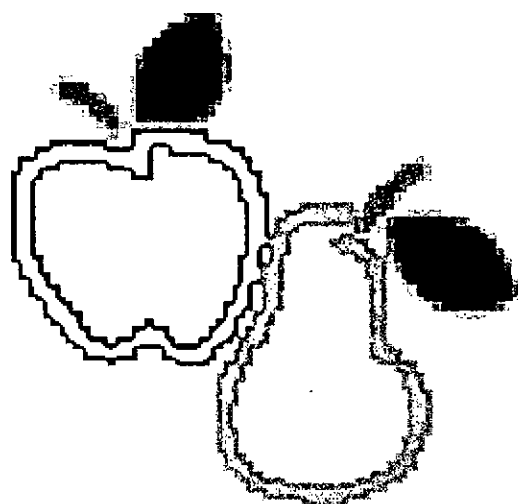
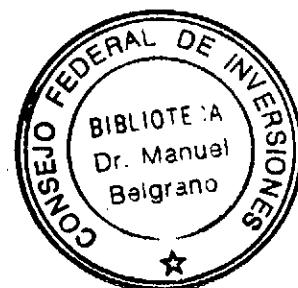


014.12221
619e

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

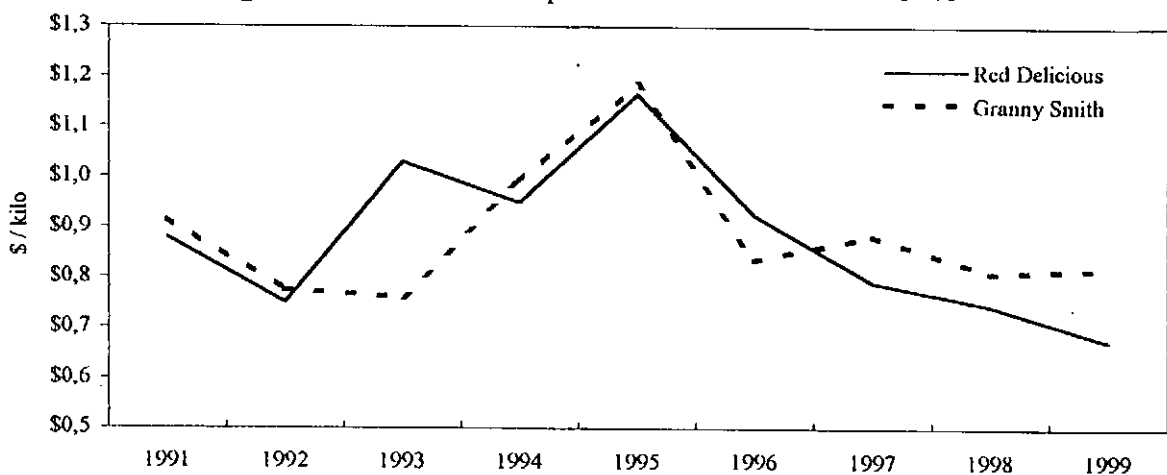


Tabla 7 – Precios de Granny Smith en el MCBA (1991/99)

\$ / 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