%	22	Saint Martin	0.6%
23	La Esperanza	0.4%	23	Boschi Hnos.	0.0%	23	Cervi	0.2%
24	Coop.FADEC	0.2%	24	Alcazar	0.0%	24	Alcazar	0.0%
25	La Reginense	0.2%	25	Bonade	0.0%	25	Duarte/Balma	0.0%
	PyMEs	34.5%		PyMEs	13.3%		PyMEs	17.9%
		100.0			100.0			100.0
	Total	%		Total	%		Total	%

Fuente: Giacinti M., 1999. Con información de Aduana y CREAM (Sec.Prod.R.N.).

2.1.2. Evolución de la actividad

La producción potencial promedio de peras entre 1996 y 1999 fue de 449,3 mil toneladas, habiendo sido afectada por factores climáticos en un 1,3%, por lo cual la cosecha resultante proyectada fue de 443,4 mil toneladas. El Mercosur (Mercado Interno y Brasil) concentra el 55,1% de la comercialización en fresco de pera, mientras para las manzanas dicho porcentaje era del 76%. La principal variedad comercializada en fresco en 1999, es William's con el 46,2% de los despachos desde la región, seguido de Packham's (33,8%), D'Anjou (8,4%) y Red Bartlett (6,9%) entre otras variedades.

Tabla 17 – Producción y comercialización de pera (1996/99)

miles de tn.	1996	1997	1998	1999
Cosecha Potencial	417.0	446.0	462.0	472.0
Pérdida de Cosecha	0.0	0.0	9.2	14.2
Cosecha Real	417.0	446.0	452.8	457.8
Venta a industria	117.3	97.1	92.5	106.8
Jugo concentrado	95.2	79.1	75.4	86.3
Otros prod. Ind.	22.1	18.0	17.1	20.5
Venta en fresco	299.7	349.0	360.3	351.0
Elegido	70%	75.3%	95.6%	76.3%
Desde Neuquén	17.0	30.1	45.1	39.4
Desde Río Negro	282.7	318.8	315.2	311.6
Venta a Brasil	102.7	112.3	110.2	78.0
Venta a otros países	112.1	147.2	164.0	187.5
Rusia	0.0	1.4	7.7	11.1
USA y Canadá	16.2	31.9	34.8	47.3
Otros Amer.Lat.	0.9	4.5	3.9	4.5
Europa	95.0	109	118	125
Venta a Merc. Int.	84.9	89.5	86.0	85.5
M. Concentrad.	44.9	59.0	60.1	61.5
Otra distribución	40.0	30.5	25.9	24.0

Fuente: Giacinti M., 2000. Con información de FUNBAPA, SEFRN, CREAM y FEP-CFI.

La producción de pera de 1999 se presentó como una cosecha más normal que la observada en manzanas, con un leve aumento del porcentaje de fruta derivada al sector industrial (del 20 al 23%), así como una reducción de la calidad de fruta de grado elegido que se procesara en fresco. Los despachos comerciales en fresco de peras durante la cosechas de 1998 y 1999 (levemente inferior a 1998 en 9 mil tn), aparecen como los de mayor envergadura de los últimos años.

La disminución en los despachos comerciales al mercado brasilero durante 1999 (-32 mil tn.), se orientó principalmente a Estados Unidos (12,5 mil tn), siguiéndole en importancia el mercado europeo (7,1 mil tn), Rusia (3,3 mil tn) y resto de América Latina (0,6 mil tn), mientras que cayeron los despachos al mercado interno (0,6 mil tn) y la fruta empacada, en general, en la región (9 mil tn).

Las posibilidades de incrementar la cuota de exportación en los mercados de ultramar (DUSSI et al, 1997), son válidas para las variedades que se producen en la región (William's, Packham's y D'Anjou), pero los stocks de fruta en los mismos y el sistema de formación de precios de los importadores o brokers, pueden presionar sobre los precios FOB en nuestro país, sumado a ello, los problemas en la calidad de la fruta (conservación), como ocurrió en la temporada pasada (1999).

También es importante comentar, al igual que en manzanas, que los problemas comerciales con Brasil, desde nuestra región, comenzaron durante la cosecha de 1998, y no en 1999 con la devaluación del real.

La caída fue del 2,6% en los despachos de pera en fresco desde la región en 1999 con relación a 1998. El total de las caídas se estructura por los siguientes porcentajes: General Roca 18%, Neuquén 17%, Centenario 16%, Cervantes 13%, Ing. Huergo 13%, Allen 11%, Lamarque 4%, Contralmirante Cordero 4%, Cipolletti 1%, Conesa 1%, Luis Beltrán 1% y Choele Choel 1%. La ciudad de Villa Regina muestra un incremento en los despachos desde la región, a diferencia del resto de las ciudades.

En manzanas las 63 mil toneladas menos de fruta empacada en 1999 en fresco (tabla n° 4) explican en gran medida, la reducción de 50 mil toneladas de fruta exportada a Brasil y las 11 mil toneladas de merma en las exportaciones a Europa (mientras que el aumento en las exportaciones a Rusia es similar a la disminución en los despachos al mercado interno).

Mientras que en peras (tabla n° 17), la reducción de sólo 9 mil toneladas en los despachos en fresco, cubrió ampliamente las 32 mil toneladas de merma en las exportaciones a Brasil. Y ello, porque el mercado de Estados Unidos (12,5 mil tn) fue el principal destino para la venta de la fruta en fresco para reubicar la exportación brasileña, seguido del mercado europeo (7 mil tn) y ruso (3,3 mil tn).

Por último, la calidad elegido de la fruta despachada a los mercados en 1999 (76,3%) es muy inferior a la de 1998 (95,6%) y similar o levemente superior a la de 1997 (75,3%).

2.1.3. *Tendencia de la cosecha 2000*

Los datos disponibles son relevantes, para aproximar conclusiones sobre la tendencia de la actual cosecha 2000. Considerando la información de la actividad productiva y comercial para 1999, el pronóstico de cosecha actual y la información derivada de las declaraciones juradas por contingencia climática de la Secretaría de Producción de Río Negro (por daños provenientes de la helada registrada en la primavera pasada), puede proyectarse para el 2000 una producción regional que se ubicaría en un 10,4% por debajo del nivel de cosecha del año pasado (1999).

Tabla 18 – Tendencia del negocio de pera en fresco al 2000

miles de tn.	1999	2000	2000/1999	% 2000
Cosecha Potencial	472.0	492.0	4.2%	
Pérdida de Cosecha	14.2	82.0	477.5%	
Cosecha Real	457.8	410.0	-10.4%	100.0%
Venta a industria	106.8	88.0	-17.7%	21.5%
Jugo concentrado	86.3	68.0	-21.2%	16.6%
Otros prod. Ind.	20.5	20.0	-2.5%	4.9%
Venta en fresco	351.0	322.0	-8.2%	78.5%
Elegido	76%	76%		
Desde Neuquén	39.4	39.0	-1.0%	9.5%
Desde Río Negro	311.6	283.0	-9.2%	69.0%
Venta a Brasil	78.0	78.0	0.0%	19.0%
Venta a otros países	187.5	157.0	-16.2%	38.3%
Rusia	11.1	11.0	-0.7%	2.7%
USA y Canadá	47.3	40.0	-15.4%	9.8%
Otros Amer.Lat.	4.5	4.5	-0.4%	1.1%
Europa	125	101.5	-18.5%	24.8%
Venta a Merc. Int.	85.5	87.0	1.8%	21.2%
M. Concentrad.	61.5	62.0	0.8%	15.1%
Otra distribución	24.0	25.0	4.3%	6.1%

Fuente: Giacinti M., 2000. Con información de FUNBAPA, SEFRN, CREAM y FEP-CFI.

La cosecha 2000 se presenta muy similar a la de 1995, en cuanto al volumen de cosecha real y posiblemente en el volumen a comercializar en fresco, no así en la fruta a industrializar, donde se verificará una disminución. Habiéndose detectado un techo en la comercialización en fresco en el mercado interno, la variable de ajuste, con aumento o disminución de producción, es el sector exportador.

El aumento reciente del precio petróleo (que afecta el precio flete marítimo) y del posicionamiento desfavorable del euro frente al dólar de las dos últimas temporadas, hace suponer que las exportaciones a Brasil se mantendrán en el nivel de 1999, mientras que disminuirán los despachos hacia Ultramar.

La posibilidad de comercializar hasta 87.000 toneladas en el mercado interno, para la temporada 1999/2000, muy similar a las cuatro últimas temporadas, proyecta una evolución estable de los precios por segmento, pudiendo verse incrementado el ingreso promedio por una mejora en la calidad (conservación) de la pera Packham's.

El mercado brasileño enfrentará la posibilidad de un importante mejoramiento del nivel de su actividad económica, lo que puede permitir una leve revaluación del real frente al dólar. Habiéndose observado un incremento de los precios en reales por menor oferta de fruta importada, y de no incrementarse los despachos, también es posible que los precios de este mercado mejoren. Europa, al igual que en manzanas, es el caso con mayor incertidumbre en la evolución de los precios en la presente temporada, por el posible aumento de los fletes marítimos y una mayor competencia en la región entre los importadores ó brockers.

2.2. Evolución de los precios de pera

2.2.1. Valores del Mercado Interno

El 35% de la pera egresada de la región hacia el mercado interno, se comercializa en el Mercado Central de Buenos Aires. La principal variedad comercializada en fresco desde nuestra región en el mercado interno durante la cosecha 1999, es William's (60,8%) durante el período Enero a Mayo, seguido de Packham's Triumphs (32,2%) entre Abril y Diciembre, Red Bartlett (2%) entre Marzo y Mayo y Berree Giffard (1,9%) en Enero, entre otras variedades.

2.2.1.1. William's

Los precios promedio de 1999 a nivel mayoristas en la variedad William's, en el MCBA, registran un valor levemente inferior (-1%) a la anterior temporada, con un incremento del 1,4% en los envíos al mercado interno en general.

A pesar del aumento de precios en tamaños medios, la mayor oferta de tamaños chicos, terminó proyectando la baja de precios, la que podía haber sido mayor de haberse incrementado los envíos al mercado interno desde la región.

En cuanto a la calidad de pera William's de la temporada 1999, afectó en mayor medida a la conservación de la fruta de exportación a ultramar (similar a 1997) mientras que se observó un aumento de fruta de menor tamaño en el mercado interno.

Tabla 19 – Precios de William's en el MCBA (1991/99)

\$ / kg.	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E/D
C/j/70-90													
1997	0.51	0.53	0.47	0.5	0.52								0.51
1998	0.55	0.47	0.49	0.50	0.51								0.50
1999	0.56	0.48	0.51	0.52	0.53								0.52
2000	0.43	0.41											
E/c/70-90													
1997	0.57	0.60	0.60	0.62	0.60								0.60
1998	0.58	0.60	0.60	0.60	0.59								0.59
1999	0.62	0.55	0.60	0.62	0.60								0.60
2000	0.55	0.56											
C/j/100-135													
1997	0.36	0.42	0.40	0.39	0.40								0.39
1998	0.37	0.41	0.39	0.40	0.48								0.41
1999	0.38	0.34	0.40	0.40	0.42								0.39
2000	0.39	0.37											
Promedio													
1991	0.35	0.39	0.44	0.52	0.63								0.47
1992	0.57	0.46	0.47	0.40	0.46								0.47
1993	0.59	0.55	0.45	0.48	0.53								0.52
1994	0.67	0.36	0.38	0.38	0.43								0.44
1995	0.64	0.34	0.37	0.46	0.47								0.46
1996	0.58	0.44	0.47	0.58	0.65								0.54
1997	0.49	0.52	0.51	0.53	0.55								0.52
1998	0.50	0.49	0.48	0.50	0.55								0.50
1999	0.52	0.42	0.47	0.53	0.55								0.50
2000	0.46	0.45											

Nota: (E) Elegido, (C) Comercial, (j) jaula, (c) caja y (A) Atmósfera Controlada
Fuente: Giacinti M., 2000. Con información del MCBA y CREAR (Sec.Prod. R.N.).

2.2.1.2. Packham's Triumphs

Los precios promedios a nivel mayorista entre Enero y Diciembre de 1999, son un 4% inferiores a los registrados en igual período de 1998.

Los despachos en el período son menores en un 9% con relación a la cosecha anterior (1998), especialmente durante los meses de Mayo y Agosto, donde la reducción alcanza al 20% de los envíos, en comparación con los mismos meses de la cosecha de 1998.

Los precios promedio a nivel mayoristas en la variedad Packham's sufrieron un deterioro en 1999, en comparación con los de 1998, superior al observado en la variedad William's (-1%). En cuanto a los despachos de pera en fresco, mientras que en William's se observa un aumento del 1,4% en los envíos al mercado interno, en Packham's por el contrario la merma alcanza al 9%.

Los factores vinculados con la caída de los precios promedios, son: la reducción de los precios en el segmento de calidad comercial, en envase de jaula; y el incremento de la oferta de fruta de tamaños chicos (romaneo 100/120). Esto, a pesar de los menores envíos de esta pera (con respecto al resto de los segmentos) desde la región, al mercado concentrador de Buenos Aires, durante los meses de mayo y diciembre.

En resumen, la pera Packham's ha verificado un mayor impacto negativo en los precios mayoristas de comercialización en el mercado interno, en comparación con los de la pera William's, a pesar del menor volumen de egreso en fresco desde la región.

Tabla 20 – Precios de Packham's en el MCBA (1991/99)

\$ / kg.	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E/D
C/j/70-90													
1997				0.45	0.49	0.50	0.50	0.55	0.56	0.55	0.52	0.42	0.50
1998				0.43	0.43	0.45	0.50	0.55	0.56	0.58	0.60	0.70	0.53
1999				0.39	0.43	0.46	0.51	0.55	0.53	0.56	0.60	0.72	0.53
2000													
E/c/70-90													
1997				0.75	0.63	0.65	0.68	0.62	0.60	0.59	0.56	0.54	0.62
1998				0.61	0.60	0.59	0.60	0.62	0.65	0.68	0.70	0.80	0.65
1999				0.60	0.60	0.63	0.64	0.65	0.65	0.69	0.69	0.94	0.68
2000													
C/j/100-120													
1997				0.33	0.34	0.33	0.35	0.40	0.46	0.44	0.41	0.42	0.39
1998				0.34	0.35	0.35	0.36	0.36	0.45	0.50	0.52	0.60	0.43
1999				0.33	0.34	0.36	0.39	0.40	0.41	0.46	0.48	0.48	0.41
2000													
Promedio													
1991				0.47	0.46	0.51	0.52	0.63	0.61	0.55		0.62	0.55
1992				0.51	0.54	0.49	0.53	0.67	0.70	0.57		0.55	0.57
1993				0.54	0.53	0.54	0.82	1.04	1.12	0.74	0.65	0.83	0.76
1994				0.66	0.84	0.77	0.81	0.90	0.82	0.72	0.54	0.53	0.73
1995				0.65	0.67	0.81	0.82	0.83	0.84	0.71	0.62	0.57	0.72
1996				0.68	0.76	0.85	0.93	0.85	0.90	0.76	0.65	0.63	0.78
1997				0.52	0.54	0.55	0.56	0.53	0.51	0.53	0.55	0.54	0.54
1998				0.52	0.54	0.56	0.59	0.61	0.70	0.56	0.49	0.50	0.56
1999				0.51	0.53	0.53	0.57	0.59	0.71	0.53	0.42	0.46	0.54
2000													

Nota: (E) Elegido, (C) Comercial, (j) jaula, (c) caja y (A) Atmósfera Controlada
Fuente: Giacinti M., 2000. Con información del MCBA y CREAR (Sec.Prod. R.N.).

2.2.2. *Valores del Mercado Brasileño*

Los despachos desde la Norpatagonia a Brasil en 1999, se concentran en la variedad William's con el 44,3% de las exportaciones desde Enero a Mayo; seguido de Packham's Triumphs (33,6%) de Mayo a Diciembre, D'Anjou (17,3%) y Beurre Giffard (1,4%). La comercialización se concentra en San Pablo en un 60% de los despachos.

2.2.2.1. William's

Los precios presentan una baja promedio del 18% en 1999, además de observarse una caída del 30% en los envíos desde la región, en relación a 1998. Durante Enero y Febrero de 1999 se produce el mayor deterioro de los precios, precisamente en el momento de mayor incertidumbre cambiaria. Los operadores del mercado no trasladaron el incremento del dólar a los precios de la William's.

Tabla 21 – Precios de William's en Brasil (1991/99)

u\$s / kg	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E/D
Promedio													
1991	1.80	1.62	1.37	1.30	1.35								1.49
1992	1.62	1.62	1.53	1.40	1.40								1.52
1993	1.49	1.27	1.35	1.25	1.12								1.30
1994	1.30	1.31	1.37	1.20	1.20								1.28
1995	1.88	1.53	1.48	1.46	1.34								1.54
1996	1.69	1.46	1.21	1.17	1.11								1.33
1997	1.45	1.33	1.30	1.21	1.23								1.30
1998	1.25	1.17	1.18	1.16	1.20								1.19
1999	0.99	0.79	0.99	1.07	1.05								0.98
2000	1.07	0.97											

Fuente: Giacinti M., 2000. Con información de TIENE-SIA-UNC/Unidad de Economía Agraria.

Tabla 22 – Precios en reales de William's en Brasil (1999)

R\$/ kg	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E/D
Florianopolis		1.80	2.10	2.00	1.95								1.96
Rio Grande do Sud		1.80	1.99	1.67	1.67								1.78
Rio do Janeiro		1.70	1.98	1.94	1.93								1.89
Belo Horizonte	1.65	1.65	1.97	1.96	1.98								1.84
Campignas	1.63	1.63	1.92	1.88	2.00								1.81
Prom. mercados	1.64	1.72	1.99	1.89	1.91								1.83
San Pablo	1.43	1.43	1.82	1.78	1.70								1.63
Dif. con el prom.	-0.21	-0.29	-0.17	-0.11	-0.21								-0.20
Precio Mayorista	1.49	1.52	1.87	1.81	1.76								1.69

Fuente: Giacinti M., 2000. Con información de los CEASA y CREAM (Sec. Prod. R.N.)

Tabla 23 – Precios en dólares de William's en Brasil (1999)

u\$/ kg	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E/D
Florianopolis		0.94	1.11	1.18	1.16								1.10
Rio Grande do Sud		0.94	1.05	0.98	0.99								0.99
Rio do Janeiro		0.89	1.04	1.15	1.15								1.06
Belo Horizonte	1.10	0.86	1.04	1.16	1.18								1.07
Campignas	1.09	0.85	1.01	1.11	1.19								1.05
Prom. mercados	1.09	0.90	1.05	1.12	1.13								1.06
San Pablo	0.95	0.75	0.96	1.05	1.01								0.94
Dif. con el prom.	-0.14	-0.15	-0.09	-0.07	-0.12								-0.11
Precio Mayorista	0.99	0.79	0.99	1.07	1.05								0.98

Fuente: Giacinti M., 2000. Con información de los CEASA y CREAM (Sec. Prod. R.N.)

2.2.2.2. Packham's Triumphs

Si bien esta variedad comienza a tener peso comercial a partir de Abril en los mercados regionales (Mercosur), es importante observar que las diferencias entre San Pablo y los mercados alternativos (u\$s 6 ctvos/kg), no son de la magnitud de las observadas en manzanas Red Delicious (u\$s 10 ctvos/kg) y en la variedad de pera William's (u\$s 11 ctvos/kg).

En cuanto al impacto de la crisis brasileña, la caída en los precios promedios alcanza al 17%, entre Abril y Diciembre de 1999, así como también se observa un menor volumen de fruta exportada desde la región (-29%) en comparación con igual periodo del año anterior. A partir de junio de 1999, los precios en reales se incrementaron por la merma de oferta de fruta desde la región, que ayudó a amortiguar la caída de precios al no trasladar la devaluación al mercado.

Tabla 24 – Precios de Packham's en Brasil (1991/99)

u\$s / kg.	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E/D
Promedio													
1991				1.27	1.32	1.33	1.52	1.49	1.42	1.44	1.41	1.60	1.42
1992				1.36	1.38	1.42	1.28	1.24	1.25	1.32	1.44	1.40	1.34
1993				1.10	1.12	1.44	1.42	1.34	1.38	1.43	1.40	1.52	1.35
1994				1.40	1.30	1.35	1.40	1.80	1.99	2.18	2.15	2.07	1.74
1995				1.30	1.31	1.41	1.39	1.43	1.79	1.82	1.84	1.92	1.58
1996				1.34	1.43	1.50	1.57	1.69	1.70	1.76	1.79	1.71	1.61
1997				1.30	1.30	1.24	1.25	1.24	1.28	1.33	1.40	1.31	1.29
1998				1.20	1.21	1.10	1.08	1.07	1.12	1.16	1.32	1.80	1.23
1999				1.05	0.97	0.80	0.87	0.95	1.01	1.05	1.13	1.42	1.03
2000													

Fuente: Giacinti M., 2000. Con información de TIENE-SIA-UNC/Unidad de Economía Agraria.

Tabla 25 – Precios en reales de Packham's en Brasil (1999)

R\$/ kg	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E/D
Florianopolis							1.90	1.90	2.00	2.20	2.40	2.50	2.15
Rio Grande do Sud					1.67	1.67	1.75	1.85	2.00	2.10	2.22	2.67	1.99
Rio do Janeiro					1.65	1.78	1.85	1.87	2.00	2.05	2.10	2.75	2.01
Belo Horizonte				1.78	1.67	1.70	1.80	2.00	2.00	2.10	2.25	2.80	2.01
Campignas				1.78	1.75	1.65	1.75	1.87	1.95	2.10	2.20	2.75	1.98
Prom. mercados				1.78	1.68	1.70	1.81	1.90	1.99	2.11	2.23	2.69	1.99
San Pablo				1.78	1.61	1.35	1.50	1.75	1.90	2.05	2.20	2.75	1.88
Dif. con el prom.				0.00	-0.07	-0.35	-0.31	-0.15	-0.09	-0.06	-0.03	0.06	-0.11
Precio Mayorista				1.78	1.63	1.42	1.56	1.78	1.92	2.06	2.21	2.74	1.90

Fuente: Giacinti M., 2000. Con información de los CEASA y CREAR (Sec. Prod. R.N.)

Tabla 26 – Precios en dólares de Packham's en Brasil (1999)

u\$s / kg	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E/D
Florianopolis							1.06	1.01	1.05	1.12	1.22	1.30	1.13
Rio Grande do Sud					0.99	0.94	0.97	0.98	1.05	1.07	1.13	1.38	1.07
Rio do Janeiro					0.98	1.01	1.03	0.99	1.05	1.04	1.07	1.42	1.08
Belo Horizonte				1.05	0.99	0.96	1.00	1.06	1.05	1.07	1.15	1.45	1.09
Campignas				1.05	1.04	0.94	0.97	0.99	1.03	1.07	1.12	1.42	1.07
Prom. mercados				1.05	1.00	0.96	1.01	1.01	1.05	1.07	1.14	1.40	1.08
San Pablo				1.05	0.96	0.77	0.83	0.93	1.00	1.04	1.12	1.42	1.01
Dif. con el prom.				0.00	-0.04	-0.20	-0.17	-0.08	-0.05	-0.03	-0.02	0.03	-0.06
Precio Mayorista				1.05	0.97	0.80	0.87	0.95	1.01	1.05	1.13	1.42	1.03

Fuente: Giacinti M., 2000. Con información de los CEASA y CREAR (Sec. Prod. R.N.)

2.2.3. Valores del Mercado Europeo

Los despachos de pera desde la región a Europa en 1999, se concentran en la variedad William's con el 44,8% de las exportaciones, seguido de Packham's (35,5%), D'anjou (9,2%), Red Bartlett (6,8%), Abate Fetel (1,2%) y Beurre Bosc (0,9%).

2.2.3.1. Red Bartlett

Los valores promedios de esta temporada, en dólares, en los remates de Róterdam, muestran una caída del 11% con relación al mismo período del año anterior, mientras que en marcos alemanes los precios presentan una caída del 9%. Esto se explica por el aumento en los despachos (13%), por altos stock de pera (+15%) a Diciembre de 1998, por la evolución cambiaria negativa del marco frente al dólar y por una venta apresurada ante problemas de conservación.

Tabla 27 – Precios de Red Bartlett en Róterdam (1997/99)

por kg.	Año	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E/D
u\$s	1997			0.95	0.94									0.95
	1998			0.87	0.85									0.87
	1999			0.78	0.77									0.77
	2000													
DM	1997			1.62	1.60									1.61
	1998			1.60	1.53									1.57
	1999			1.42	1.42									1.42
	2000													

Fuente: Giacinti M., 2000. Con datos de Decomercado/CREAR y Tradinter Marketing.
Referencia: u\$s dólar americano, DM marco alemán

2.2.3.2. William's

Los niveles de stocks a principios de la temporada son los que mayor intervenciones tienen en la formación de los precios, lo que agravado por los problemas de madurez detectados, llevaron a los importadores a agilizar las ventas en 1999. De tal forma que la baja de los precios en dólares fue del 11% (-9,5% en marcos), mientras las exportaciones disminuyeron un 7% en comparación con 1998.

Tabla 28 – Precios de William's en Róterdam (1991/99)

por kg.	Año	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E/D
u\$s	1991		1.11	0.99										1.00
	1992		1.39	1.07										1.24
	1993		1.15	0.79	0.89									0.95
	1994		0.88	0.87										0.89
	1995		1.29	1.23	1.21									1.25
	1996		1.27	1.11										1.17
	1997		0.92	0.95	0.75									0.87
	1998		0.89	0.86	0.68									0.82
	1999		0.85	0.74	0.63									0.73
	2000		0.88											
DM	1991		1.77	1.59										1.68
	1992		2.25	1.78										2.01
	1993		1.89	1.31	1.42									1.54
	1994		1.53	1.47										1.50
	1995		1.93	1.73	1.67									1.78
	1996		1.87	1.64										1.75
	1997		1.54	1.61	1.28									1.48
	1998		1.61	1.59	1.22									1.47
	1999		1.50	1.34	1.17									1.34
	2000		1.75											

Fuente: Giacinti M., 2000. Con datos de Decomercado/CREAR y Tradinter Marketing.

2.2.3.3. D'Anjou

El precio promedio en dólares de remate en Róterdam en 1999, es menor en un 7% a la temporada de 1998 (-5,7% en marcos), a pesar de la merma en los volúmenes despachados desde la región (-18%). El deterioro del mercado de la pera William's por problemas de conservación, arrastró a la baja en los precios de esta variedad, que también presentó el mismo esquema de ventas ante los mismos signos de deterioro en la calidad.

Tabla 29 – Precios de D'Anjou en Róterdam (1991/99)

por kg.	Año	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E/D
u\$s	1991			1.05	1.04	1.14	1.04							1.08
	1992				1.29	1.15	1.02							1.15
	1993				0.99	1.05	1.03							1.01
	1994			0.88	1.02	1.10	1.09							1.02
	1995				1.05	1.03	1.04							1.02
	1996				1.03	1.07	1.31							1.15
	1997				0.84	0.87	1.02							0.92
	1998			0.87	0.84	0.86	0.94							0.88
	1999			0.85	0.77	0.74	0.86							0.81
	2000													
DM	1991			1.68	1.77	1.95	1.86							1.82
	1992				2.13	1.86	1.60							1.86
	1993				1.58	1.68	1.69							1.65
	1994			1.50	1.73	1.83	1.78							1.71
	1995				1.45	1.45	1.45							1.45
	1996				1.55	1.65	2.00							1.73
	1997				1.44	1.49	1.77							1.57
	1998			1.61	1.51	1.53	1.70							1.59
	1999			1.54	1.42	1.40	1.63							1.50
	2000													

Fuente: Giacinti M., 2000. Con datos de Decomercado/CREAR y Tradinter Marketing.

2.2.3.4. Packham's Triumphs

Los precios promedio en dólares de 1999 son similares a la cosecha anterior, mientras que en marcos alemanes presentan un incremento de hasta el 2% en comparación a 1998. También se puede observar un incremento de las exportaciones regionales del 7% con relación a la temporada anterior, en esta variedad. En Packham's y D'Anjou los precios de los importadores, superaban en un 12% a los observados en el remate de Róterdam.

Tabla 30 – Precios de Packham's en Róterdam (1991/99)

por kg.	Año	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E/D
u\$s	1991			0.86	0.94	1.03	1.16							1.01
	1992			1.07	1.17	1.13	1.00							1.09
	1993			0.84	0.81	0.72	0.65							0.75
	1994			0.89	0.91	0.97	1.04							0.94
	1995			1.07	1.05	1.01	0.99							1.01
	1996			1.13	1.03	1.09	1.31							1.15
	1997			1.00	0.93	0.86	0.77							0.89
	1998			0.82	0.73	0.79	0.94							0.82
	1999			0.78	0.78	0.82	0.86							0.82
	2000													
DM	1991			1.38	1.60	1.78	2.07							1.71
	1992			1.78	1.92	1.82	1.58							1.78
	1993			1.38	1.29	1.16	1.07							1.22
	1994			1.50	1.55	1.60	1.70							1.59
	1995			1.50	1.44	1.42	1.39							1.44
	1996			1.67	1.56	1.67	2.00							1.72
	1997			1.70	1.60	1.46	1.33							1.52
	1998			1.52	1.32	1.40	1.70							1.48
	1999			1.42	1.44	1.53	1.63							1.51
	2000													



Fuente: Giacinti M., 2000. Con datos de Decomercado/CREAR y Tradinter Marketing.

3. IMPACTO DE LA CRISIS BRASILEÑA

3.1. Introducción

La pérdida de competitividad que sufre coyunturalmente la actividad regional (GIACINTI, 1999), inicialmente se ha estimado que se traduce en los siguientes impactos negativos:

- Desventaja comparativa a nivel local, por la mayor importación de fruta desde Brasil principalmente, así como de otros países, que termina proyectando una caída en los precios de manzanas y peras.
- Caída del consumo de manzanas y peras de la región en Brasil, acompañado de un deterioro de los precios de venta, además de la merma en los despachos, al no trasladarse a los precios la devaluación del real frente al dólar.
- Riesgo de incobrabilidad de las exportaciones regionales del segundo semestre de 1998 al mercado brasileño.
- Menor acceso al financiamiento, ante la retracción de los bancos, con el consecuente incremento del costo financiero, y
- Debilitamiento del poder de negociación ante los broker europeos, que desemboca en una reducción de los precios FOB de manzanas y peras.

En principio, se ha observado que el deterioro del mercado brasileño ante una expectativa de devaluación comenzó en 1998, y no en Enero de 1999. Además, el escenario descrito anteriormente, ha sido acompañado de una merma en la fruta fresca procesada desde la región, lo que ha amortiguado el impacto de los mercados.

3.2. Mercado Interno

3.2.1. Importación de frutas en Argentina

La importación de frutas en Argentina entre 1996 y 1999, representa el 9% del consumo en fresco, principalmente, concentrada en la importación de bananas (77%), siguiéndole en importancia las frutas tropicales (5%) y el kiwi (4%). La fruta importada desde los países que integran el Mercosur (incluido Chile), representa el 32% del total de las compras al exterior. Se observa en los datos actuales, que la crisis cambiaria de Brasil dió lugar a un incremento en las importaciones de este origen, pudiendo observarse que en realidad, es Ecuador (67%) el que explica en su mayoría el aumento.

Tabla 31 – Importación de fruta por origen en Argentina (1996/99)

miles de tn.	1996	1997	1998	1999	% 1999
Total	297.1	318.6	320.0	382.4	100.0%
Ecuador	193.9	222.8	197.1	238.9	62.5%
Brasil	48.4	49.5	67.6	83.0	21.7%
Chile	34.3	23.7	22.9	30.7	8.0%
Israel	1.3	3.8	7.9	6.6	1.7%
Paraguay	3.8	1.3	4.5	5.3	1.4%
España	0.3	0.7	3.1	3.2	0.8%
Italia	2.5	1.6	3.0	2.5	0.6%
Uruguay	0.9	1.8	1.9	2.3	0.6%
México	0.4	0.9	1.9	0.5	0.1%
USA	3	2.0	0.9	0.3	0.1%
Francia	0.9	0.3	0.5	1.1	0.3%
N. Zelanda	6.1	1.7	2.0	1.0	0.3%
Resto	1.3	8.5	6.8	7.0	1.8%
Mercosur	87.4	76.3	96.9	121.3	31.7%

Fuente: Giacinti M, 2000. Con datos estadísticos de SENASA, INDEC y Aduana.

Tabla 32 – Importación de fruta por especie en Argentina (1996/99)

miles de tn.	1996	1997	1998	1999	% 1999
Cítrico	8.6	9.3	14.0	12.3	3.2%
Israel	1.3	3.8	7.9	6.6	1.7%
España	0.3	0.5	3.0	2.9	0.8%
Otros	7.0	5.0	3.1	2.7	0.7%
Carozo	7.2	4.0	2.1	6.8	1.8%
Chile	6.6	3.4	1.5	5.8	1.5%
USA	0.0	0.3	0.2	0.2	0.0%
Otros	0.6	0.4	0.4	0.9	0.2%
Pepita	8.9	3.8	6.2	11.3	3.0%
Chile	5.6	1.7	5.1	9.6	2.5%
Francia	0.9	0.3	0.3	1.0	0.3%
Otros	2.4	1.8	0.8	0.6	0.2%
Kiwi	25.9	18.8	18.3	15.3	4.0%
Chile	17.2	15.6	13.3	12.1	3.2%
Italia	2.5	1.5	2.9	2.0	0.5%
Grecia	6.2	1.7	2.2	1.2	0.3%
Melón y Sandía	8.2	7.6	11.3	14.5	3.8%
Brasil	7.9	7.2	10.9	14.0	3.7%
Otros	0.3	0.4	0.4	0.5	0.1%
Uva	3.0	2.8	3.2	5.2	1.3%
Chile	1.6	1.2	1.2	1.3	0.3%
Brasil	1.3	1.3	1.9	3.9	1.0%
Otros	0.1	0.3	0.1	0.0	0.0%
Fruta fina y seca	5.6	6.1	6.0	4.4	1.2%
Chile	3.2	3.2	2.8	3.2	0.8%
Otros	2.4	2.9	3.2	1.2	0.3%
Banana	216.8	251.9	243.3	293.9	76.9%
Ecuador	193.9	222.7	197.1	238.8	62.5%
Brasil	20.6	27.3	41.4	47.4	12.4%
Otros	2.3	1.8	4.9	7.6	2.0%
Tropicales	12.9	14.3	15.5	18.8	4.9%
Brasil	10.5	13.1	12.9	17.0	4.4%
Otros	2.4	1.3	2.5	1.8	0.5%
Total	297.1	318.6	320.0	382.4	100.0%

Fuente: Giacinti M, 2000. Con datos estadísticos de SENASA, INDEC y Aduana.

3.2.2. *Venta en el MCBA de fruta importada*

El 31% de la fruta importada al país en el periodo 1996 a 1999, fue comercializada por el Mercado Central de Buenos Aires (MCBA). En el mismo periodo, la fruta de origen importada, principalmente de Ecuador (Banana), representó el 17% del volumen total anual de las ventas de dicho mercado concentrador, mientras que el restante 83% correspondía a fruta de origen nacional.

Durante 1999 la comercialización de frutas en el MCBA disminuyó el 1,7% con relación a 1998, registrando un incremento la fruta importada (12,6%), compensando la menor oferta de fruta nacional (-4,5%). La importación de fruta en 1999 fue superior a la de 1998, pero el incremento observado en el MCBA se complementó con una caída en los despachos de fruta nacional a este mercado.

Tabla 33 – Fruta importada comercializada en el MCBA (1996/99)

miles de tn.	1996	1997	1998	1999	99/98
Venta en el MCBA	582.8	581.7	605.7	595.5	-1.7%
- fruta nacional	481.4	487.7	504.9	482	-4.5%
- fruta importada	101.5	94	100.8	113.4	12.5%
Fruta Imp. / Total	17.4%	16.2%	16.6%	19.0%	
Fruta importada	297.1	318.6	320.0	382.4	19.5%
- vta. en el MCBA	101.5	94	100.8	113.4	12.5%
- otras ventas	195.6	224.6	219.2	269.0	22.7%
MCBA / Total	34.2%	29.5%	31.5%	29.7%	

Fuente: Giacinti M, 2000. Con datos estadísticos de CREAMCBA.

La baja en el volumen de fruta nacional en el MCBA durante 1999, se explica por menores envíos desde la región de la Patagonia y del NEA (Noreste Argentino).

Tabla 34 – Origen y especie de la fruta comercializada en el MCBA (1996/99)

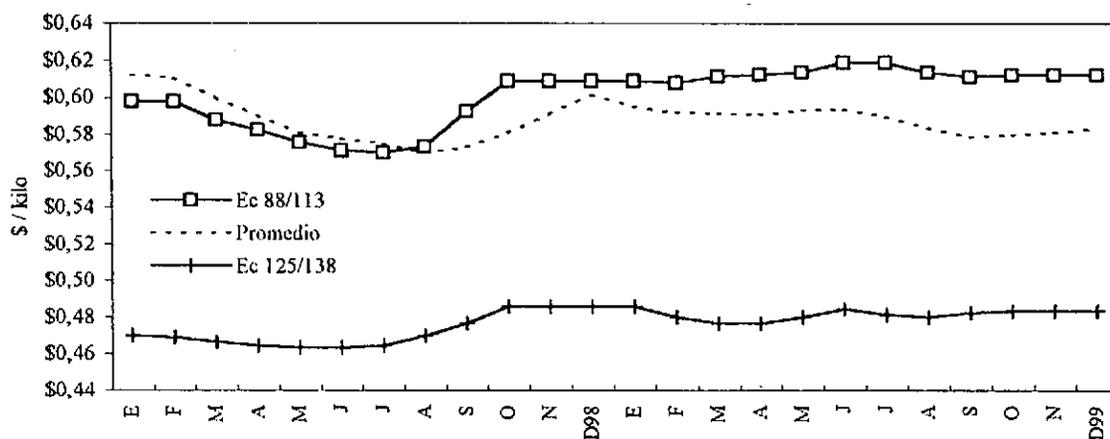
miles de tn.	1996	1997	1998	1999	99/98
Origen de la fruta					
Ecuador	57.8	54.4	52.3	59.4	13.6%
Brasil	16.8	16.0	23.7	27.1	14.3%
Chile	18.6	11.3	11.6	14.0	20.7%
Europa	1.9	2.0	4.2	3.8	-9.5%
Paraguay	0.3	0.5	1.9	2.6	36.8%
Uruguay	1.2	1.8	1.8	1.5	-16.7%
Est. Unidos	0.5	1.3	0.4	0.3	-25.0%
Otros países	4.4	6.7	4.9	4.7	-4.1%
Prod. Nacional	481.4	487.7	504.9	482.1	-4.5%
- Patagonia	141.7	141.5	137.8	127.9	-7.2%
- NEA	198.4	188.2	198.1	174.2	-12.0%
- NOA	52.3	62.9	72.8	77.1	5.8%
- Cuyo	53.9	55.8	57.2	62.2	8.7%
- P. Húmeda	35.1	39.3	39.0	40.7	4.3%
Especie de fruta					
Naranja	111.5	106.8	119.1	105.2	-11.6%
Manzana	103.7	101.3	98.2	100.2	2.1%
Banana	66.0	72.5	81.9	84.0	2.5%
Mandarina	80.1	85.6	86.8	82.6	-4.7%
Limón	31.5	29.1	34.5	36.5	5.9%
Pera	37.1	39.0	33.0	35.9	8.8%
Durazno	29.2	32.0	29.0	27.5	-5.2%
Pomelo	24.9	23.2	26.3	24.9	-5.4%
Melón	21.0	19.1	19.9	22.6	13.5%
Uva	23.9	21.7	21.4	22.0	2.8%
Ciruela	10.1	10.7	12.4	12.9	4.1%
Sandía	10.9	8.7	11.9	9.3	-21.9%
Kiwi	10.3	8.5	9.2	7.9	-14.0%
Frutilla	5.3	5.2	4.9	6.1	24.1%
Ananá	6.0	5.9	5.5	5.5	-0.2%
Pelón	4.7	4.7	4.1	4.7	15.4%
Cereza	1.1	1.0	1.0	1.2	15.7%
Resto	5.7	6.8	6.7	6.5	-3.0%

Fuente: Giacinti M, 2000. Con datos estadísticos de CREAR/MCBA.

3.2.3. Análisis de los precios de manzanas

Los precios promedios matemáticos de manzanas en 1999 en el MCBA, son inferiores en un 4% (-3% Red Delicious y -5% Granny Smith) con relación a los de 1998. Para elaborar el análisis de la tendencia de estos precios mensuales, se construyó una serie de tiempo para cada segmento comercial y para el total de la variedad, a través del promedio móvil de los últimos 12 meses; permitiendo de esta forma, eliminar el componente de variación estacional de la serie.

Figura 2 - Tendencia de los precios de manzanas en el MCBA



(E: elegido, C: caja, 88/113: tamaño mediano y 125-130: tamaño chico)

Del análisis de la nueva serie (figura), resulta que los precios por segmentos comerciales -grado comercial, tipo de envase y tamaño del fruto- se han mantenido estables durante 1999, no así el precio promedio. Esto indicaría que varió la estructura de la oferta comercial (fruta de menor tamaño, menor cantidad de fruta elegido en envase de caja), más que de una baja en los precios. Pero, en cambio, la baja de precios de 1998, sí puede estar vinculada a la fruta importada.

Figura 3 - Evolución de los precios de manzanas en el MCBA

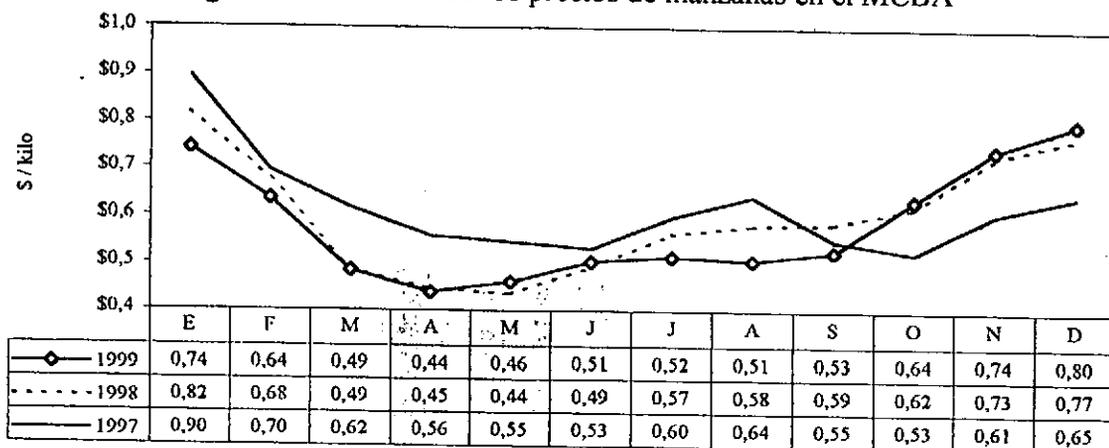
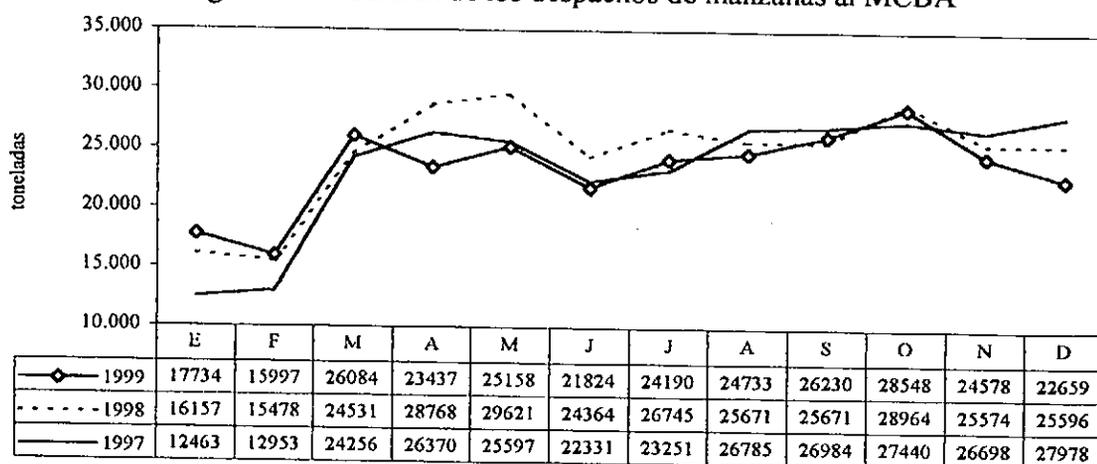


Figura 4 - Evolución de los despachos de manzanas al MCBA

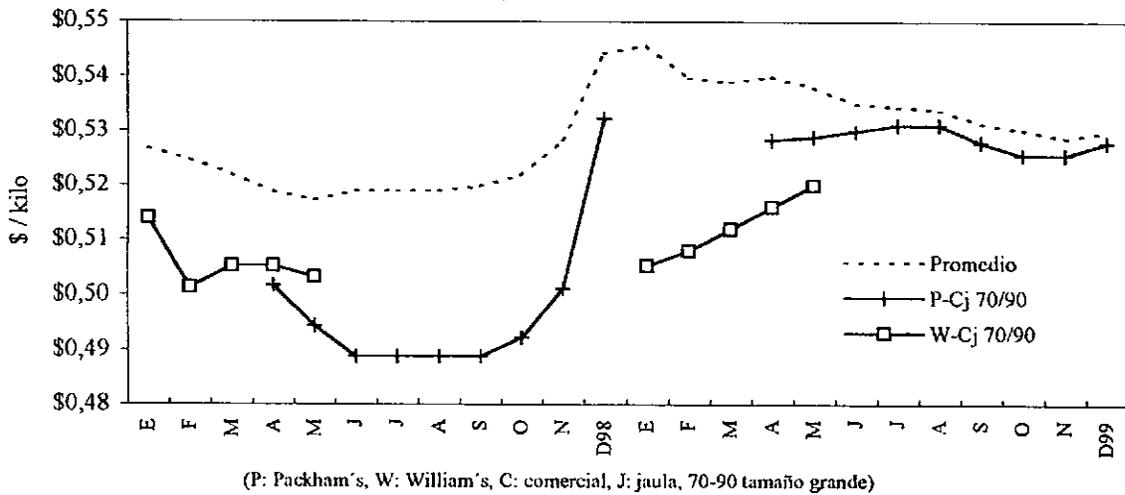


Si realizamos el análisis a través del promedio ponderado de precios, teniendo en cuenta el volumen y momento de los despachos (el promedio matemático sólo lo hace sobre los precios), y además, si consideramos las dos últimas cosechas (1998 y 1999), se puede estimar una caída de precios del 3,2%, que equivale a un impacto negativo de 11 millones de dólares para la región.

3.2.4. Análisis de los precios de peras

Los precios matemáticos promedios de peras en 1999 (no ponderados por volumen), en el Mercado Central de Buenos Aires, son inferiores en un 2% con relación a los de 1998 (-1% William's y -4% Packham's Triumphs.).

Figura 5 - Tendencia de los precios de peras en el MCBA



El análisis de la tendencia de los precios (figura) revela, al igual que en manzanas, que la baja de precios de 1999 está vinculada al cambio estructural de la calidad de la fruta, especialmente hasta el mes de agosto, más que a la competencia de la fruta importada, como pudo ser lo que ocurrió en 1998.

En cuanto al tamaño de la fruta, en los romaneos grandes se observa una mejora en los precios en 1999, mientras que el retroceso se ubica en los romaneos chicos, con envase de jaula de madera, coincidente con el aumento del tipo de oferta de esta variedad desde San Juan y Mendoza, principalmente en el primer semestre de 1999.

Figura 6 - Evolución de los precios de pera en el MCBA

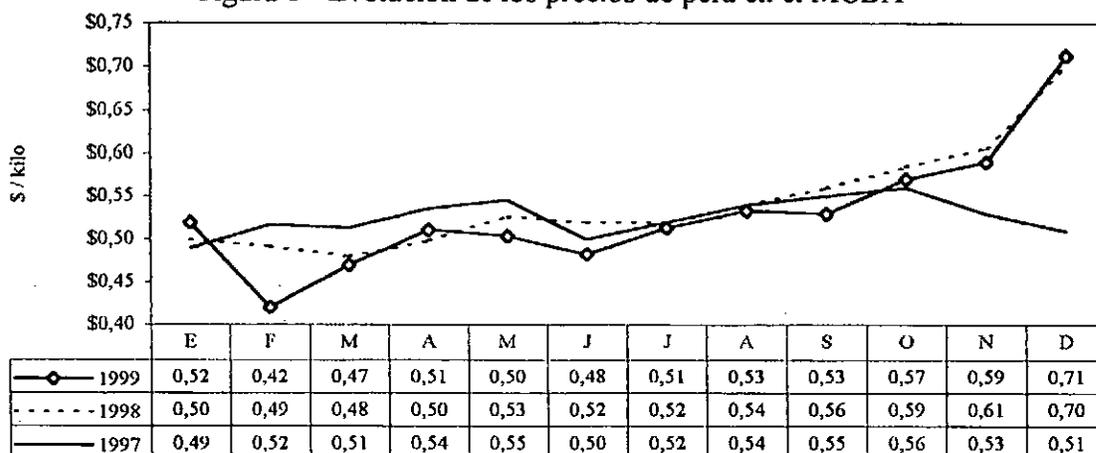
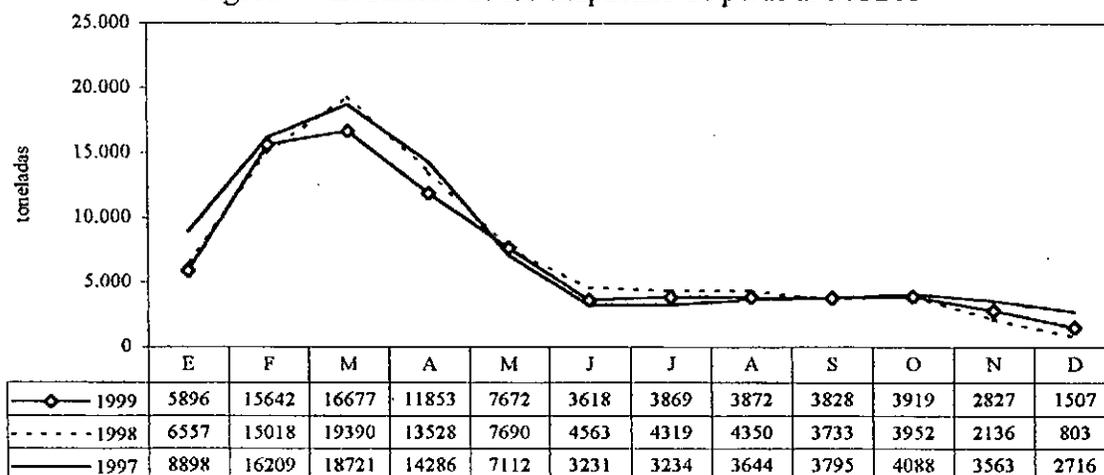


Figura 7 - Evolución de los despachos de peras al MCBA



Para estimar el impacto de la crisis brasileña se utiliza el método de precio ponderado, que tiene en cuenta el volumen y momento del despacho, y además, se amplió el período, abarcando los dos últimas cosechas (1998 y 1999). El análisis a través de esta metodología proyecta una caída de precios del 3,7%, que equivale a un impacto negativo de 3,2 millones de pesos.

3.3. Mercado Brasileño

3.3.1. *Importación de frutas en Brasil*

En Brasil la importación de frutas, en el período 1994 a 1999, representa el 2% del consumo en fresco principalmente, concentrada en la compra de manzana (37%) y pera (30,7%), siguiéndole en importancia las ciruelas (5,4%) y las uvas (4,9%) y. La fruta importada desde los países que integran el Mercosur (incluido Chile), representa el 67% del total de las compras. La crisis cambiaria en Brasil dió lugar a un retroceso en las importaciones de frutas, a niveles similares al comienzo del Plan Real.

Tabla 35 - Importación de fruta por especie en Brasil (1994/99)

miles de tn	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Cereza	1.254	1.744	3.509	992	1.396	1.032
Ciruela	11.008	21.767	33.931	23.409	26.097	16.275
Damasco	331	626	254	220	362	122
Durazño	2.387	8.924	11.859	8.130	8.150	4.498
Fresas	1.263	1.907	3.584	1.007	1.396	109
Kiwi	0	0	0	17.702	17.033	8.957
Limón	6.219	2.553	1.016	1.126	744	260
Manzana	87.567	245.482	257.142	120.537	126.166	66.377
Naranja/M.	1.597	2.592	4.422	4.171	8.681	2.414
Pera	66.690	134.187	133.024	162.309	142.127	110.925
Pomelo	2	60	310	211	357	242
Uva	8.384	23.708	29.142	23.182	26.492	8.599
Otras	60.843	63.891	63.956	66.040	66.142	67.262
Total	247.545	507.441	542.149	429.036	425.143	287.072

Fuente: Giacinti M, 2000. Con datos estadísticas oficiales de importación (capítulo 8).

Todo intento del Gobierno de Brasil por disminuir el déficit de su balanza comercial en el rubro de las frutas frescas, impactan con gran fuerza en el negocio de pepita (manzana y pera) donde se concentra el 80% de las importaciones.

En cuanto a la evolución de los precios de importación desde Brasil, también se puede observar que la baja de los mismos comienza en 1998, confirmando que la crisis impactó en el negocio de la fruta desde el inicio del escenario de incertidumbre cambiaria ante una posible devaluación del real frente al dólar, y no a partir de efectivizarse la misma (Enero/1999).

Tabla 36 – Valores de importación de fruta en Brasil (1994/99)

u\$s / kilo	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Cereza	2,20	2,69	2,72	3,72	3,55	3,29
Ciruela	1,13	1,22	0,87	1,16	1,02	0,96
Damasco	0,81	1,59	1,39	2,05	1,89	1,74
Durazno	0,97	0,81	0,85	0,92	0,99	0,77
Fresas	2,54	2,96	1,84	4,21	3,55	3,17
Kiwi				1,20	1,14	0,53
Limón	0,12	0,22	0,19	0,16	0,15	0,22
Manzana	0,56	0,61	0,62	0,57	0,44	0,41
Naranja/M.	0,23	0,32	0,32	0,49	0,41	0,47
Pera	0,66	0,72	0,74	0,67	0,52	0,47
Pomelo	3,50	0,75	0,36	0,86	0,71	0,43
Uva	0,66	0,72	0,72	0,89	1,08	0,98
Otras	1,06	1,08	1,20	1,25	1,35	1,46
Promedio	0,75	0,75	0,76	0,81	0,74	0,75

Fuente: Giacinti M, 2000. Con datos estadísticas oficiales de importación (capítulo 8).

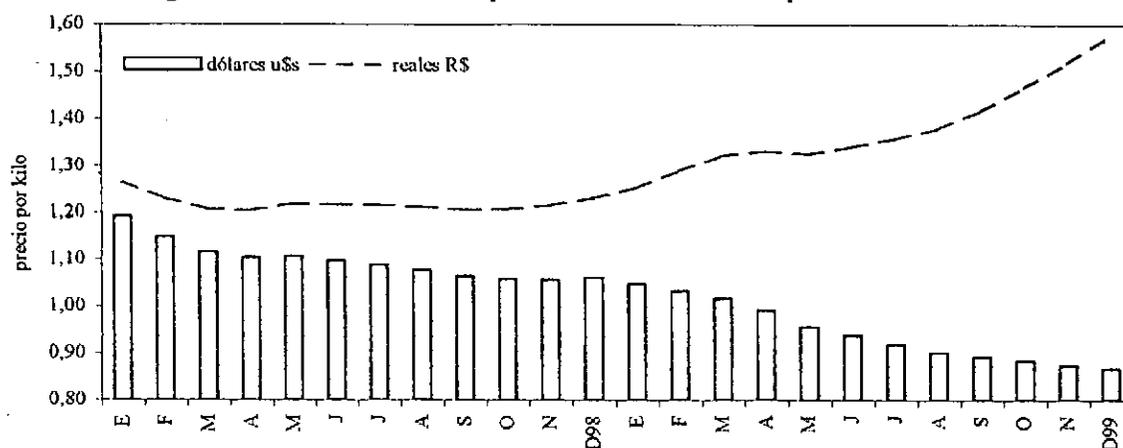
Entre 1999 y 1997 la baja promedio del precio por kilo de fruta importada alcanza al 8%, correspondiendo el 1% a la variación entre 1998 y 1999. Las frutas que más vieron afectado sus precios en 1998 (manzana, pera, fresas, naranja y mandarina, fresas y ciruela), a su vez, son las de menor impacto durante 1999. En manzanas y peras, la caída del precio de importación entre 1997 y 1999, superó la media del sector, con niveles del 28,1 y 29,9% respectivamente.

3.3.2. *Análisis de los precios de manzana importada*

Al igual que en la serie de precios del mercado interno en Argentina, la serie de precios mayoristas de Brasil, fue desestacionalizada a través de la generación de una nueva serie de precios, por medio del promedio móvil de los últimos 12 meses.

El análisis de la tendencia de los precios de manzanas en Brasil, revela que el mercado durante los primeros meses de 1998, además de no trasladar al precio la devaluación mensual, cayó por sí mismo en reales. Mientras que durante el segundo semestre se mantienen los precios en reales, pero se extiende el período de pago de las importaciones, afectando el capital de trabajo de las empresas regionales.

Figura 8 - Tendencia de los precios de manzanas importadas en Brasil



A lo largo de 1999 los precios mayoristas de manzanas en reales comienzan a incrementarse (por menor importación de fruta y no por traslado al mercado de la devaluación), a pesar de que se acentuó su caída en dólares en el segundo semestre.

Figura 9 - Evolución de los precios de manzanas importadas en Brasil

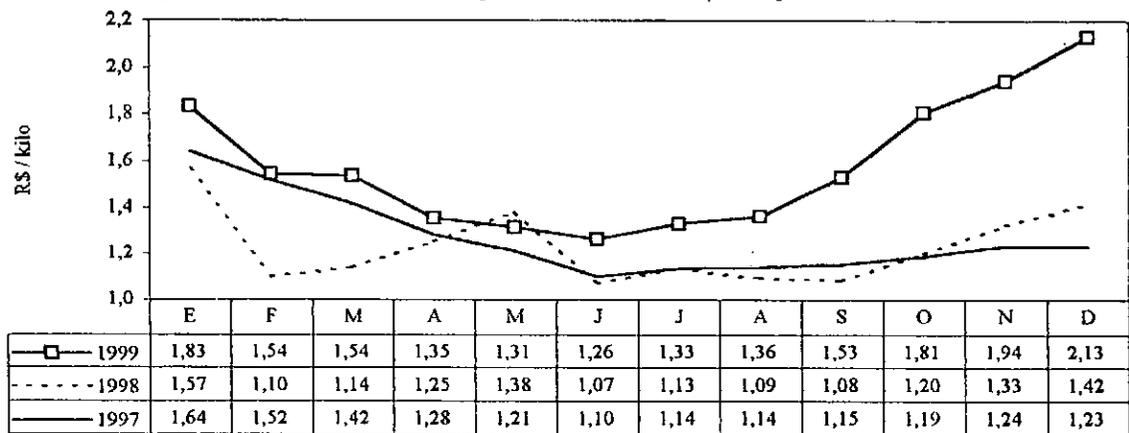
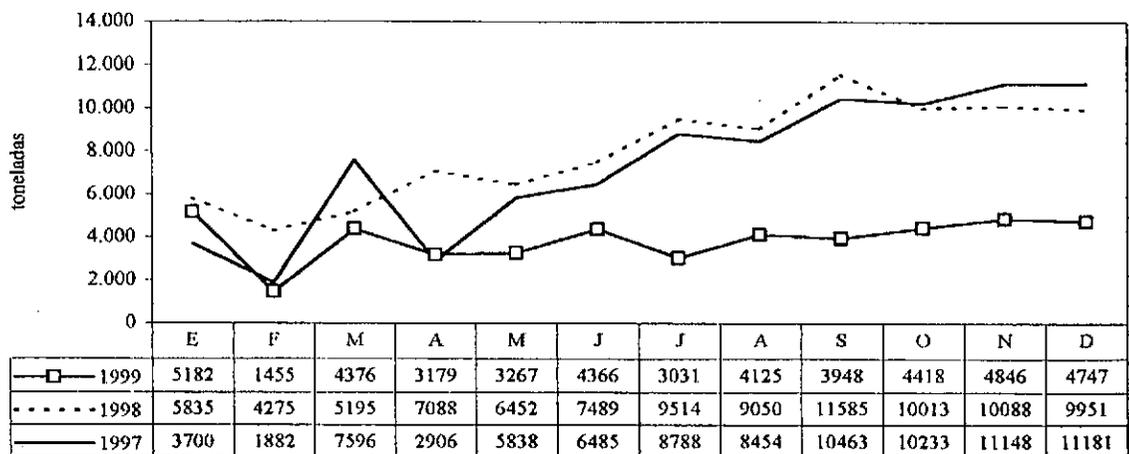


Figura 10 - Evolución de los despachos de manzanas exportadas a Brasil

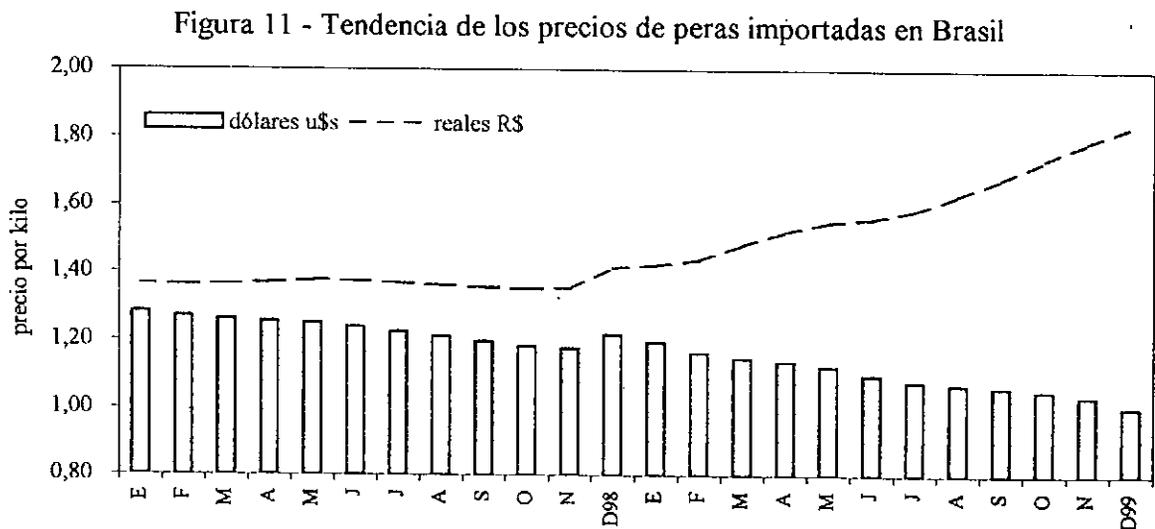


De haberse mantenido el volumen de ventas del año anterior, la caída de los precios ponderados en dólares para las dos últimas cosechas (1998 y 1999), se hubiera incrementado por arriba del 8,5% verificado, considerando volumen despachos y precios ponderados desde la región.

La merma de precios generó una caída de los ingresos a la región, por 8,3 millones de dólares.

3.3.3. *Análisis de los precios de pera importada*

El análisis de la tendencia de los precios de peras en Brasil, a través de la serie de precios por promedio móvil de los últimos 12 meses, indica que los precios de peras en los primeros meses de 1998, no sufrieron el deterioro observado en manzanas, no obstante, en ambos casos, las devaluaciones mensuales no fueron trasladadas al precio de venta mayorista. La única excepción en este período es el aumento de precios a finales de 1998, explicado por la reducción de los despachos desde nuestra región.



Durante los primeros dos meses de 1999 el mercado mayorista no trasladó las fuertes devaluaciones del real frente al dólar, mientras que los incrementos observados entre marzo y mayo, al igual que a partir de julio, se explican por la reducción de la oferta de fruta importada. El incremento de los precios en reales durante 1999 debido a la menor importación de fruta desde la región, fue acompañado por un deterioro continuo de los mismos en dólares.

Figura 12 - Evolución de los precios de peras importadas en Brasil

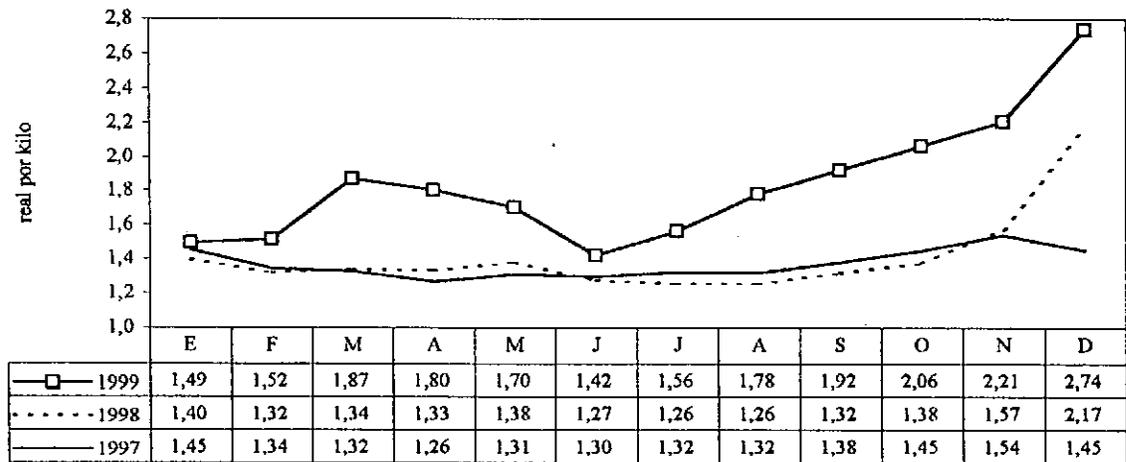
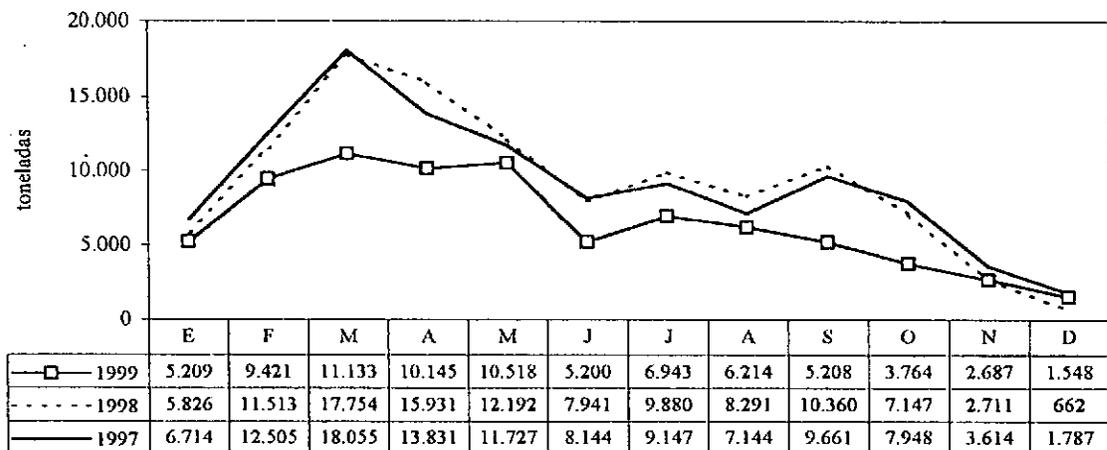


Figura 13 - Evolución de los despachos de peras exportadas a Brasil



Al igual que en manzanas, de haberse mantenido el volumen de exportación del año anterior, la caída de los precios ponderados en dólares (entre 1998 y 1999), se hubiera incrementado por encima del 23,5% de caída de precios verificado.

La baja de precios de peras en Brasil, significó un impacto negativo de 34 millones de dólares para las temporadas de 1998 y 1999.

3.3.4. *Visión comercial del negocio frutícola*

La visión de los agentes mayoristas sobre los motivos de compras de manzanas en el Mercosur, son muy relevantes, señalando que el "color" es la principal variable en la compra de manzanas en Asunción, Montevideo y San Pablo, conjuntamente con la apariencia, mientras que el precio lo es en Santiago y Buenos Aires, conjuntamente con el origen. Se recomienda priorizar las inversiones en tecnología de conservación en Brasil, capacitación al cliente y mejora en el aspecto y sanidad en Uruguay, tema éste último en el que coinciden Paraguay y Chile, mientras que Argentina avisa la necesidad de nuevas variedades, tal vez, más por el supuesto aumento de las comisiones, que por el posicionamiento del consumidor (GIL et al, 1998a).

Tabla 37 – Motivos de compra y necesidad de inversiones en el Mercosur¹

Detalle	San Pablo CEAGESP*	Montevideo Modelo*	Asunción Abasto*	Santiago Valledor*	Buenos As. Central*
Motivos de compra:					
- Precio	37.40%	71.30%	48.60%	86.70%	60.90%
- Color	51.10%	90.00%	87.60%	34.70%	19.10%
- Firmeza	31.60%	83.80%	10.50%	34.70%	47.90%
- Tamaño	29.50%	27.50%	65.70%	45.30%	30.70%
- Apariencia	52.60%	20.00%	17.10%	54.70%	32.60%
- Origen	39.50%	7.50%	14.30%	0.00%	60.00%
- Frescura	2.60%	43.80%	11.40%	56.70%	1.90%
- Presentación	13.20%	48.80%	16.20%	17.30%	19.50%
- Sabor	18.40%	51.30%	9.50%	21.30%	7.40%
Priorizar inversiones:					
- Capacitación al cliente	38.00%	62.50%		26.70%	41.90%
- Tecnología de frío	68.40%	31.30%	19.00%	33.00%	23.30%
- Aspecto y Sanidad	10.50%	50.00%	42.90%	46.70%	18.60%
- Tecnología de packing	15.80%	75.00%	14.30%	13.30%	44.20%
- Nuevas variedades	44.70%	31.30%	4.80%	13.30%	60.50%
- Más superficie	38.00%	62.50%		26.70%	41.90%

Fuente: Leskovar M., Martínez E. y Álvarez O., 1998. - Ref: (*) Mercados Mayoristas

¹ Encuesta de opinión a los 133 operadores mayoristas más importantes de manzanas en el Mercosur.

La visión de los mayoristas sobre la importancia del precio en los motivos de compra, es coincidente con el posicionamiento que tiene el negocio de pomáceas, analizado en el estudio titulado “Fruticultura en Perspectiva” del Consejo Federal de Inversiones. En tal sentido, la finalidad del “Modelo de Análisis de Posicionamiento”, no es otra que la de establecer qué países se encuentran ubicados en cada una de las cuatro clasificaciones posibles (sostenible, esforzado, vulnerable y en retracción), así como el perfil económico, social y frutícola, que subsiste en cada uno de los mercados.

Figura 14 – Tendencia del consumo de pomáceas (manzanas y peras)

Modelo de Análisis de Posicionamiento (MAP)	disminuye el consumo de frutas frescas (-%)	Aumenta el consumo de frutas frescas (+%)
Aumenta el consumo de pomáceas (+%)	MERCADO ESFORZADO	MERCADO SOSTENIBLE
Disminuye el consumo de pomáceas (-%)	MERCADO EN RETRACCION	MERCADO VULNERABLE

Fuente: Giacinti et al, 1998. Elaboración y desarrollo propio.

Un “mercado sostenible”, es aquel en el cual todas las frutas, incluida las manzanas y peras (pomáceas), se encuentran en crecimiento. El “mercado esforzado”, es cuando se registra crecimiento en las pomáceas, a pesar de una retracción en el consumo de las frutas en general. El “mercado vulnerable” para las pomáceas, se caracteriza por una caída del consumo de esta fruta en particular, a pesar de que el mismo muestre signos de crecimiento del resto de las frutas. El “mercado en retracción”, es aquél donde se registran tasas de crecimiento negativas, tanto en pomáceas como en frutas en general.

En “mercados sostenibles” la estrategia recomendada es de costos, dado que el principal motivo de compra suele ser el precio, tal como lo sugerido por los mayoristas del Mercosur y los resultados obtenidos en el estudio “Fruticultura en Perspectiva”, en relación a los mercados dentro del área común de comercio del sur.

Figura 15 - Posicionamiento del consumo mundial de manzanas (1990/96)

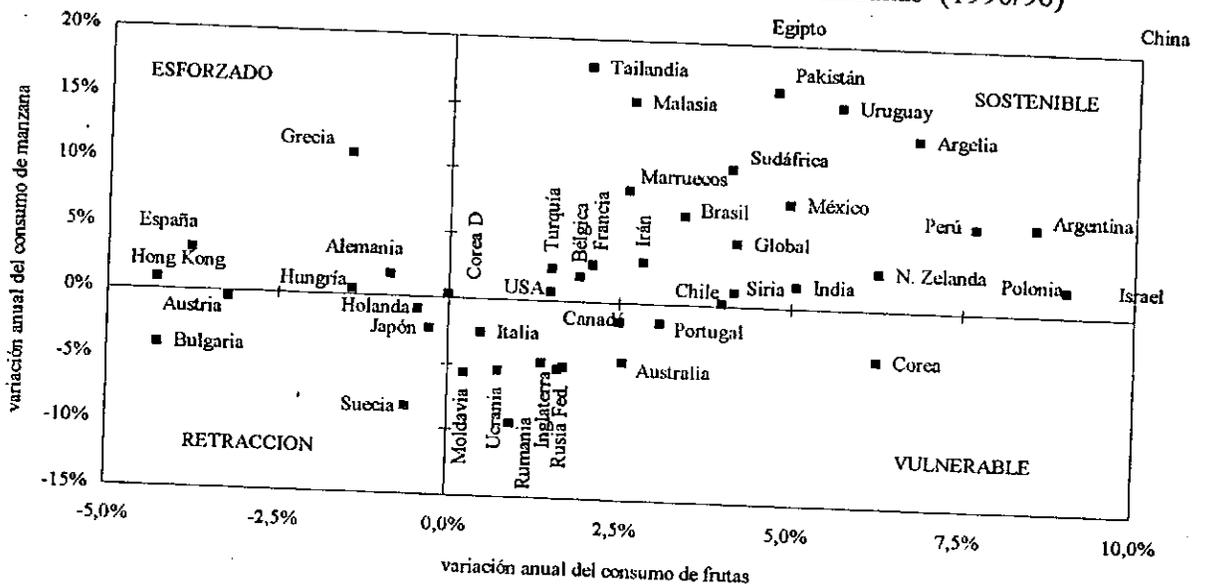
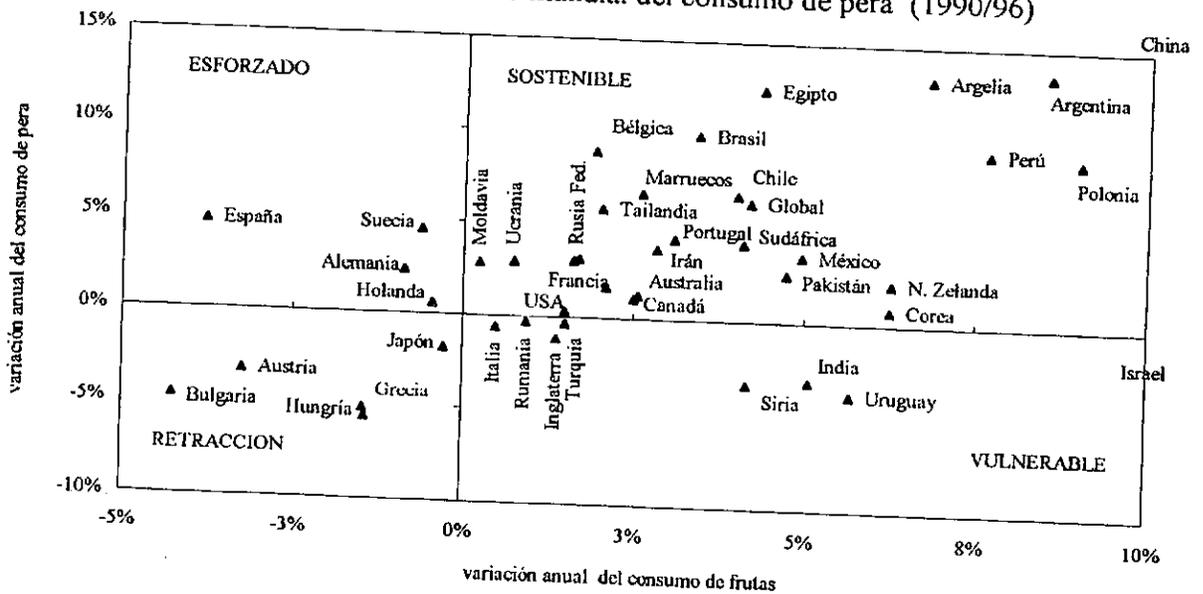


Figura 16 - Posicionamiento mundial del consumo de pera (1990/96)



En Argentina, el perfil del consumidor explica el precio como principal motivo de compra, con lo cual la estrategia comercial se debe estructurar sobre un costo competitivo de producción, procesamiento y comercialización. El único relevamiento disponible sobre el Gran Buenos Aires –principal mercado en Argentina-, elaborado por una consultora privada en 1996 para la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, señala que solo el 10% del consumo de manzana es en el sector ABC₁ (alto ingresos), mientras que el 50% se ubica en C₂C₃ (ingreso medio), y el restante 40% en sector socio-económico DE (bajo ingreso). También se observa en el mismo estudio, que la mayoría de los consumidores prefieren realizar sus compras en las fruterías y verdulerías, más que en las grandes superficies.

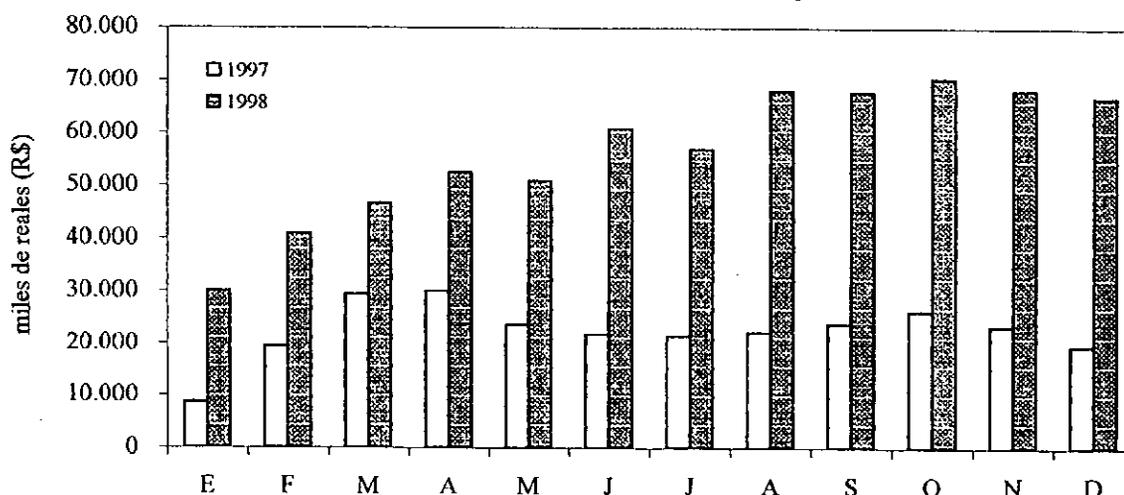
En síntesis, el consumo basado en clase media y baja (90%), tiene al precio como el principal motivo de compra, mientras que las nuevas variedades solamente pueden comercializarse en la clase alta (ABC₁), con lo cual, el sistema de distribución actual debe reformularse, para poder llegar a este nicho o segmento de consumidores.

La formulación del planeamiento estratégico de una empresa vinculada al sub-sector, operando en los mercados esforzados, vulnerables ó en retracción (generalmente países de Europa), así como en nichos o segmentos (caso de algunos Estados del sur de Brasil, Montevideo en Uruguay y Asunción en Paraguay), necesita estructurarse sobre el “valor agregado”, que no sólo son nuevas variedades, sino también, sobre manzanas full color rojo; en sistemas de distribución; en marcas; en denominación de origen; en producción integrada (PFI) u orgánica; en un mayor procesamiento y fraccionamiento de las frutas, entre otros.

3.4. Cobranzas de las exportaciones a Brasil

Se han realizado algunas consultas a las empresas, para medir el riesgo de cobranzas de las exportaciones de 1998, verificándose un problema de cobro que oscila entre el 20 y el 50% de los mismos. Son muy pocas las empresas que no se han visto afectadas por problemas de cobro de las exportaciones, fundamentalmente, aquellas que están desarrollando el negocio en Brasil, lo que las lleva a una defensa importante del valor de la fruta y sus cobranzas.

Figura 17 - Evolución del créditos por exportación de pomáceas a Brasil



El saldo de las cobranzas por exportaciones alcanzó los 67 millones de reales a fines de 1998, por el incremento en el plazo de pago de las importaciones (de 60 a 120 días). Dicha cobranza estaba expuesta a la evolución del real frente al dólar, por lo que la devaluación generó un quebranto de 18 millones de dólares (34% de la deuda a 1998). La cifra resultante del análisis efectuado es coincidente con las apreciaciones de las empresas, cuyo quebranto no fue cubierto por los importadores.

3.5. Costo financiero en el negocio frutícola

A pesar que el sistema financiero argentino vió incrementada su tasa de interés a mediados de 1998, recién en 1999 las empresas frutícolas consultadas, señalan que vieron incrementar el costo financiero de sus operaciones. Esta mayor tasa de interés implicó un incremento de los costos financieros de 7,9 millones de pesos. La información del BCRA (BCRA, 1999) refleja que durante 1999 las tasas de interés del sistema financiero volvieron a niveles similares de 1997, incluso algo menores en dólares. Sin embargo la banca regional no muestra esa tendencia, donde la crisis brasileña derivó en la decisión de retirarse del financiamiento sectorial, y en el caso de no poder efectivizarse, en un aumento del costo financiero como cobertura del riesgo.

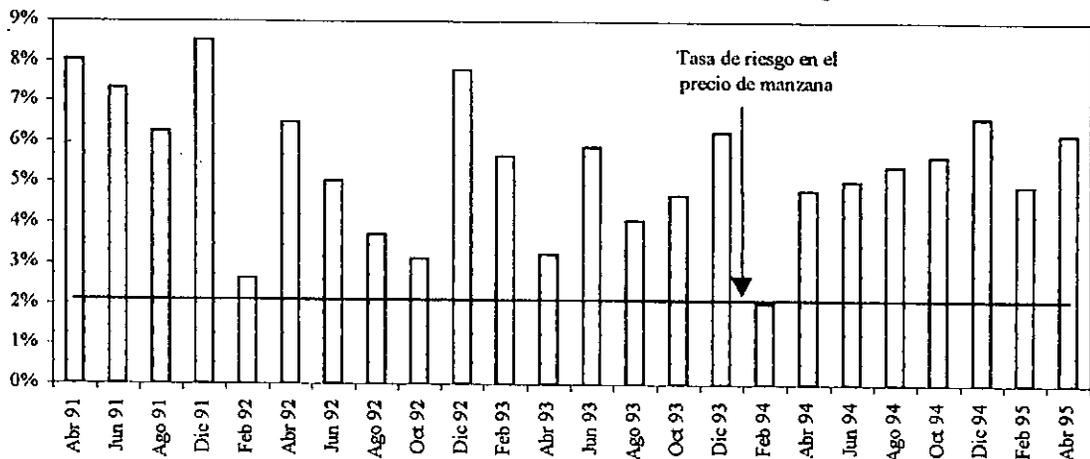
Tabla 38 – Tasas de interés para créditos en Argentina (1997/99)

Tasa anual	% en pesos			% en dólares		
	D/1997	D/1998	N/1999	D/1997	D/1998	N/1999
Prom. Sistema	19.85	22.36	19.96	12.12	12.50	11.98
Bcos. Públicos	15.51	21.11	16.54	10.48	10.39	9.17
Bcos. Privados	21.60	22.83	21.02	12.82	13.41	13.34
Bcos. Regionales	19.76	23.41	22.75	11.78	12.77	12.60
Crediccoop*	25.15	25.90	26.55	14.67	13.74	13.88
Neuquén*	19.48	33.63	28.09	12.19	16.57	10.45
La Pampa*	22.74	25.99	27.86	13.78	13.27	14.98
Rio	23.35	25.80	21.35	11.92	12.51	13.14
Bansud*	19.49	26.90	22.50	11.29	12.16	11.94
Lavoro	21.01	22.05	22.01	10.99	12.74	13.03
Río Negro*	19.01	21.79	24.72	8.49	11.67	12.23
Quilmes	16.54	17.99	18.32	12.41	12.06	12.83
Galicia*	15.24	17.98	17.98	11.55	11.58	12.05
HSBC*	15.60	16.09	18.15	10.47	11.39	11.43
Prom. Fruticultura	20.00	21.00	24.00	12.00	12.00	13.00

Fuente: Giacinti M., 2000. En base a datos del BCRA (*: a junio97, Junio/98 y Agosto/99).

Se ha detectado en el sector frutícola de Argentina, que la tasa de riesgo implícita en el costo financiero bancario de los créditos del sector (BCRA, 1995), son ampliamente superiores a la tasa de riesgo (2,1%) en el período “post-Mercosur” (GIACINTI, 1998. GIL et al, 1998a). De tal forma, que en la producción y comercialización de manzanas en Argentina, se ha podido verificar un sobre costo financiero con relación al riesgo sectorial, del orden de 10,5 millones de dólares anuales.

Figura 18 - Spread de riesgo en la tasa de interés vs. riesgo sectorial



Se ha podido observar que no existe medición del riesgo sectorial a nivel bancario, para determinar la tasa de crédito, al menos en las micro, pequeñas y medianas empresas. Esto es resultado del costo de medición del riesgo en cada crédito en particular; la economía de escala; la ausencia de una banca especializada sobre la actividad frutícola; la concentración y extanjerización de la banca; la “exportación” de la toma de decisión crediticia a las casas centrales, entre otros temas. Es común escuchar que la alta tasa de interés es porque la actividad es riesgosa, cuando en realidad, lo que termina haciendo riesgoso al negocio es la alta tasa de interés. Por consiguiente, estamos en precencia de una “falla de mercado” en el mercado del crédito para las economías regionales (GONZALEZ FRAGA et al, 1999).

3.6. Mercado Europeo

3.6.1. *Stock de fruta en manzanas*

El stock de manzanas al 1 de enero de 1999, registraba una merma del 10,2% en comparación con 1998. En Red delicious la merma alcanzaba el 19,7% mientras que en Granny Smith era del 2,4%. Los mercados con mayor merma se concentraban en Francia, Portugal, España, Grecia y Austria. Para la temporada 2000 los stock son altos (+15,7%), lo que avala el comentario sobre la tendencia a exportar menos rojas hacia este mercado, debido a la menor oferta disponible por problemas climáticos.

Tabla 39 – Evolución del stock de manzanas en Europa (1994/00)

Miles de tn	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	00/99
Manzana	2,939.9	3,038.1	2,864.4	3,054.0	3,054.7	2,742.5	3,173.1	15.7%
Alemania	230.8	210.6	152.4	243.4	224.2	285.2	278.7	-2.3%
Francia	676.4	706.8	777.3	754.2	844.5	556.4	742.7	33.5%
Italia	1,019.0	1,106.4	936.7	1,102.0	1,047.8	1,086.9	1,158.2	6.6%
Holanda	285.0	298.0	304.0	270.0	250.0	262.0	270.0	3.1%
Bélgica	160.6	170.4	172.5	99.0	128.6	130.9	147.2	12.4%
Inglaterra	108.6	108.9	73.8	82.2	35.1	75.4	60.9	-19.2%
Dinamarca	5.4	4.2	1.8	3.0	3.2	4.0	4.2	6.1%
España	197.3	201.6	212.1	217.1	226.5	147.5	229.9	55.9%
Portugal	102.2	82.0	78.0	86.1	101.2	33.9	110.0	224.9%
Grecia	75.9	78.2	86.7	116.6	93.3	84.2	79.0	-6.2%
Austria	78.8	71.0	69.1	80.4	100.3	76.2	92.3	21.1%
Golden Delic.	1,209.2	1,320.6	1,216.4	1,290.4	1,377.4	1,100.7	1,344.7	22.2%
Jonagold	307.8	385.0	382.0	324.4	339.6	394.2	417.6	5.9%
Red Delicious	229.3	190.2	212.5	238.7	223.9	179.9	237.3	32.0%
Granny Smith	149.8	133.8	163.8	146.8	152.7	149.1	129.6	-13.0%
Elstar	127.4	150.6	138.9	143.2	118.2	136.2	148.6	9.1%
Idared	83.9	72.0	69.0	88.8	71.2	79.8	76.2	-4.5%
Gloster	104.0	91.8	42.9	85.6	63.0	56.0	35.4	-36.7%
Morgenduft	106.4	96.9	70.3	91.3	83.2	97.9	68.1	-30.5%
Gala	0.9	2.7	21.3	26.0	40.2	51.6	74.5	44.4%
Cox Orange	95.6	63.3	50.5	68.4	46.2	53.7	53.2	-1.0%
Braeburn	0.5	3.0	35.4	43.5	41.0	49.8	96.5	93.6%
Boskoop	44.4	57.1	38.0	35.0	44.9	51.7	45.6	-11.8%
Fuji	0.0	0.0	9.5	13.2	20.3	12.8	31.3	144.1%
Otras	480.7	471.0	413.8	458.7	432.9	329.1	414.4	25.9%

Fuente: Giacinti M., 2000 Con datos de la Zentrale Markt-und Preisberichtstelle.

3.6.2. *Stock de fruta en peras*

El stock de peras en 1999, al comienzo de las importaciones a contraestación desde la región de la Patagonia, registraba un aumento del 26,2%, en comparación con 1998, en lugar de una merma del 10,2% como en manzanas. Los mercados con stock menores eran Francia, Holanda, Portugal y Bélgica, mientras que en Italia y España los stocks eran superiores, entre otros países.

Tabla 40 – Evolución del stock de peras en Europa (1994/00)

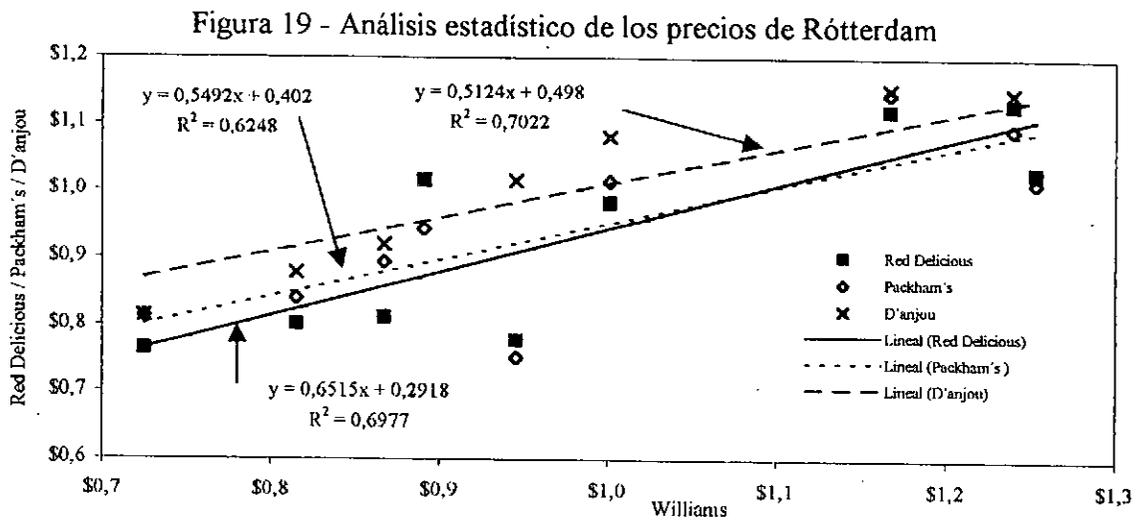
miles de tn	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	00/99
Pera	464.8	524.9	533.5	596.9	426.7	538.5	512.9	-4.8%
Alemania	1.9	0.5	1.9	0.7	0.1	0.6	1.2	98.1%
Francia	22.5	27.9	24.0	28.4	17.9	16.1	10.0	-38.0%
Italia	196.0	218.7	244.8	231.5	126.9	242.4	179.6	-25.9%
Holanda	65.0	55.0	68.0	65.0	55.0	50.0	45.0	-10.0%
Bélgica	63.2	60.2	63.4	65.4	52.7	50.0	55.5	11.0%
Inglaterra	16.0	9.0	14.6	18.9	10.3	12.2	7.3	-40.0%
Dinamarca	0.0	0.2	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0%
España	79.7	115.8	99.7	143.9	119.0	131.3	131.4	0.1%
Portugal	9.5	28.3	12.0	32.0	39.1	28.8	76.5	165.9%
Grecia	11.2	9.4	5.0	11.0	5.7	7.2	6.4	-11.1%
Conférence	225.3	232.7	248.4	274.0	219.3	249.6	244.4	-2.1%
Blanquilla	35.7	54.8	48.9	76.1	57.7	56.8	48.6	-14.5%
Abate Fetel	33.0	37.6	53.0	55.4	29.1	57.4	42.0	-26.8%
Vereinsdechant	55.3	62.5	60.1	58.1	28.7	48.8	33.1	-32.3%
Passa Crassana	36.1	41.1	34.2	27.2	16.4	17.2	5.5	-68.0%
Kaiser Alexan.	22.0	16.4	30.8	21.3	6.4	30.0	15.7	-47.7%
Otras	57.4	79.8	58.1	84.8	69.1	78.6	123.6	57.4%

Fuente: Giacinti M., 2000 Con datos de la Zentrale Markt-und Preisberichtsstelle.

La pera presentaba un mercado problemático en 1999 debido al nivel de stock, lo que sumado al problema de conservación detectado, explica la baja de los precios. No era el caso de manzanas, donde si bien había problemas de conservación, los stocks eran menores, especialmente en Red Delicious, y aun así los precios disminuyeron. Los stocks de pera para la temporada 2000 son más alentadores (-4,8%), principalmente en Italia (-25,9%), Holanda (-10%), Francia (-38%) e Inglaterra (-40%).

3.6.3. Relación entre los precios de William's y Red Delicious

Un primer análisis estadístico de correlación "r" entre las variables estudiadas (pera William's con el resto de las peras -Packham's y D'Anjou- y con la variedad Red Delicious de manzana), permite obtener datos muy significativos entre los precios CIF en dólares de estas variedades de pomáceas, como son: William's y Packham's 79,21%, William's y D'Anjou 83,8% y entre William's y Red Delicious 83,53%.



Un segundo análisis (de regresión: R^2) como se observa en la figura, señala además, que el precio de la manzana Red Delicious está determinado en un 69,77% por el negocio de pera William's. El mismo análisis de los precios en marcos alemanes o liras, proyecta una información de menor relevancia, con una regresión del 43,25% (R^2). Esto estaría implicando, en principio, que el precio CIF de Europa de las manzanas rojas de nuestra región (indirectamente también Granny Smith), está influenciado por el negocio de la pera William's, más que por el mercado de manzanas en sí mismo.

3.6.4. Precios de remate vs. los de importación (CIF)

La excelente información de los reportes de evolución del negocio frutícola de Tradinter Marketing, ha permitido analizar el posicionamiento de los precios de Róterdam frente a los de importación (CIF) en Holanda, Alemania, Gran Bretaña y Francia. En tal sentido, los precios CIF en manzanas en 1999 son superiores en un 12,8% a los de Róterdam, incrementando dicha diferencia al 26,6% en pera. Similar tendencia se observa en el inicio de la cosecha 2000, aunque con menores porcentajes en pera William's, con relación a 1999.

Tabla 41 – Posicionamiento de los precios CIF en Europa (1999)

u\$s por kg.	Remate Róterdam	CIF Holanda	CIF Alemania	CIF G. Bretaña	CIF Francia	Dif. CIF S/Remate
1999						
- Galas	0.94	1.12	1.07	1.02		+13.8%
- Red Delicious	0.76	0.83	0.88			+12.1%
- Granny Smith	0.76	0.81	0.90			+12.5%
Manzanas	0.82	0.92	0.95	1.02		+12.8%
- William's	0.73	0.88	1.11	1.17	1.05	+45.1%
- Packham's	0.81	0.91	1.08	1.05		+24.4%
- D'Anjou	0.81	0.90				+10.3%
Peras	0.78	0.90	1.09	1.11	1.05	+26.6%
2000						
- William's	0.88	0.94	1.09	1.21	1.03	+21.3%

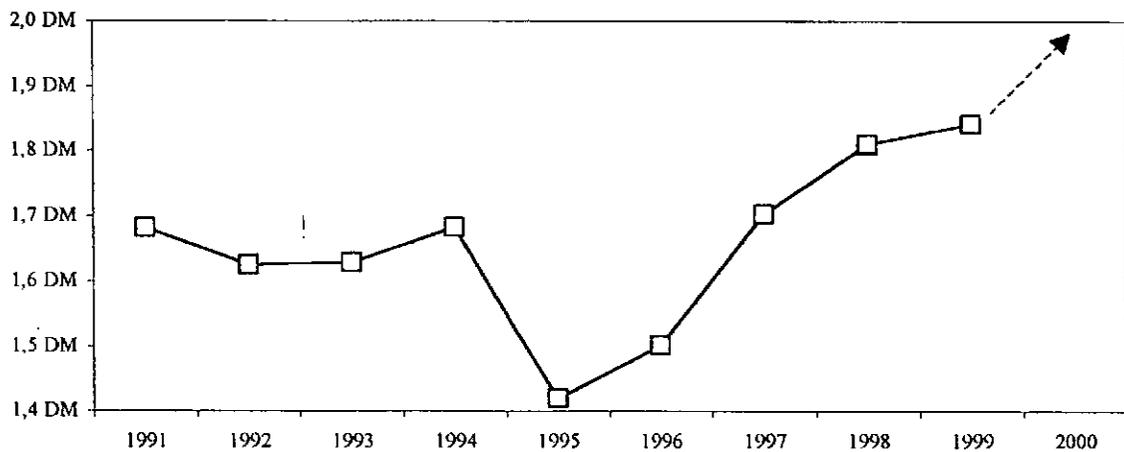
Fuente: Giacinti M., 2000. Con datos de Decomercado/CREAR y Tradinter Marketing.

La conclusión a la que permite arribar esta tabla, es que los precios de remate en Róterdam no pueden tomarse como referenciales de la actividad, para estimar el retorno para la fruta. Sin embargo sí son útiles para el análisis de la tendencia del negocio, dado que existen datos de muchos años para realizar el estudio. No obstante, es deseable, en función de que existe información disponible sobre los precios de importación, comenzar a generar una base de datos al respecto en reemplazo de los de Róterdam, con vistas al mediano plazo.

3.6.5. Evolución del marco alemán frente al dólar

En las dos últimas temporadas de exportación a Europa, de manzanas y peras frescas a contraestación, la evolución del marco alemán y del Euro frente al dólar a impactado negativamente en el negocio frutícola como se observa en la figura, máxime, que el sector exportador no realiza coberturas de tipo cambiario (COHEN, 1999).

Figura 20 - Evolución del marco alemán frente al dólar

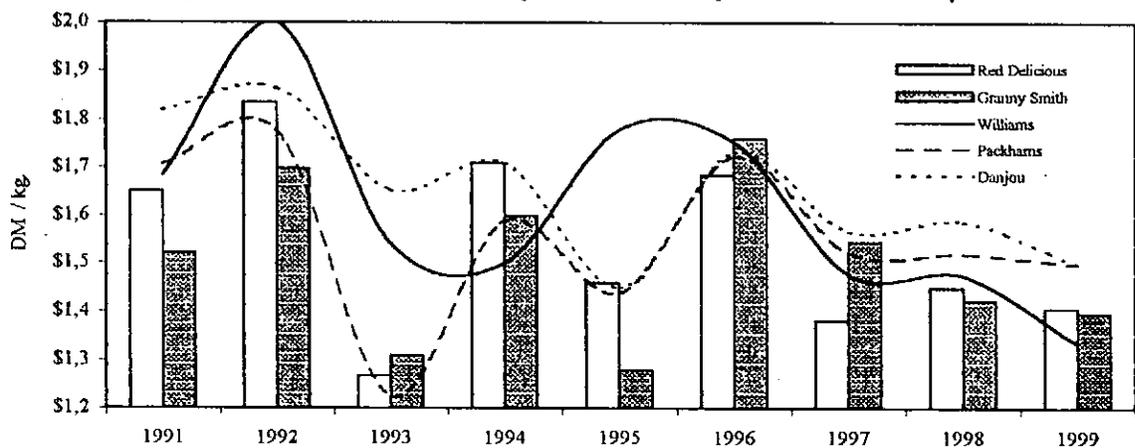


La evolución del tipo de cambio europeo frente al dólar en 1998, con relación a 1997, impacta negativamente en una caída de los ingresos de los exportadores locales en 12,5 millones de dólares. Mientras que en 1999, en comparación con el tipo de cambio de 1998, el impacto negativo suma 1,6 millones de dólares. En 1998 el problema cambiario explicaba un 86% del menor ingreso de los exportadores locales desde el mercado europeo, mientras que en 1999 dicho porcentaje baja al 26%. En el inicio de la presente temporada 2000, el marco alemán se ubicó en 1,998 por dólar, agravando la competitividad de las exportaciones locales a ese mercado europeo.

3.6.6. Evolución de los precios de remate en Europa

Los precios ponderados en dólares por el volumen y el período de venta, de manzanas y peras de la región Norpatagónica en la sala de remate de Róterdam, disminuyeron en un 11,7% (-12,6% manzanas y -11,4% peras) entre 1997 y 1999, proyectando un quebranto de 14,1 millones de dólares, además del impacto negativo por el tipo de cambio (\$16,7 millones) y menor calidad (\$3 millones). Este menor ingreso para los exportadores locales, tanto por la evolución desfavorable del tipo de cambio como por los precios en Róterdam, afectó a los reembolsos por exportación en 2,84 millones de dólares.

Figura 21 - Evolución de los precios CIF de pomáceas en Europa



Es difícil estimar cuánto de la baja de precios se debe al problema de conservación y cuánto a la debilidad de las exportadoras ante la crisis brasileña. Lo que sí se ha demostrado, es que el precio de manzanas se vincula con el resultado de la comercialización de la pera William's, y no con el mercado en sí mismo de manzanas en fresco, con lo cual queda evidenciado, que existe una debilidad en la comercialización local, que afecta al precio de esta fruta.

4. RESUMEN Y CONCLUSIONES

Toda la información que antecede, fue volcada a un simulador de negocio frutícola (el cual, es parte del trabajo de investigación denominado "Fruticultura en Perspectiva" elaborado por el Consejo Federal de Inversiones), para obtener las proyecciones del resultado contable y económico de la actividad de la región frutícola -manzanas y peras- de Río Negro y Neuquén.

De ello, resultó la proyección de la utilidad contable del sector, la cual, al no considerar las amortizaciones, determinó la utilidad económica o de caja, con los siguientes datos:

- utilidad económica de 1997: 82,1 millones de pesos;
- utilidad económica de 1998: 15,8 millones de pesos y
- pérdida económica en 1999: -64,4 millones de pesos.

Las amortizaciones son 68 millones de pesos en cada ejercicio, de tal forma, que, restándola a las cifras anteriores de utilidad y pérdida económica descriptas, se pueden obtener las utilidades y pérdidas contables del sector.

Una observación importante, es que recién en 1999 el sector registra una pérdida coyuntural económica, a similitud de lo ocurrido en 1994. El análisis de los factores intervinientes en el resultado económico proyectado entre 1997 y 1999, puede agruparse en dos grandes segmentos: por una parte los vinculados a los aumentos de costos y por la otra, los que influyeron en la baja de ingresos.

El negocio frutícola de manzanas y peras de la región de Río Negro y Neuquén, entre 1998 y 1999, se vio afectado por diversos factores que redujeron la utilidad económica del sector en 146,54 millones de pesos. De esta última cifra, el 30,98% se origina en un aumento del costo, mientras que el restante 69,02% obedece a una baja de ingresos, como se puede observar en la siguiente tabla:

Tabla 42 – Impacto negativo en el negocio frutícola regional (1998/9)

Detalle	1998	%	1999	%	TOTAL	%
Aumento del costo	\$18.60	28.06%	\$26.80	33.40%	\$45.40	30.98%
Menor fruta	\$18.60	28.06%	\$18.90	23.55%	\$37.50	25.59%
Mayor interés	\$0.00	0.00%	\$7.90	9.84%	\$7.90	5.39%
Baja de ingresos	\$47.70	71.94%	\$53.45	66.60%	\$101.14	69.02%
Precio	\$11.10	16.74%	\$3.00	3.74%	\$14.10	9.62%
Brasil	\$5.10	7.69%	\$0.00	0.00%	\$5.10	3.48%
Europa	\$1.00	1.51%	\$3.00	3.74%	\$4.00	2.73%
Merc. Interno	\$5.00	7.54%	\$0.00	0.00%	\$5.00	3.41%
Calidad	\$0.00	0.00%	\$12.30	15.33%	\$12.30	8.39%
Europa	\$0.00	0.00%	\$3.00	3.74%	\$3.00	2.05%
Merc. Interno	\$0.00	0.00%	\$9.30	11.59%	\$9.30	6.35%
Paridad cambiaria	\$17.60	26.55%	\$36.30	45.23%	\$53.90	36.78%
Europa	\$7.30	11.01%	\$9.40	11.71%	\$16.70	11.40%
Brasil	\$10.30	15.54%	\$26.90	33.52%	\$37.20	25.38%
Menor reembolso	\$1.00	1.50%	\$1.85	2.30%	\$2.84	1.94%
Europa	\$1.00	1.50%	\$1.85	2.30%	\$2.84	1.94%
Pérdida cobranza	\$18.00	27.15%	\$0.00	0.00%	\$18.00	12.28%
Brasil	\$18.00	27.15%	\$0.00	0.00%	\$18.00	12.28%
Impacto total	\$66.30	100.00%	\$80.25	100.00%	\$146.54	100.00%

La merma de cosecha, durante las temporadas 1998 y 1999, debida a factores climáticos, proyectaron un incremento del costo de producción, puesto que, habiéndose efectuado las tareas culturales de explotación, se obtuvo un menor volumen cosechado, lo que incrementó el costo final, por kilo de fruta. Por otro lado, el aumento del costo en las tasas de interés, a nivel de la banca regional, influyó negativamente en 1999.

Con respecto a la baja de ingresos entre 1998 y 1999 (101,14 millones de pesos), es importante señalar que el principal de los factores negativos es la evolución de las paridades cambiarias (\$ 53,9 millones de pesos) con relación a los precios del mercado de frutas, tanto en Europa (marco alemán frente al dólar) como en Brasil (real frente al dólar); siguiéndole en importancia la pérdida en la cobranza de exportaciones a Brasil durante el segundo semestre de 1998 (\$ 18 millones de pesos); la baja de precios (\$ 14,1 millones de pesos) por razones de mercado (vinculados con el no traspaso de la devaluación del real frente al dólar) así como por debilidad de los exportadores locales frente a los brockers europeos; los problemas de calidad (\$ 12,3 millones de pesos) observados en el mercado interno y en Europa; y por último, la baja de los ingresos promedio por kilo de fruta en la exportación al mercado europeo, fundamentalmente por la paridad cambiaria, lo que redujo proporcionalmente el reembolso regional (\$ 2,84 millones de pesos).

Se hace necesario resaltar la preponderante importancia que tiene la evolución de las paridades cambiarias (fundamentalmente el marco alemán y la lira italiana, y en menor medida el real), frente al peso, como de gran influencia en la baja de los ingresos del negocio de manzanas y peras.

Este factor negativo en la actualidad, no puede ser resuelto desde el sector privado, ni por los conjuntos gubernamentales regionales, y requiere, necesariamente, la implementación de medidas coyunturales que permitan recomponer la equidad en el comercio internacional, facultades exclusivas del Estado Nacional.

El Gobierno de Chile tiene declarado en la Organización Mundial de Comercio, hasta el 2003, un subsidio variable sobre la paridad del peso chileno frente a las distintas monedas, para el sector frutícola exportador.

A pesar de ser una frase hecha, “que los problemas de la actual crisis frutícola son producidos por la crisis brasileña“, sólo se ha podido confirmar que el 39,1% de la pérdida de utilidad entre 1997 y 1999, se ha debido, precisamente, a esa causa.

Se ha podido verificar en principio, que la crisis brasileña que empezó en 1998 (donde se vislumbraba la posibilidad de una devaluación, más allá de la que se producía mensualmente), explicando una pérdida de utilidad de \$ 72,2 millones de pesos, representó el 49,27% del impacto negativo total calculado entre 1998 y 1999 y estimado en \$ 146,54 millones de pesos.

Esta conclusión surge al considerar que las siguientes variables están vinculadas a la crisis cambiaria de Brasil:

- 1) Pérdida en las cobranzas de las exportaciones a Brasil desde la micro-región de Río Negro y Neuquén en el segundo semestre de 1998, por \$ 18 millones de pesos, al quedar expuestas a la devaluación.
- 2) Caída del precio de venta mayorista en los CEASA (Centros de Abastecimientos a nivel mayorista en Brasil), entre 1998 y 1999, por \$ 37,2 millones de pesos, al no trasladarse la devaluación al precio de venta.

- 3) Baja de \$ 5,1 millones de pesos en el precio de venta total en los CEASA, durante 1998, independientemente de la ocurrida por el efecto cambiario, vinculada -primordialmente- a la especulación e incertidumbre de los operadores, conjuntamente con un menor consumo en Brasil.
- 4) Aumento del costo financiero en 1999 en la micro-región por \$ 7,9 millones de pesos, originado en el aumento de la tasa de interés de los bancos regionales, producida por el intento de retirarse del financiamiento del negocio frutícola ante la crisis brasilera. Al no poderlo hacer en su mayor parte, esa situación derivó en la adopción de una mayor cobertura del riesgo de incobrabilidad en los créditos, a través del aumento en el costo financiero.
- 5) Baja de precios en Europa en 1999, por la debilidad de los exportadores locales ante los importadores europeos frente a la crisis brasilera por \$ 4 millones de pesos (independientemente de los problemas de calidad observados en la misma temporada).

A manera de recomendación, en función de las conclusiones a las cuales se ha arribado en este estudio, en especial por el impacto climático y las variaciones negativas de los tipos de cambios en el exterior sobre la disminución de las utilidades del sub-sector, es importante que: a) se establezcan reintegros flexibles a la exportación para compensar el desfase del tipo de cambio real, b) crear una compañía especializada en el país en seguros agrícolas y c) implementar una estrategia regional a nivel del sub-sector para clarificar y optimizar las anteriormente recomendadas políticas activas.

- Reintegros a la exportación: En este ítem se han registrado demoras en su devolución y, en cuanto a su nivel, sería necesario establecerlo en forma variable según el ajuste del tipo de cambio real en los mercados de destino. El desfase de la moneda europea frente al dólar ha generado una pérdida de rentabilidad en las exportaciones argentinas hacia dicho mercado a partir de 1997, constituyendo el principal factor de caída en los ingresos, que explica la pérdida de rentabilidad entre 1998 y 1999. Estos desajustes podrían corregirse si se contara con reintegros flexibles y no fijos, vinculados según el ajuste del tipo de cambio real en las exportaciones, como tiene Chile en forma autorizada por la OMC hasta el año 2003.

- Seguro agrícola: Considerando que la reducción en las cosecha es la variable más importante en el aumento del costo que explica la pérdida de utilidad del sub-sector entre 1998 y 1999, y que, además, la actual Superintendencia de Seguros entiende que ante las dos diferentes ramas del seguro, a saber, de “vida” o sobre “bienes patrimoniales”, existe una importante diferencia, lo que justifica un tratamiento diferente. En tal sentido, la propuesta es, la creación de una compañía general especializada en la prestación de seguros “agrícolas”, considerando que a la misma se pudieran suscribir capitales de quienes quieran participar, siendo éstos individualmente igual o inferior al 10% del capital total (para evitar monopolización), y que a la vez, los valores de dicha compañía, coticen en bolsa, ya que esto sería, además, un elemento de monitoreo. El objetivo de esta propuesta, es generar un seguro especializado de tipo “agrícola”, no obligatorio, el cual abarcaría varios tipos de contingencias climáticas, no sólo “granizo” o “heladas”, sino también, daños producidos por el viento, lluvias, etc. Al ser más amplio el servicio, se reduce el impacto de algunos costos fijos (administrativos), generando un

producto de menor precio, aunque contribuirían también, las Cámaras Agrícolas de cada localidad que agrupan a agricultores zonales, dado que podrían actuar como “organizadores y productores de seguros”, reduciendo los costos que implica esto último en el sistema de seguros. Se puede señalar como ejemplo, la organización y el modelo de aseguramiento agrícola desarrollado en España, con características similares a las señaladas anteriormente. En tanto, el Estado, puede intervenir, subsidiando el costo de la prima de seguro, bajo un criterio de razonabilidad, lo cual indica apoyar en forma escalonada, con una mayor participación en el subsidio de la tasa a las Micro Empresas o productores, luego a los pequeños (segmentos más vulnerables del sistema). Lo señalado, actuaría también, en el resguardo del valor de los bienes, mejorando su potencial condición de garantía, reduciendo el coeficiente de riesgo y permitiendo un mejor posicionamiento del productor como sujeto tomador de créditos ante el sistema financiero, dado la verificación de la existencia de “fallas de mercado”. Bajo este concepto, de subsidiar la póliza del seguro agrícola, Chile, está trabajando en el aporte de una parte del costo del seguro por parte del Estado Nacional, en forma escalonada o diferencial, preferenciando a los sectores más sensibles (micro y pequeños productores y empresarios), estrategia que optimiza los recursos nacionales, frente a la opción de actuar para paliar los efectos drásticos de los fenómenos climáticos sobre los cultivos, luego de producidos los hechos.

- Estrategia regional: La Argentina adolece de una estrategia para el desarrollo productivo de sus economías regionales, a través de clusters (grupos o núcleos productivos) que influyan en las áreas estratégicas que generan el ambiente en el cual las empresas y productores deben competir y desarrollarse. Estos clusters,

podemos decir que representan la “masa crítica” de un lugar o zona, que la caracteriza y diferencia de otras, permitiendo el desarrollo competitivo de un producto, en base a la asociatividad de las empresas de una región que operan en el mismo sector, que no buscan el mayor volumen como base del éxito, sino la mejor performance competitiva de las compañías integrantes de ese grupo o núcleo productivo. En el sector frutícola de Río Negro y Neuquén, por ejemplo, las bases para la competitividad como se señalara en el estudio “Fruticultura en Perspectiva” del CFI, es la conformación de un “cluster frutícola” que requiere de una clara percepción desde la opinión pública, para las estrategias a implementar por el sector privado, a nivel individual y regional, así como las del sector público, tanto a nivel Nacional, como Provincial y Municipal. Al sector privado, en lo individual, le compete la “arquitectura” de su estrategia, también llamada decisión para el crecimiento

Estrategia Privada

COSTOS (commoditis)
<ul style="list-style-type: none"> • Buscar economía de escala productiva y de proceso • Implantar variedades de alta adaptación climática • Sistemas conductivos de alta densidad, con la menor incidencia de podas y ortopedias posible en el mediano y largo plazo (buscando la relación óptima de portainjerto y la variedad) • Optimizar el riego y la nutrición • Eficientizar la logística en toda la actividad • Desarrollar la distribución comercial
DIFERENCIACION
<ul style="list-style-type: none"> • Marca • Producción Orgánica y/ó Integrada • Implantación de nuevas variedades • Valor Agregado (elaboración, presentación, etc.) • Distribución • Innovación tecnológica • Alto contenido en conceptos vinculados a la salud (vitaminas, fibras, etc.)

La estrategia privada puede ser de costos ó de diferenciación, sin que ello implique excluir la posibilidad de una complementación de ambas, como resultado de una diversificación de mercados o alternativas comerciales. También tiene la necesidad, conjuntamente con la responsabilidad que le cabe al sector público, de una estrategia regional para el desarrollo del sector en su conjunto, íntimamente ligada al concepto de integración, que no es tan sólo una definición de acercamiento del productor a una empresa empacadora y/o comercializadora, ya que su contenido tiene un mayor alcance al referenciado en la realidad cotidiana del sector.

Estrategia Regional

DESARROLLO (integración)
<ul style="list-style-type: none"> • Lobby del sector, un solo mensaje. • Denominación de Origen (Patagonia) • Coordinación en los despachos comerciales, tanto en fresco como del sector juguero • Publicidad y Promoción • Investigación aplicada y capacitación • Asociaciones y Joint Venture, dentro y fuera de la región Norpatagónica • Barrera Fitosanitaria (único tema en la actualidad) • Desarrollo de los mercados tradicionales • Accesibilidad a nuevos mercados • Mercado de Opciones y Futuros (en jugo y fresco)

Desde el Sector Público, en particular, se debe tener en cuenta, que una de las funciones constitucionalmente indelegables del Estado, es promover el bienestar general y que éste resulta de la armónica integración de las demandas de los distintos sectores de la sociedad civil, que productivamente lo hacen sostenible, lo que hace necesario que el Estado Nacional, conjuntamente con los Provinciales, tengan políticas activas sobre el Sector Frutícola, en dos niveles: a) El del sector frutícola como totalidad productiva, de fuerte implicancia económica y social en la

Provincia, y b) El de los pequeños productores de hasta 10 hectáreas, que constituyen el 50% de los productores de la región, pero sólo representan el 15% de la producción de manzana y pera.

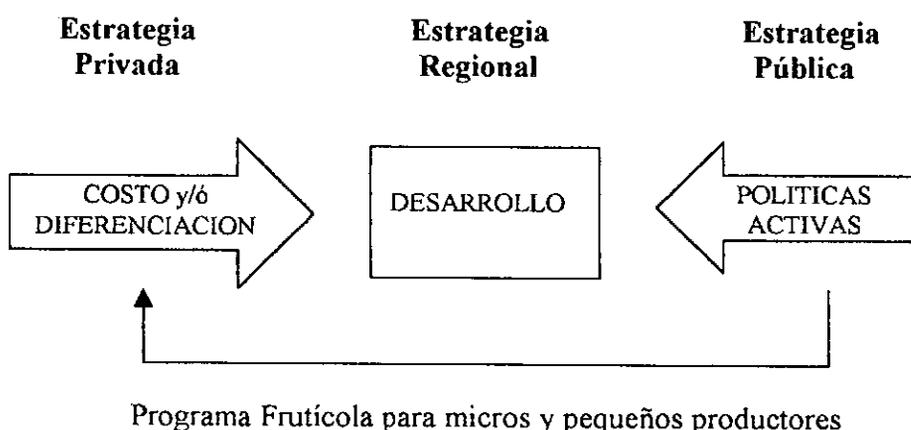
En el sub-sector como totalidad productiva, son aplicables estrategias de políticas públicas, descritas en el cuadro siguiente, siendo necesario a tal fin, la acción subsidiaria –inductiva, promotora y proactiva- del Estado, respecto de su integración y desarrollo, lo cual requiere que el sector privado elabore una clara definición sectorial de su negocio, para consensuar su proyecto ó estrategia regional, sobre las condiciones que estima necesarias para su desarrollo, en el marco de su necesaria inserción en la globalización de los mercados. También la definición del negocio, desde el punto de vista privado, permitirá contar con un “mapa” de criterios, que resultarán eficaces para la formulación de políticas activas.

Estrategia Pública

POLITICAS ACTIVAS
<ul style="list-style-type: none"> • Inducir a una estrategia regional. • Visión sistémica incorporando a otros subsectores a la estrategia regional (municipios, bancos, etc) • Mejoramiento de la infraestructura necesaria • Optimizar los recursos disponibles, de las distintas instituciones (INTA, Universidades, ONGs, etc.) • Seguros para contingencias climáticas, a través de una compañía especializada a tal fin. • Reembolsos flexibles por compensación del tipo de cambio real • Asistencia financiera y promover la creación de una Banca Especializada, o de un sector en un banco existente. • Cooperación técnica a nivel productivo, de proceso, comercial y en lo organizacional. • Generar conocimientos aplicables e información y/ó datos sobre el sector, a nivel global y regional • Capacitación, desde lo productivo hasta en lo comercial, incluso para líderes transformadores. • Fortalecimiento de programas regionales del sector privado, como la Barrera Fitosanitaria. • Promover la diversificación productiva y el acceso a mercados no tradicionales

El crecimiento esperado de producción para el 2005, tendrá un alto impacto económico en la región, no sólo por su mayor capacidad de generar empleos directos ó indirectos, sino por el importante nivel de valor agregado que tiene la actividad. Sin embargo, la viabilidad global del sector –a partir del consenso en la definición de una estrategia regional-, se contrapone con un problema estructural de sustentabilidad, que se ubica fundamentalmente en los pequeños productores.

Figura 22 - Estrategia Regional para el desarrollo frutícola



Estos representan el 50% de los productores totales, pero solo concentran el 15% de la producción y de la superficie cultivada, lo que ve agravada su debilidad negociadora en la venta de la materia prima, por el exceso de individualismo, así como por las restricciones crediticias para llevar a cabo una reestructuración fundiaria adecuada.

La posibilidad de cursos de acción, que se consideren conducentes para una eficaz inducción y promoción gubernamental del cambio, en el caso de los pequeños productores y que se manifiesta necesario en este grupo, desde la perspectiva económica y social del desarrollo provincial, hace necesario la coparticipación del

Estado en la estrategia privada en este segmento, a través de la creación de un Programa ó Fondo Frutícola, que permita re-insertar a estos micros y pequeños productores, en forma viable (sustentable) y sostenible (equilibrio con el medio ambiente), en la estrategia regional.

El *objetivo* de este Programa ó Fondo, es el de financiar capital de trabajo del pequeño productor, a través de créditos asistidos ó dirigidos, con una adecuada asistencia técnica (a través del INTA) y gerencial, teniendo en claro que *la meta* es lograr un cambio organizacional del productor dentro del negocio de manzanas y peras (desde lo productivo con la compra de los insumos y la estandarización de los programas técnicos, en lo administrativo y hasta en lo comercial, con un mejor poder de negociación en la comercialización y/o organizando un nuevo sistema de venta directa al consumidor), o para sustentar la diversificación productiva (hacia otras frutas o productos hortícolas, con vistas a comercializarlos en el exterior) en el mediano y largo plazo de este segmento.

BIBLIOGRAFIA

BCRA, 1995. Indicadores del Sistema Financiero Argentino, Diciembre de 1993 a Diciembre de 1995, Cuadros II.b, paginas 26 y 27

BCRA, 1999. Sistema on-line -www.bcra.gov.ar-, Sistema Financiero Argentino, información por Banco, indicadores.

COHEN G., 1999. Competitividad de las exportaciones argentinas de frutas a la Unión Europea. CIHEAM, Centre International de Hautes Etudes Agronomiques Mediterranéennes.

DECOMERCADO, 1991 a 1996. Summary, information for the fruit business. Manuel Jose Alcaino, Thorsten Warnke y Manuel Saavedra. Decofrut (Chile), Infotrade (Holanda) y Bopas (Alemania).

DUSSI M.C., LESKOVAR M., DUSSI S y GIACINTI M., 1997. Pear industry in Argentina, searching for a better competitiveness. Publicado en Acta Horticulturae (Soc. Internacional de Horticultura). Universidad Nacional del Comahue, Facultades de Ciencias Agrarias, Economía y Administración. Documento de Trabajo 97/1

DUSSI M.C., LESKOVAR M., DUSSI S y GIACINTI M., 1997. Manzana y Pera Argentina: en busca de unamejor competitividad y gestin. Universidad Nacional del Comahue, Facultades de Ciencias Agrarias, Ecnomía y Administración. Documento de Trabajo 97/2

EMBAJADA ARGENTINA EN BRASIL, 1999. Consejero Roberto Salafia.

FAO, 1986. Documento nro. 60, Pautas metodologicas para él calculo de algunos indicadores estadísticos.

GONZALEZ FRAGA J. Y GIACINTI M., 1994. Estudio estructural sobre la actividad fruticola en la Argentina. 273 Pág. Ed. por el Gobierno de Río Negro.

GONZALEZ FRAGA J., GIRALDEZ R., TRUCCO, CURAT P. y GIACINTI M., 1999. Políticas para las pequeñas y medianas empresas: Evaluación y Propuestas. Informe elaborado por el Instituto Argentino de Mercado de Capitales (IAMC). Publicado por la mesa PyME del Banco Nación Argentina (Unión Industrial Argentina, Confederación General Económica, Confederación General de la Industria, Confederación General de la Producción, Confederación General de Comercio y Servicio, Consejo Argentino de la Industria, Coordinadora de Actividades Mercantiles Empresariales, Asociación de Industriales Metalúrgicos) por medio de Garantizar Sociedad de Garantía Recíproca.

GIACINTI M., 1998. Análisis de la variabilidad de los precios de manzanas rojas en los mercados mayoristas del Mercosur. UNC-FCA (Río Negro), SIA-DGA Zaragoza (España) y TIENE (Neuquén). Agosto 1998. 138 Pág.

GIACINTI M., DUSSI M.C., OSTERTAG G., QUIROZ M. I., ALCAINO J. M., JORGE J. Y PAMPIGLIONE A., 1998. Fruticultura en Perspectiva, especialmente para manzana y pera, situación y proyección mundial al 2005, 1054 Pág., Consejo Federal de Inversiones (CFI) y editado por el Gobierno de la Provincia de Río Negro.

GIACINTI M., 1999. "Impacto de Crisis Brasileña en la fruticultura regional, variables a monitorear". Suplemento Económico, Diario Río Negro, 31/Enero/99.

GIL J.M., LESKOVAR M., MARTINEZ E. y GIACINTI M., 1998^a. Integración de los mercados mayoristas del Mercosur. UNC-FCA (Río Negro), SIA-DGA Zaragoza (España) y TIENE (Neuquén). Agosto 1998. 40 Pág.

GIL J.M., SAN JUAN A. Y LESKOVAR M., 1998^b. Co-integración espacial de los mercados mayoristas del Mercosur. UNC-FCA (Río Negro), SIA-DGA Zaragoza (España) y TIENE (Neuquén). Agosto 1998. 50 Pág.

LESKOVAR M., MICHELI E., ALVAREZ O. y LIMA D., 1996. Distribución y consumo de manzanas en Buenos Aires. FCA (Río Negro) / FEA (Neuquén) – Universidad Nacional del Comahue (UNC). Agosto 1996. 146 Pág.

LESKOVAR M., 1998^a. La distribución mayorista de manzana en el Mercado Central de Buenos Aires. UNC-FCA (Río Negro), SIA-DGA Zaragoza (España) y TIENE (Neuquén). Agosto de 1998, 32 Pág.

LESKOVAR M., 1998^b. La distribución mayorista de manzana en el Mercado Modelo de Montevideo, UNC-FCA (Río Negro), SIA-DGA Zaragoza (España) y TIENE (Neuquén), Agosto de 1998, 39 Pág.

LESKOVAR M., 1998^c. La distribución mayorista de manzana en el Mercado Lo Valledor de Santiago, UNC-FCA (Río Negro), SIA-DGA Zaragoza (España) y TIENE (Neuquén), Agosto de 1998, 39 Pág.

LESKOVAR M. y VILLAREAL P., 1998^a. La distribución mayorista de manzana en el CEAGESP de San Pablo, UNC-FCA (Río Negro), SIA-DGA Zaragoza (España) y TIENE (Neuquén), Agosto de 1998, 34 Pág.

LESKOVAR M., MARTINEZ E. Y ALVAREZ O., 1998^b. Distribución mayorista de manzana en los principales mercados del Mercosur. UNC-FCA (Río Negro), SIA-DGA Zaragoza (España) y TIENE (Neuquén), Agosto de 1998, 54 Pág.

MARTINEZ E., 1998. La distribución mayorista de manzana en el Mercado de Abasto de Asunción, UNC-FCA (Río Negro), SIA-DGA Zaragoza (España) y TIENE (Neuquén), Agosto de 1998, 39 Pág.

RABOBANK, 1992. International Competitiveness in the fruit growing industry. Authors E.H.J.M. de Kleijn, H. TAP, market Research Horticultural Department (LEI-DLO), A.M.A. Heybroek, Internacional Agribusiness Research Rabobank Nederland.

TRADINTER MARKETING, 1999. Precios de Róterdam y de importación en Europa, entre de 1998 y Febrero del 2000. Contacto Ing. Betina Ernst e-mail tradarg@inea.com.ar, teléfono 4792-6419 y fax 4798-1755.