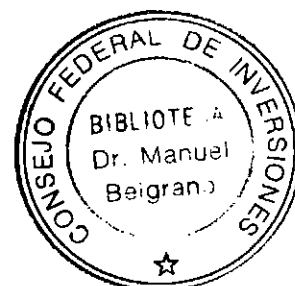


0/0.322(2)

43619

VISp.  
II

GOBIERNO DE LA PROVINCIA DEL CHACO  
SECRETARÍA DE RELACIONES INTERNACIONALES  
Y COMERCIO EXTERIOR



PROYECTO DE  
"ASISTENCIA A LA PRODUCCION CHAQUEÑA EXPORTABLE"

Segundo Informe Parcial

Magíster Federico Alfredo Veiravé  
Licenciada Tania Yedro

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES  
2002

tom o II

### **Tarea 1.3: *Compaginar e imprimir la “Guía práctica”.***

Se adjunta al presente informe los ejemplares definitivos para su aprobación y posterior impresión de la “Guía Práctica para la operatoria del comercio exterior desde la Provincia del Chaco”, en una versión síntesis a los fines de su difusión. La misma consta de tres tomos.

- a) “Marco legal e infraestructura de apoyo al comercio exterior en la Región CRECENEA Litoral”.
- b) “Capacidad productiva y de comercialización de la Provincia del Chaco”.
- c) “Condiciones técnico-operativas del comercio exterior”.

### **Tarea 1.4: *Distribuir la Guía a los sectores públicos, cámaras y asociaciones de productores y empresarios, organizaciones no gubernamentales, y demás interesados.***

A realizarse en el transcurso de la tercera etapa del proyecto.

### **Tarea 2.1: *Definir el grado de interés de los mercados de Asia – Pacífico en la producción artesanal provincial (en madera, cuero, tejidos, cerámica, artesanías aborígenes, etc.)***

En el marco de la activa participación de la Provincia del Chaco en la coordinación del V Encuentro de ZICOSUR - Zona de Integración del Centro Oeste de Sudamérica - se iniciaron contactos con Embajadas de la Región Asia Pacífico en la Argentina, a saber: Japón, China, Malasia, Indonesia y la Oficina de Representación Comercial de Hong Kong. En tal sentido, se remitieron notas solicitando información sobre oportunidades comerciales, perfiles de mercado y listas de importadores, como así también calendario de ferias y probabilidad de organización de misiones comerciales para el sector.

En relación a los resultados obtenidos en la búsqueda se pudo establecer, en base a lo referido por el Hong Kong Trade Development Center que Hong Kong es un poderoso centro internacional de negocios, que importa productos para distribuir en la región del Sudoeste Asiático en general y dentro de la R.P. China en particular. Aunque la mayoría de los productos de regalería y decoración son de producción masiva, el éxito comercial depende de imponderables tales como:

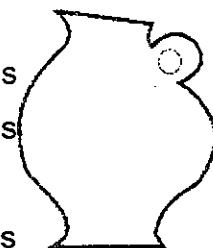
la moda, el precio, la novedad, etc. Por lo que se estima a manera de reflexión que tal vez los productos que tengan mejores posibilidades sean aquellos confeccionados con materia prima escasa en aquellas latitudes, tales como cuero y madera, así como que tejidos y cerámica encontrarán una más fuerte competencia.

En relación a las ferias, en el calendario de Hong Kong se incluye la HK Gifts Fair programada para abril de 2003. Esta feria - trade fair no abierta al público - es la mayor en su ramo en todo Asia, con 2898 expositores y 56.853 visitantes que incluyen importadores de todo el mundo.

Sobre la posibilidad de participación en misiones comerciales se ha detectado que la Cámara de Comercio, Industria y Producción Argentino-China se encuentra organizando una misión comercial que visitará Hong Kong y China en el mes de noviembre de 2002. Por otra parte la Fundación Exportar se propone organizar una Misión para fines del corriente año.

**Tarea 2.2: Identificar la oferta potencial de artesanías (unidades seriadas y ejemplares no seriados).**

El desarrollo de la artesanía en el Chaco, es antiguo. Los aborígenes, desde tiempos lejanos acostumbraban a elaborar sus utensilios, proveyéndose de lo indispensable.



En todos los pueblos las artesanías están ligadas a las tradiciones mas remotas y constituyen parte de un patrimonio cultural. Con el tiempo y en gestión de diferentes gobiernos, se busco rescatar el olvido en que lentamente iba sumergiéndose la tarea artesanal.

Instituciones oficiales y gestiones particulares personas interesadas, realizaron loable acción, sugiriendo así cooperativas artesanales como la del Barrio Toba en Resistencia, en Presidencia Roque Sáenz Peña, en Quitilipi y otras localidades del interior, con fines de posibilitar a los artesanos a comercializar sus productos. A partir de una acción sistemática, organismos oficiales lograron intensificar el desarrollo artesanal, procurando mejorar las técnicas, rescatando costumbres y valores genuinos que se iban diluyendo en la aculturación creciente de los pueblos aborígenes.

El trabajo de la Fundación Chaco Artesanal, como centro comercial, se amplía además en al "Promoción de Artesanías Tradicionales" participando y organizando Ferias y Exposiciones. Se proyectan trabajos de incorporación de nuevas creaciones artesanales, como ser las expresiones de comunidades extranjeras radicadas en el Chaco a partir del aporte de colectividades.

De esta manera, los distintos grupos de humanos que conforman la estructura poblaciones del Chaco pueden incorporarse a la sección creadora de una identidad propia.

La preservación del núcleo cultural artesanal aborigen, la promoción y difusión del trabajo creativo a partir de las acciones concretas y políticas artesanales definidas por parte del poder ejecutivo, son tareas que se llevan adelante desde el Centro Cultural y Artesanal "Leopoldo Marechal" y la Fundación Chaco Artesanal dependiente de la Subsecretaria de Cultura de la provincia del Chaco, que en un trabajo conjunto con Secretaria de Cultura de la Nación, comparte el interés, la preocupación y la redefinición de la artesanía como salida laboral, comercial e importancia cultural incorporándose al Plan Social de la cultura desarrollando en forma conjunta proyectos puntuales de capacitación en nuevos sistemas de producción sin abandonar lo autentico y propio de cada estilo.

## **Artesanías aborígenes chaqueñas**

La comunidad indígena es de aproximadamente 35.000 personas, distribuidas en los siguientes grupos:

### **MOCOVIES**



Los principales asentamientos están en Colonia Pastoril (cercana a Villa Angela), San Bernardo y La Tigra.

Se destacan en alfarería de alta calidad.



### **WICHIS**

Se ubica a orillas del río Teuco - Bermejo. Las principales comunidades son de El Sauzalito, El Sauzal, Nueva Pompeya, Tres Posos, Wichi y El Colorado.

Realizan alfarería rústica y tejedura de fibra vegetal, lana y algodón



### **TOBAS**

La "nación" toba es el grupo indígena mas numeroso en la actualidad.

Están distribuidos en Resistencia, Quitilipi, Machagai, Saenz Peña, General San Martín, Juan J. Castelli, Miraflores y Pampa del Indio. Trabajan en alfarería, cestería y tejeduría.

Autora: Prof. María C. R. de Godoy Directora Centro Cultural y Artesanal "Leopoldo Marechal".

### **FUNDACIÓN "CHACO ARTESANAL"**

Fue creada en 1981 por iniciativa de la Subsecretaría de Cultura. Inició sus actividades con el aporte económico del gobierno de la provincia. Funciona en el local ubicado en Carlos Pellegrini 272, de Resistencia.

Son sus objetivos principales: la promoción, organización, perfeccionamiento y preservación del patrimonio artesanal



de la provincia elaborado con técnicas tradicionales.

En todos los casos busca que los precios de las artesanías sean justos y retributivos para los artesanos.

La Fundación "Chaco Artesanal", ofrece venta de artesanías de las comunidades tobas, mocovíes y wichis, así como exponentes de la artesanía urbana.

**LA ALFARERIA:** La alfarería chaqueña, que en sus comienzos fue muy rudimentaria, ha llegado a un nivel de tecnificación valorable.

Los mocovíes de Villa Angela y San Bernardo, así como los tobas de Quitilipi y Fontana, obtienen hermosas piezas artesanales.

Los matacos de El Sauzalito, Nueva Pompeya y El Sauzal, realizan botijos esferoidales llamados "yote", que utilizan para transportar agua, en sus largas caminatas llevan el recipiente en la espalda, sosteniéndolo con una cuerda que pasan por su frente.



Para obtener una arcilla plástica buena y factible de cocción sin resquebrajamientos, los indígenas chaqueños agregan a la misma cenizas de huesos o aserrín.

La técnica empleada es la del "rodillo" o "chorizo", que al superponerse en una especie de espiral, va formando las paredes del cacharro.

También puede modelarse la masa de barro directamente. En ambos casos se trabaja exclusivamente con las manos, auxiliadas con herramientas muy simples.

## LA CESTERIA

Trabaja principalmente:

**TOTORA:** a medida que los asentamientos se acercan a la zona del río Paraguay y Paraná, se acentúa la utilización de totora para tejer bolsas, cestos y sombreros, de las más variadas formas y tamaños, empleando la técnica del entretejido en damero.

Trabajan así los tobas de Resistencia, Fontana, Las Palmas y también algunos grupos del Departamento Maipú.

**PALMA:** la hoja de palma o palmera que abunda en los campos del centro y noroeste chaqueño, es la materia que en las manos aborígenes tobas se transforma en cestería de gran calidad y originales diseños.

También confeccionan sombreros y toda clase de artículos utilitarios y de adorno. Los mejores exponentes provienen de las colonias aborígenes ubicadas en Gral. San Martín y Miraflores, que emplean la técnica del espiralado.

Las formas de trabajo mas frecuentes son: torcido y retorcido; trenzado; tejido (pasado, cruzado o cuadriculado tipo tablero de ajedrez); tipo mimbrería, en el que la trama se entrelaza y traba la urdiembre, que se mantiene regida.

**LA TEJEDURIA:** se desarrolla sobre la base de LANA y ALGODON: estas fibras se obtienen de la oveja o de la planta directamente .

Están hiladas enteramente a mano. Generalmente se las tiñe con colores naturales obtenidos principalmente del algarrobo, raíces diversas de plantas, etc. El tejido lo realizan en el telar indígena, muy rústico, que es un bastidor hecho con 4 ramas. Con estos tejidos se hace desde la indumentaria para la familia hasta piezas para el apero (peleros).

**CHAGUAR o CHRAGUATA:** el chaguar es una planta espinosa que crece naturalmente en el monte. De ella se obtiene una fibra parecida al hilo sisal. Con ellas se tejen hamacas, trajes, tapices, fajas, etc., y las bolsas llamadas "yicas". Se utiliza la técnica de la malla, usándose una aguja gruesa de madera. Generalmente es una espina de vinal.

Combinan hilos de color pardo natural con otros teñidos con distintas cortezas, resinas y semillas, lo que da distintos tonos de marrón, gris, rojo y negro. Los motivos decorativos son formas geométricas extremadamente simbólicas de la flora y fauna local. Las bandas discontinuas simbolizan el cuero de la yarará. Los rombos, el fruto de la tuna o pata de zorro, y en algunos casos la mancha de la piel del tigre; los pentágonos significan la cara del tigre o la iguana, y a veces la pezuña de la corzuela

## Instrumentos Musicales Aborígenes

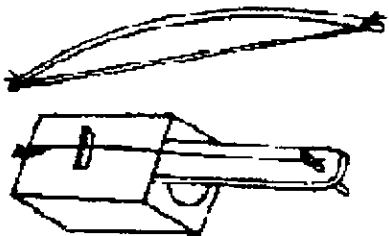
La música es una de las manifestaciones artístico-culturales más antiguas de la humanidad. Los indígenas que habitaban el actual territorio del Chaco ya habían creado, antes de la llegada de los europeos, instrumentos musicales para expresar las necesidades espirituales básicas que posee todo grupo humano.

Con el contacto con los europeos se produce un proceso de fusión entre ambas culturas, lo que da lugar a nuevos instrumentos musicales.

Entre los instrumentos tradicionales de nuestro suelo, algunos de muchos siglos de antigüedad, encontramos:

**El sonajero de uñas:** Generalmente uñas de guasuncho que colgaban de cuerdas de chaguar y que los brujos wichí agitaban con sus manos en las ceremonias. También se colgaban de las muñecas, o a manera de cinturón, o en los tobillos, cuando danzaban sus hombres. Las mujeres sólo podían usarlo atado al extremo de un palo, pues era un instrumento esencialmente masculino.

**El sonajero de calabaza:** Instrumento de sacudimiento formado por una calabaza en cuyo interior se habían introducido semillas. Su uso era exclusivamente masculino y se encontraba dentro de las costumbres musicales de los wichí, tobas, pilagás, chorote, nivakle, etc.



**Los tambores:** Fueron instrumentos usados por todas las tribus chaqueñas, de forma y material variado. Generalmente se usaba un tronco vaciado de palo borracho con una tapa de piel de guasuncho. Entre los tobas podía ser usado por ambos sexos, pero en el resto de los grupos sólo podía ser ejecutado por los hombres.

Su uso estaba ligado a la fiesta de la algarroba, pero ocasionalmente se utilizaba para ceremonias religiosas.

**El arco musical o violín primitivo:**

era de uso común en la zona del Chaco, consistía primitivamente en dos arcos de madera con cuerdas de cerda de caballo que se frotaban entre sí, uno de estos arcos se apoyaba en la boca del





ejecutante, cuya cavidad bucal actuaba como resonador.

Podía ser usado por hombres y mujeres jóvenes y su función era la de atraer al sexo opuesto.

Un derivado de este violín primitivo era el **NVIQUE**, o violín de calabaza o de lata. Los de calabaza son más antiguos y tenían carácter religioso, los de lata aparecen documentados desde 1965. Su caja de resonancia en una calabaza o una lata, con mango de madera y cuerda de cerdas de caballo.

Es de uso exclusivo masculino y según las tradiciones pierde su poder musical si es tocado por una mujer en época de menstruación.

### **Los Silbatos:**

Fueron instrumentos diseñados especialmente para la caza o la guerra, existen numerosas variantes de acuerdo a su origen étnico:

El **SILE-SILE** de los nivaklé, el **SERERE** de los chiriguano, el **NASERE** de los pilagá etc.

Derivados de los silbatos son las flautas, ente los tobas y los pilagás se les atribuye poder de atracción hacia las mujeres.

Los brujos wichí usaban un silbato de hueso de cigüeña (el fémur) para sus ceremonias religiosas, que llaman **KANOJI**.

Tras haber mantenido entrevistas con representantes de la Fundación Chaco Artesanal, la Subsecretaría de Acción Social de General San Martín, y la Cooperativa Albaloopí Ltda. de Resistencia, organizaciones que nuclean la comercialización de artesanías del Chaco, se pueden obtener algunas conclusiones en esta instancia:

- Que al momento existe oferta exportable sólo de artesanías tobas, considerando calidad, continuidad y stock.
- Que no hay mayores dificultades para cumplir demandas de mil o más unidades por variedad de producto/mes.
- Que no se pueden considerar unidades seriadas en ningún caso, ya que la producción no se encuentra estandarizada, pudiendo existir variaciones en los pesos y tamaños de los productos, aunque los diseños sean casi idénticos.

- Que las artesanías mocovíes presentan fallas en materia de cocción por lo cual se rompen fácilmente durante el transporte.
- Que las artesanías wichís no están disponibles en cantidad, ya que se trata de una comunidad que no produce a gran escala sino sobre pedidos, y que por su localización se ve dificultada una rápida y eficiente articulación.

<b>OFERTA EXPORTABLE TOBA</b>	
<b>CESTERIA</b>	Canastos, costureros, paneras, papeleros, abanicos, sombreros, de palma blanca (chaik) y de totora. Cortinas de junco.
<b>ALFARERIA</b>	Collares en arcilla y combinados con hilo de chaguar. Pulseras en arcilla y combinadas con hilo de chaguar. Llaveros en arcilla y combinados con hilo de chaguar. Religiosa: rosarios, decenarios. Colgantes de arcilla (campanitas) con hilo de chaguar. Animales: lechuzas, tatúes, etc. Máscaras de cerámica en distintos tamaños. Sombreros y platitos de pared. Estatuas y estatuillas. Pavas y ollas con manijas de totora. Ceniceros. Floreros.
<b>TALLADO EN MADERA DE PALO SANTO</b>	Crucifijos. Pesebres y La Sagrada Familia en trípticos (3 cuerpos móviles)
<b>INSTRUMENTOS MUSICALES</b>	Arcos con flechas guayaibí. Sonajeros de calabaza. Tambores. Violines de lata o calabaza.

**Nota:** 1.000 unidades o más por mes sobre pedidos, con anticipación no menor a 30 días.

### **Tarea 2.3: Releva el desarrollo de zonas aptas para la producción de arroz.**

Tomando como referencia lo establecido por el informe del Programa Chaco-Arroz etapa 1997-2005 elaborado por la Administración Provincial del Agua de la Provincia del Chaco se pueden establecer las siguientes consideraciones en torno a las áreas aptas para el cultivo de arroz en la Provincia del Chaco.

En esta provincia el cultivo de arroz se practica desde comienzos de la década del '70 en las áreas próximas a las márgenes de los ríos Bermejo y Paraguay. Se cultivan campos ubicados en los Departamentos Bermejo y General San Martín mediante técnicas tradicionales (arada y laboreo de la tierra virgen).

Debido a que los suelos arroceros son aquellos de características pesadas, impermeables que puedan retener la lámina de agua permanente que requiere, no tienen capacidad de uso agrícola alternativo. Los métodos tradicionales de cultivo, practicados en años anteriores, trajeron numerosos inconvenientes, que iban desde el lavado de nutrientes de los suelos por erosión hídrica hasta el enmalezamiento de los campos. Por esta causa, perdían rápidamente fertilidad y los arroceros los abandonaban buscando otros nuevos, proceso que era incentivado por los bajos precios del alquiler de la tierra.

En años recientes - 1995 en adelante - la actividad se ha consolidado relativamente en estos dos Departamentos de la margen oriental de la provincia fundamentalmente a partir de ciertas potencialidades y limitantes del cultivo que se detallan en los cuadros siguientes:

#### **Potencial del cultivo de arroz en la provincia del Chaco**

1. Abundancia de Agua.
2. abundancia de suelos aptos para el cultivo (100.000 has.).
3. Fertilidad de los suelos.
4. Planicies extendidas.
5. Menor requerimiento de energía para bombeo (entre 5-10 metros de altura)
6. Menor requerimiento de movimiento de suelos para sistematización de suelos (pendiente 10-0 cm/km.).
7. Facilidad de construcción de infraestructura de comunicaciones terrestres.
8. Aporte de aguas de lluvia durante el desarrollo del cultivo.

9. Autoridad de aguas y legislación para organizar la distribución y conflictos de agua.
10. Rutas pavimentadas longitudinales al área apta para el cultivo de arroz.
11. bajo costo de arrendamiento (5 a 15 % de la producción)
12. Es un cultivo sistematizados de suelos que permite efectuar otros cultivos y pasturas.
Existencia de buenos silos y puerto de barranqueras a menos de 100 km. del área arroceras potencial.

### ***Limitaciones del cultivo de arroz en la Provincia del Chaco***

1. Requerimiento de desagües.
2. Coincidencias de lluvias torrenciales en el período de preparación y siembra.
3. Pocos canales de comercialización.
4. Falta de almacenamiento local en chacra.
5. Falta de secaderos y molinos
6. Escaso o caro financiamiento de las distintas etapas del cultivo.
7. Costo de la energía eléctrica, infraestructura y garantía de servicio.
8. Falta de capacidad de preparación de suelos y capacidad de siembra en el momento adecuado.
9. Falta de capacidad de bombeo a tiempo.
10. Falta de semilleros locales.
11. Falta de programas de investigación y desarrollo del cultivo y del conjunto del sector.
12. Falta de nivelación de los suelos (microrelieve)
13. Disminución de rentabilidad por pago de falsos fletes, altos costos de financiamiento, pérdidas por riesgo climático.
14. Aavales o garantías reales para el desarrollo de las distintas etapas del proceso.

En referencia específica a las zonas aptas para el cultivo de arroz en la Provincia del Chaco, el mencionado estudio producido por la Administración Provincial del Agua toma como referencia el trabajo realizado en 1997 por la Dirección de

Suelos y Agua Rural del Ministerio de la Producción que determina los suelos aptos para el cultivo de arroz en el ámbito provincial, concentrado fundamentalmente en los Departamentos Gral. San Martín, San Fernando y Bermejo.

En el Departamento San Martín no ha sido relevada la superficie total apta para arroz, pero sería superior a la del Departamento Bermejo. En cuanto al Departamento San Fernando la carencia de una carta de suelos hace muy difícil una estimación precisa de la superficie.

La superficie determinada en suelos con aptitud arroceras en el Dpto. Bermejo se resume en el siguiente cuadro.

#### **Suelos con aptitud arroceras en D. Bermejo**

<b>Aptitud</b>	<b>Superficie (has.)</b>	<b>% de la sup. total</b>
<b>Suelos Aptos</b> 10 series de suelos	23.500	13%
<b>Muy Aptos</b> 5 series de suelos	45.000	25%
<b>TOTAL</b>	68.500	38%

Fuente: Ministerio de la Producción. Dir. de Suelos y Agua Rural (mayo 2000)

En el Departamento Bermejo se encuentra concentrada actualmente la producción de la Provincia. Tanto la disponibilidad de agua como de suelos permite definir tres cuencas principales: la del Río Bermejo y la del riacho Cangüí Grande, en el norte, en las proximidades de Puerto Eva Perón y la del Arroyo Tatané, en el Oeste, en las proximidades de Las Palmas.

En la cuenca del Bermejo los productores toman el agua necesaria para el riego directamente del río, superando unas alturas totales de unos 10 metros, mediante bombas hidráulicas accionadas con gasoil. Los sedimentos que transportan las aguas alcanzan un máximo en época de creciente de 20kg/m<sup>3</sup>, exigiendo decantadores para eliminar parte de los mismos, así como tratamientos especiales antidesgaste en las carcasas de las bombas. Las hectáreas sembradas oscilan en las 2.000 a 4.000 hectáreas.

La cuenca del Cangüí Grande se desarrolló en los años 1997/1998, al reactivarse un antiguo canal de riego que permite derivar caudales desde el río Bermejo hacia el riacho Cangüí Grande y Cangüí Chico. El canal tiene 9 km. de longitud y corre

paralelo aproximadamente al límite entre los Departamentos bermejo y General San Martín. Los predios toman el agua del canal o desde los riachos, superando alturas de unos 3 a 5 metros en este segundo levante. En la campaña 98/99 se sembraron 3.000 has. en esta cuenca, sobre suelos que no habían sido cultivados previamente.

La cuenca del arroyo Tatané comprende tierras del antiguo ingenio azucarero Las Palmas del Chaco Austral. Se cultivan unas 2.000 has. mediante canales que toman el agua del río Paraguay y de riachos (Caracol, San Fernando, Quiá, Tatané), utilizando lagunas como reservorios adicionales.

Las tres cuencas tienen características similares en cuanto a topografía, tipo de suelos y alturas de levantes del agua. En el caso de la cuenca del Cangüi Grande se requiere un doble bombeo de agua, el primero desde el río Bermejo y el segundo desde el riacho hacia las tomas interiores. El mayor costo que implica se compensa con el menor monto de alquiler en las tierras alejadas de la cercanía de los grandes ríos. En 1997, los costos totales de producción estimados considerando secado propio totalizaban \$746,83 por ha.

Las tierras sin uso agrícola previo, no presentan mayor incidencia de malezas (arroz rojo, capín y cebollín), su textura y el valor de los arrendamientos son más favorables que en provincias vecinas. En cuanto al valor de la hectárea de tierra, oscila en los \$200 por hectárea.

La principal desventaja existente en las tierras bajas se debía a la necesidad de drenaje, por los riesgos de inundaciones por lluvias. La Administración Provincial del Agua ha colaborado con los productores en la construcción de una eficiente red de desagües que han permitido ampliar la cuenca arrocerá en las campañas anteriores. El manejo del agua (canales con compuertas) es esencial y requiere un amplio dominio por los arroceros.

Las modalidades productivas no son uniformes. Algunos arroceros utilizan la siembra directa, mientras que otros son arrendatarios que utilizan la labranza convencional, con maquinaria antigua y de bajo rendimiento. Esto es especialmente notable en cosechadoras, bombas, sembradoras. Se malentiende el ahorro de costos realizando infraestructura imperfecta y utilizando semillas de mala calidad. El exceso de hectáreas sembradas por sobre la capacidad efectiva

de los productores conduce a incrementar luego sus deudas y en no poder cosechar a tiempo.

El endeudamiento se realiza generalmente con los proveedores de agroquímicos, que hacen las veces de prestamistas al proveer otros insumos además de fertilizantes, herbicidas, plaguicidas y semillas. Sus tasas son altas y los productores mantienen con ellos obligaciones muy importantes.

Los momentos críticos (compra de combustible en la siembra especialmente) se superan mediante ayudas estatales, que se constituyen en subsidios necesarios, dada la situación financiera del sector y su escasa a nula capacidad de financiamiento.

***Tarea 2.4: Detectar si existen proyectos relativos a la instalación y puesta en marcha de una planta procesadora de arroz (molino).***

De las consultas realizadas se recibió respuesta del Sr. Subsecretario de Comercio, Cooperativas, Industria y Minería de la Provincia del Chaco en la que manifiesta que a través el área de su competencia no han sido canalizados oficialmente ningún tipo de proyecto sobre plantas de fraccionamiento de Arroz.

En la misma nota el Sr. Subsecretario deja constancia de sus oficios personales para la tramitación en el año 1998 ante el Ministerio del Interior de la Nación, la posibilidad de financiamiento para este tipo de emprendimiento por un monto de \$2.000.000, habiéndose visto truncada la posibilidad de avanzar en el proyecto al carecer la mayoría de los productores de garantías suficientes por un lado, y en el caso de aquellos en condiciones de darlas por su escaso interés en garantizar el mencionado proyecto.

***Tarea 2.5: Identificar potenciales inversores para la implementación de la Tarea 2.4.***

A concluirse en la tercera etapa. Si bien no existe oficialmente ningún proyecto sobre la instalación de un molino arrocero en el área de producción de la Provincia, el interés de apuntalar el sector está presente y resulta de suma importancia. En este sentido, se brindaría apoyo, otorgándose beneficios a la

radicación de inversiones en la provincia en caso de presentarse inversores iniciativas privadas, tanto nacionales como extranjeras.

Se cursaron notas a las Agencias de Cooperación de Japón , Alemania, España, UE, y regiones de Europa con las que la provincia tiene avanzadas vinculaciones y acuerdos (CRPM, Valencia, Xunta de Galicia, y Trento-Alto Adige), a fin de promover instancias de asistencia técnica y financiera al sector.

***Tarea 2.6: Relevar la existencia de proyectos de piscicultura en la Provincia.***

La cuestión de los recursos ícticos en la Provincia del Chaco se encuentra bajo la órbita de la Subsecretaría de Recursos Naturales del Ministerio de la Producción, dentro de la cual la Dirección de Fauna es la responsable directa del tema.

Se observa una importante grado de avance en el tema que incluyen iniciativas tales como convenios internacionales e interprovinciales, proyectos de investigación, cursos de capacitación y una importante campaña educativa desarrollada por el Gobierno Provincial, actividades que se sintetizan a continuación:

**1- CONVENIOS:**

El primero es de carácter internacional suscrito con la República del Paraguay, y marca un hecho trascendente para el Chaco, donde la provincia ha ocupado un rol pionero y protagónico, demostrando el interés superior que la actual gestión de gobierno le asigna a los recursos naturales renovables. Después de varios años, con la colaboración de la Cancillería Argentina, se suscribió el "Convenio Sobre Conservación y Desarrollo de los Recursos Icticos en los Tramos Limítrofes de los Ríos Paraná y Paraguay", ratificado por Ley Nacional N° 25048. La Provincia del Chaco Integra este convenio con las Provincias de Corrientes, Misiones y Formosa junto a la hermana República del Paraguay.

Lo más acertado de este convenio, es que permite discutir y consensuar medidas a adoptar en cuanto a épocas de veda, artes de pesca, especies, tamaños y cantidades de captura para las pesquerías comerciales y deportivas, como así también las zonas de reserva que se establecerán en el futuro para el uso racional del recurso. Tan es así, que desde la firma del convenio se han realizado



operativos de fiscalización conjuntamente con Prefectura Naval Argentina en épocas de veda, llevados a cabo por río, tierra y aire a través del uso de un helicóptero, arrojando resultados muy alentadores que permitieron establecer que durante el tiempo que dura la medida no se detectan infracciones de relevancia.

En el marco de este convenio, periódicamente se realizan reuniones para tratar temas que hacen al aporte de experiencias que permiten el enriquecimiento de lo actuado, lo que permite establecer metas a seguir en materia de política pesquera en aguas compartidas. A partir de estos logros se trabajó en la firma de un convenio interprovincial con Corrientes, Formosa y Misiones, que fue ratificado por el Gobierno del Chaco mediante Decreto N° 1598/98.

Como logro de los objetivos trazados, se contempla la unificación de validez de licencias de pesca, un registro único de infractores y la evaluación cuali-cuantitativa del recurso íctico, el cual ya se encuentra ratificado por los señores gobernadores de la región.

## 2 - EVALUACION:

En materia pesquera, hay que reconocer que el rol del Estado es asegurar la salud del recurso y su aprovechamiento sostenido, sin dejar de lado el aspecto social, cultural y económico que representa para la población, más aún, cuando hay desocupación y desempleo. En este sentido, puede decirse que mientras existan estas condiciones sociales, el recurso pesquero se convierte en un medio de subsistencia para la gente en estado de indigencia.

Por otra parte, y para que de los análisis de medidas a adoptar surjan las mejores condiciones, se sabe que el río Paraná tomado como cuenca, baña las costas de la provincia y, en conjunto con los ríos Paraguay y Bermejo, no permite tomar con precisión el rendimiento pesquero ni el stock del recurso, a pesar de lo cual se puede identificar la presencia de poblaciones numerosas y comunidades ictícolas variadas. Esta ictiofauna es considerada como la más diversificada de todas las regiones del mundo, muchas de ellas aprovechadas económicamente por el hombre, principalmente por la gente que habita la zona de ribera como actividades extractivas de nuestras pesquerías comerciales y deportivas.

### 3 - USUARIOS DEL RECURSO:

Tanto las organizaciones sociales que nuclean a pescadores deportivos y comerciales, participan activamente en las acciones que se desarrollan para un uso racional del recurso íctico. Tan es así, que a través de sus instituciones se comercializan las licencias de pesca, precintos de pesca comercial y guías de traslado, lo que trae aparejado, a partir del beneficio económico que representa el porcentaje asignado en las ganancias, un mayor control en la emisión de registros, ya que a mayor venta mejores réditos. Además, ambos sectores al perseguir iguales objetivos que significa la pesca, también se constituyen en eficientes inspectores al denunciar situaciones irregulares que se producen en detrimento del recurso. Últimamente, y a partir de una reunión consensuada entre sectores de usuarios, se convino proponer al Centro de Ecología Aplicada del Litoral (CECOAL) que depende del CONICET, como organismo asesor en materia técnica ante el Convenio Internacional de Pesca.

En este sentido, la Dirección de Fauna ha trabajado en los últimos años en el ordenamiento pesquero en la provincia, que permite asegurar a través de los censos realizados, que los responsables de la pesca comercial son aproximadamente 600 pescadores, que implica la misma cantidad de familias. Las especies de más valor comercial la representan el surubí con el 75%, repartándose el resto entre patí, boga, pacú, sábalo, manguruyú y otras especies en menor proporción. Si bien formalmente se encuentran registrados 390 usuarios (universo de 600), cálculos mínimos de extracción indican un promedio anual por pescador de 3200 Kg. (10 kg. Por día descontando veda), lo que totaliza 1.920.000 Kg./año. .

En el plano deportivo, se registran 3900 aficionados con licencia de pesca, pero es una actividad dispersa que se desarrolla a lo largo de todos los cursos de agua limítrofes e interiores del Chaco, donde se estima que la pesca deportiva alcanza a 40.000 personas, esto es un 10% de la población ribereña ubicada en los Departamentos San Fernando, 1º de Mayo y Bermejo. Si cada pescador saca 50 Kg./año (promedio), se ve que los 2.000.000 de kg. extraídos, se nivelan con las

capturas comerciales. En este sector están contemplados también los pescadores de subsistencia, que utilizan el recurso como alimento diario para sus familias.

En cuanto a estas dos actividades (deportiva y comercial) se puede señalar que la incidencia económica, en base a los datos aportados, es de suma importancia ya que moviliza distintos sectores vinculados a la pesca, como el comercio de carnadas, de artes de pesca (señuelos, nailon, cañas, tiles, hilos, corchos, etc.), expendedores de combustible, alojamiento, guías y otros.

#### 4 - INVESTIGACION:

Como política en materia pesquera y fomentando la actividad de la piscicultura, la Dirección de Fauna, Parques y Ecología que depende del área de la Subsecretaría de Recursos Naturales y Medio Ambiente del Ministerio de la Producción, ha realizado con éxito la Reproducción y Cría del Pacú, en la búsqueda de encontrar alternativas de producción no tradicional para la gente de campo que les permita incorporar valor agregado a sus producciones o para destinarlo al autoconsumo. Esta política también apunta a los empresarios que deseen invertir en la actividad.

Como experiencia del Proyecto de Reproducción y Cría del Pacú, se han liberado con éxito más de 50.000 larvas y alevinos de esta especie en lugares estratégicos de los cursos de agua del Chaco. En la Provincia del Chaco se encuentran establecidos alrededor de quince (15) piscicultores, que comercializan su producción en forma directa como carne o como actividad recreativa (pesque y pague).

Además, se está llevando a cabo en forma conjunta con el Instituto Nacional de Investigaciones y Desarrollo Pesquero (INIDEP) un monitoreo de larvas que consiste en un seguimiento de los distintos períodos reproductivos de los peces, mediante un muestreo sistemático de deriva de huevos y larvas, determinando la localización de áreas y épocas de desove de distintas especies ícticas, que se vuelcan en un registro que incluyen parámetros físico-químicos ambientales que determinan la reproducción. Estos trabajos que se realizan en forma periódica a través de metodologías y técnicas sencillas, apuntan a obtener conocimientos sobre las características de los estados reproductivos de los peces, además de

permitir tomar decisiones que favorezcan al recurso ictícola en forma cuali-cuantitativa, principalmente de aquellos migratorios que son de interés económico en la Cuenca del Plata.

#### 5 - CURSOS Y PUERTO DE DESEMBARCO PESQUERO:

Como apoyo del Gobierno a las actividades de la pesca comercial, se dictaron cursos sobre "Técnicas de Procesamiento y Acondicionamiento de Pescados de Río" y se acondicionó y se puso en marcha el Puerto de Desembarco Pesquero de Antequera, cuyo objetivo es valorizar el producto de la pesca, lo que permitirá en un futuro cercano a través de las gestiones que se están realizando con el SENASA, poder ingresar a mercados dentro del ámbito federal con precios competitivos y productos diferenciados, donde los pescadores serán los gestores de la comercialización para evitar el intermediario que encarece los precios hasta llegar al consumidor. Asimismo, este Puerto de Desembarco Pesquero se convirtió en un centro de monitoreo de especies ícticas, lo que permitirá contar a futuro con datos precisos sobre las capturas que se realizan en nuestras aguas.

#### 6 - EDUCACION CONSERVACIONISTA Y FISCALIZACION:

En los últimos años, se ha implementado una fuerte Campaña Educativa y de Prevención denominada "Cuidemos Nuestros Ríos y Peces", centrada en la educación, asesoramiento y distribución de folletos ilustrativos que recibieron los pescadores deportivos y comerciales por un lado. Los trabajos se realizaron en los principales caminos de la zona de ribera y en todo el trayecto de los ríos Paraná y Paraguay, se recorrieron más de 1500 kilómetros en vastos operativos realizados en lancha.

Por el otro, se desarrolló una importante tarea de fiscalización que ha permitido sacar del circuito pesquero casi todas las artes prohibidas. En este trabajo de fiscalización, también colaboran en forma mancomunada la Prefectura Naval Argentina a través de un convenio firmado en el año 1996 entre el Ministerio de la Producción y la Prefectura de Zona Paraná Superior y Paraguay con asiento en Corrientes, la Policía Provincial y Policía Aeronáutica.

## 7 - ACCIONES FUTURAS PLANTEADAS POR LA DIRECCIÓN DE FAUNA DE LA PROVINCIA DEL CHACO.

Si bien estos objetivos han superado las expectativas de gestión para un mejor aprovechamiento del recurso, se entiende que es imprescindible afirmar los aspectos de regulación, como épocas de vedas, medidas de captura, especies, artes de pesca, zonas de reserva y otros aspectos que permitan el uso sostenido de las pesquerías.

Es por ello que es importante tomar al río como cuenca, debiendo compatibilizarse metodologías con los distintos organismos de aplicación provinciales e internacionales, con los cuales se comparte esta riqueza, a fin de implementar medidas conjuntas para llegar a buen puerto. En este sentido si bien no estuvo inicialmente fijado puntualmente como objetivo, es una realidad que en el marco del CRECENEA LITORAL, legisladores de las provincias de Santa Fe y Entre Ríos propiciaron la adhesión al Convenio.

Por otra parte, desde el ámbito de gestión del Gobierno se esta impulsando la veda o prohibición de comercialización de la especie Dorado, ambicionando con esta medida valorizar las condiciones deportivas de esta magnífica especie.

En cuanto al tratamiento de proyectos a implementar, actualmente se ha solicitado financiamiento para llevar adelante una serie de proyectos relacionados con el tema, que son "Evaluación de las Pesquerías", "Educación y Divulgación", "Control y Fiscalización", "Reproducción de otras especies ícticas de interés", cursos, charlas y otros temas que hacen a la necesidad de conocimiento de la gente, que está ávida de perfeccionarse para un mejor aprovechamiento del producto de nuestros ríos. En este sentido, están avanzadas las gestiones, donde se merece destacar la activa participación del Embajador Argentino en Asunción doctor Félix Córdoba Moyano, referentes a la búsqueda de financiación por intermedio del BID.

Además, se estan realizando esfuerzos para mejorar el precintado de las especies ícticas capturadas tanto por pescadores comerciales como deportivos; se intentan buscar mecanismos efectivos que sustenten las extracciones comerciales; se está gestionando la autorización al menos de dos Puertos de

Desembarco por SENASA y la mayor participación de los sectores en la toma de decisiones.

**Tarea 2.7: Analizar mercados potenciales para mieles monoflorales, orgánicas y artesanales.**

### COMERCIO EXTERIOR DEL SECTOR APICOLA

Las exportaciones argentinas de miel correspondientes al período enero-agosto de 2002 dieron cuenta de un volumen comercializado de 61.000 Tn por un monto superior a los US\$ 75 millones.

Mes	Volumen (Tn)	Valor Fob (Miles US\$)
Enero	2.959	3.237
Febrero	8.700	9.322
Marzo	10.721	11.840
Abril	10.983	13.126
Mayo	10.101	13.133
Junio	5.601	7.349
Julio	6.704	9.689
Agosto	5.212	8.012
<b>Total</b>	<b>60.981</b>	<b>75.708</b>

Fuente: Dcción. Ind. Alim. -SAGPyA- sobre la base de SENASA.  
Datos provisorios.

Se exportó a un total de 33 destinos por 86 empresas, 10 de ellas representan el 69% del total comercializado.

Destino	Volumen (Tn)	Valor Fob (Miles US\$)
Alemania	27.732	32.561
Gran Bretaña	9.716	12.648
Italia	5.163	6.692
Japón	3.727	5.496
Canadá	3.416	4.391
EE.UU.	2.500	3.027
Australia	1.636	2.456
Francia	1.284	1.636
Resto	5.807	6.801
<b>Total</b>	<b>60.981</b>	<b>75.708</b>

Fuente: Dcción. Ind. Alim. -SAGPyA- sobre la base de SENASA.  
Datos provisorios

Con respecto al mismo período del año anterior, las exportaciones se incrementaron un 7% en volumen y un 39% en valor.

El precio FOB medio de venta correspondiente al mes de agosto fue de US\$ 1,54/kg., superando al de julio, de US\$ 1,43/kg. Las cifras de la *miel fraccionada*, correspondiente a envases menores o iguales a 2,5 kg, arrojaron un volumen total exportado de 175,7 Tn. Por un monto superior a los US\$ 338 Mil.

Se exportaron 265 Tn de **cera** por un valor de US\$ 659 Mil, superando las 230 Tn del mes de julio por un valor de US\$ 560 Mil. Los destinos fueron: EE.UU., Japón, España, Holanda, Canadá, Italia y Alemania.

### Precios al productor

A continuación se presentan los precios pagados al productor en distintas zonas de nuestro país. Los mismos fueron relevados por los Delegados de la SAGPyA en el interior.

Provincia	Precio \$/kg	Fecha del relevamiento	Cotización \$/US\$*
Buenos Aires			
Pigue	6,4	4/9	3,65
Entre Ríos			
Rio. del Tala	6,4	16/9	3,63
Córdoba			
San Fco.	6,5	4/9	3,65
Marco Juárez	6,4	13/9	3,63
La Pampa			
Santa Rosa	6,85	12/9	3,63

Fuente: Delegaciones SAGPyA. Precios S/IVA

\*Corresponde al Banco Central de la Rca. Arg.

Precio al productor Bolsa de Cereales- Semana del 16 de setiembre:  
\$ 6,7-7 /kg.

### Mercado mundial

• Las exportaciones de la Unión Europea (EU15) en el año 2001 fueron de 43.300 Tn. El 87% se exportó a países intracomunitarios. Los principales destinos fueron

Alemania, España, Inglaterra y Bélgica. Dentro de los mercados extra comunitarios, se encuentran Suiza, Arabia y Polonia.

- La Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos está alertando a los consumidores para no comprar productos que cuenten entre sus ingredientes con miel de origen chino debido a la presencia de cloranfenicol. Esta droga no está permitida en Canadá y en lo EE.UU. en

alimentos de origen animal.

- Según los últimos datos de la FAO el consumo de miel en el mundo mantuvo su nivel de 220 gr per capita.

- Detención de importaciones de miel china y detección de residuos en EE.UU.

La investigación iniciada en julio pasado por la Aduana americana, confirmó el fraude aduanero, consistente en la evasión de los derechos antidumping vigentes sobre la miel de China, por vía de transshipment a través de Australia, Malasia y Tailandia (se mencionan otros posibles orígenes como Vietnam y México). En las investigaciones intervinieron las Aduanas de Australia, Malasia y Tailandia.

En el marco de esta investigación se tomaron muestras de varios contenedores de miel china en puertos de EE.UU., en las que se detectó presencia de cloranfenicol, antibiótico prohibido por la FDA (Food And Drugs Administration) para alimentos, por lo que la Aduana dio intervención al mencionado organismo.

A partir de ese momento, todos los embarques de miel china son detenidos para someterlos a análisis de la FDA. A la fecha se han detenido más de 50 contenedores.

- A continuación se detallan los precios de la miel pagados en Estados Unidos. Precios pagados por los importadores de miel a granel, incluidos los derechos y el contenedor.

ORIGEN	TIPO DE MIEL	PRECIO US\$/KG
Costa Este		
Uruguay	Multiflora. Extra light ambar	2,22
Costa Oeste		
Australia	Multiflora. Blanca	1,65

Fuente: USDA. Precios del mes de agosto de 2002.



En el período enero- junio de 2002, EE. UU. importó 49.800 Tn de miel por un monto superior a los US\$ 70 millones. El precio medio CIF fue de US\$ 1,40/kg. Los precios internos pagados a los productores norteamericanos varían entre US\$ 2 y 2,8/kg.

- La Unión Europea debe decidir durante el mes de septiembre el levantamiento a la restricción impuesta a la miel china. Aún no han tomado una decisión y existe un alto hermetismo sobre la posición que adoptará próximamente. Por un lado, los consumidores exigen que se mantenga la restricción pero por otro lado, los importadores ya no están dispuestos a pagar los precios que actualmente cuenta la miel (US\$ 2000-2200/Tn).
- Hacia fines del próximo mes de octubre llegarán a Buenos Aires funcionarios del Departamento de Comercio de EE.UU (DOC) para dictar un seminario a todos los agentes que conforman la cadena de la miel. También, tienen la intención de entrevistarse con los exportadores argentinos para analizar si es posible realizar la revisión de la causa por dumping.
- Existe una opción de revisión para **"nuevos exportadores"** pero hasta la fecha no se conoce aún cuáles son los mecanismos para que estas empresas, que no han exportado miel a EE.UU. en el período de revisión, puedan acceder al beneficio.
- Finalmente, la Embajada Argentina informó que el DOC entrevistará a productores, abogados, importadores de distintas zonas de EE.UU: para que emitan opinión sobre la próxima revisión de la causa. El objetivo es facilitar los caminos para todos los exportadores argentinos que deseen realizar la revisión mencionada.

### **Producción y venta de miel orgánica**

La información referida a la actividad apícola orgánica durante el año **2001** indica que el mayor desarrollo se observó en las provincias de Entre Ríos con 31% de la colmenas bajo seguimiento, Buenos Aires con el 21%, Chaco con el 18% y San Luis con el 16,5% de las mismas. Menor importancia relativa tuvieron las provincias de Córdoba (7%) y La Pampa (5%). El número de colmenas bajo

seguimiento tuvo, luego de un leve incremento registrado en el período anterior, un fuerte incremento entre el año 2000 y el año 2001 pasando de casi 12.000 colmenas a más 22.000 en ese lapso, incremento equivalente al 85%. Este hecho se refleja en el aumento del volumen de miel certificado en el período.

Las **exportaciones de miel orgánica** tuvieron como principal destino a la Unión Europea con 192 ton. sobre un total de 245 ton, y denotaron un crecimiento del 53% con respecto al año 2000.

MERCADO MUNDIAL	
1991	961.000 TONS
2001	1.250.000 TONS

ARGENTINA PRODUCE	
70%	AMERICA DEL SUR
25%	AMERICA
5-7%	TOTAL MUNDIAL

CONTINENTES PRODUCTORES
ASIA (CHINA)
EUROPA (UE 15)
AMERICA (USA-ARG)

EXPORTACIONES MUNDIALES
350.000 TONS
25% DEL TOTAL COMERCIALIZADO (ARGENTINA)

PRODUCTORES MUNDIALES DE MIEL					
AÑOS/PAISES	1997	1998	1999	2000	2001
CHINA	210000	190000	218000	255000	260000
USA	82000	80000	101000	104000	96000
MEXICO	55000	58000	51000	55000	60000
ARGENTINA	72000	76000	99000	96000	91000
TURQUIA	61000	68000	61000	61000	66000

IMPORTACIONES MUNDIALES					
AÑOS/PAISES	1996	1997	1998	1999	2000
ALEMANIA	87000	83000	96000	93000	97000
USA	69000	78000	60000	82000	90000
JAPON	42000	36000	31000	38000	40000
REINO UNIDO	21000	21000	26000	22000	22000
ITALIA	12000	13000	13000	13000	12000

USA -OFERTA Y DEMANDA DE MIEL										
AÑOS/ INDICADORES	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
PRODUCCION	89000	100000	100000	104000	100000	95000	92000	90000	100000	90000
IMPORTACION	38000	42000	56000	60000	58000	40000	68000	75000	59000	78000
CONSUMO	124000	142000	155000	162000	155000	137000	156000	161000	157000	

PRECIO DE LA MIEL EN USA (CIF U\$D/KG)	
CANADA	\$ 1,94
MEXICO	\$ 1,74
CHILE	\$ 1,62
URUGUAY	\$ 1,75
ARGENTINA	\$ 1,51
CHINA	\$ 1,11
BRASIL	\$ 1,42
TAILANDIA	\$ 1,33

### Síntesis de la situación mundial actual

#### (Ventajas competitivas para Argentina)

- Restricción de ingreso de miel china a Europa
- Posible prohibición de ingreso a Canadá y USA por presencia de residuos (cloranfenicol)
- Sequía en USA.
- Incendios en Australia
- Inundaciones en Europa
- Temores en algunos países por el consumo de productos con miel china como ingrediente (Inglaterra, Bélgica, Canadá)

**Valor de la producción apícola:**

\$300.000.000 de los cuales U\$S 90-100 millones por exportaciones

**Tipo de producto exportado**

Granel 98%

Fraccionado 2%

**Destino de la producción**

Mercado interno 10%

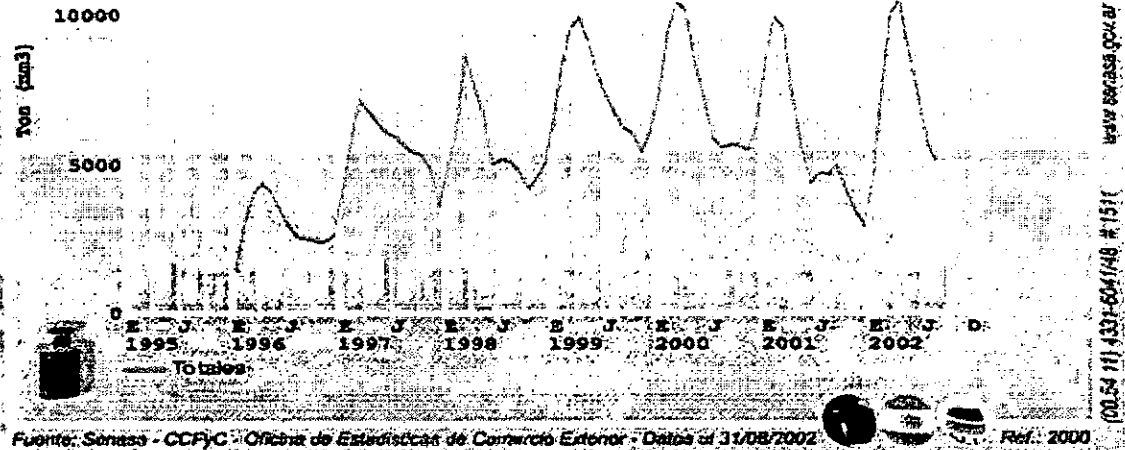
Mercado externo 90%

EXPORTACIONES ARGENTINA		
	Toneladas	Mill. de U\$S
1993	55.000	50,1
1994	62.300	53,6
1995	63.500	70,4
1996	53.000	89,7
1997	70.400	108,0
1998	69.000	89,0
1999	93.000	93,1
2000	88.000	88,0
2001	72.700	71,0

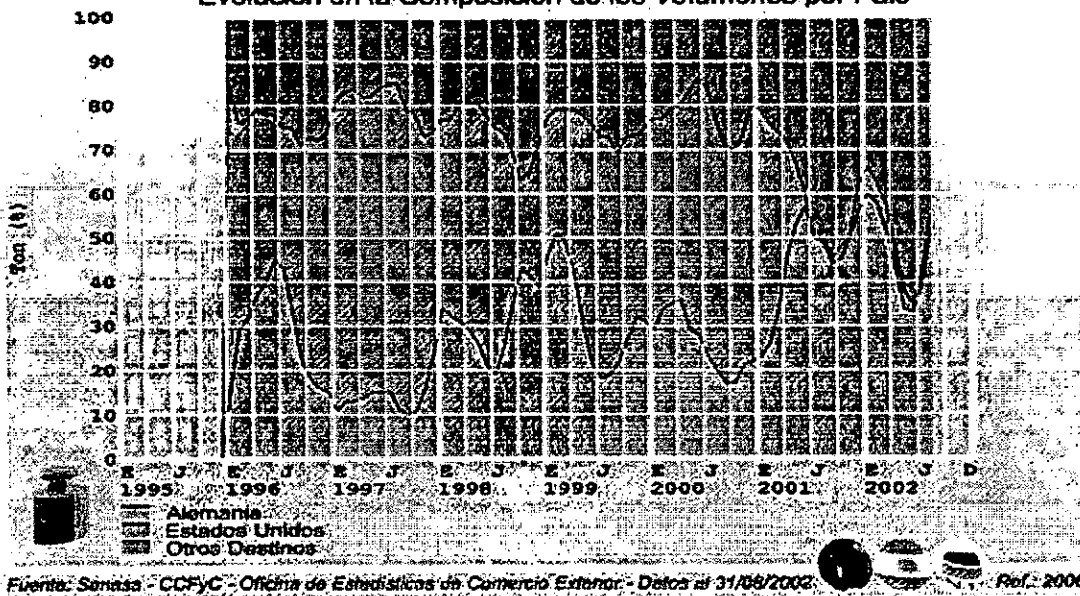
Destino de las exportaciones	
ALEMANIA	39%
USA	26%
ITALIA	9%
ESPAÑA	5%
OTROS	21%

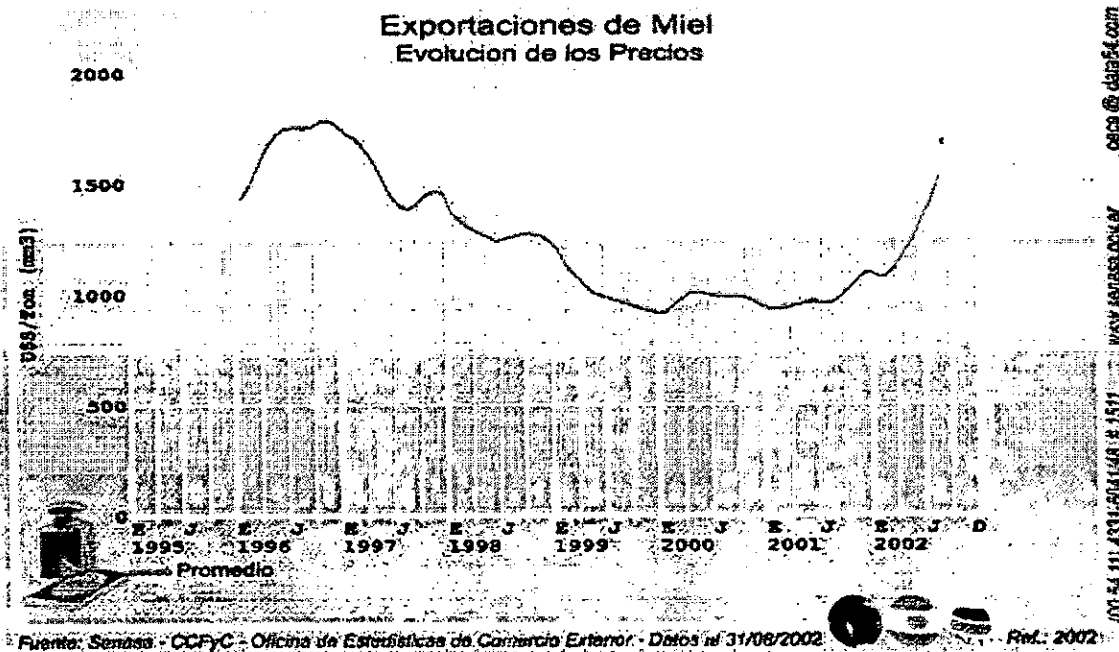
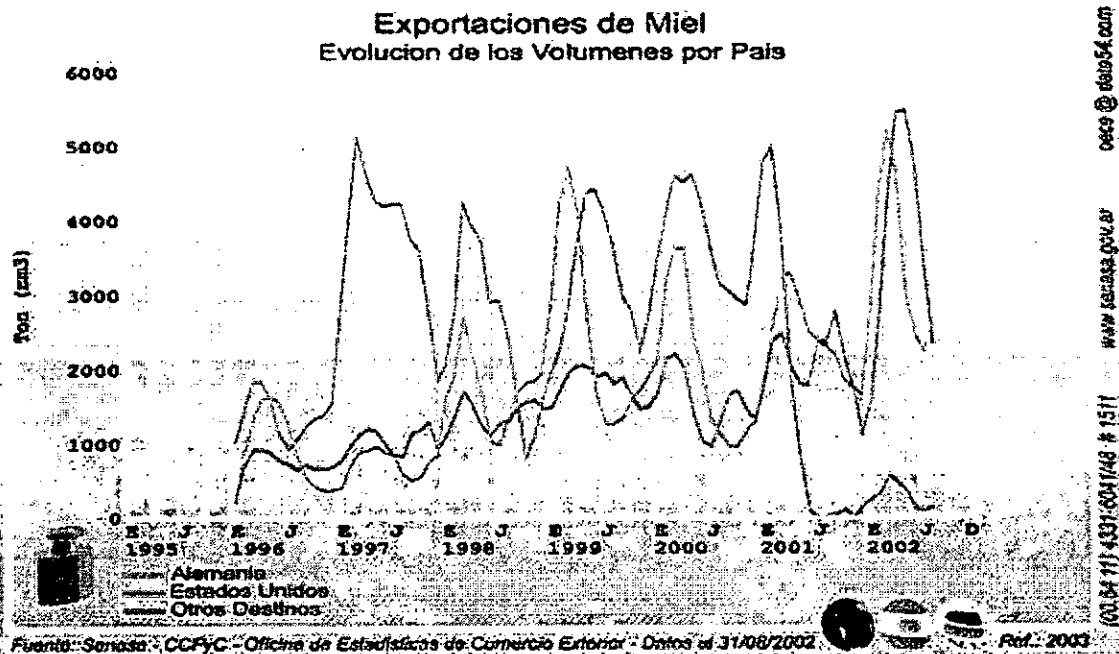
## Exportaciones de Miel Evolucion de los Volúmenes

13000



## Exportaciones de Miel Evolucion en la Composición de los Volúmenes por País



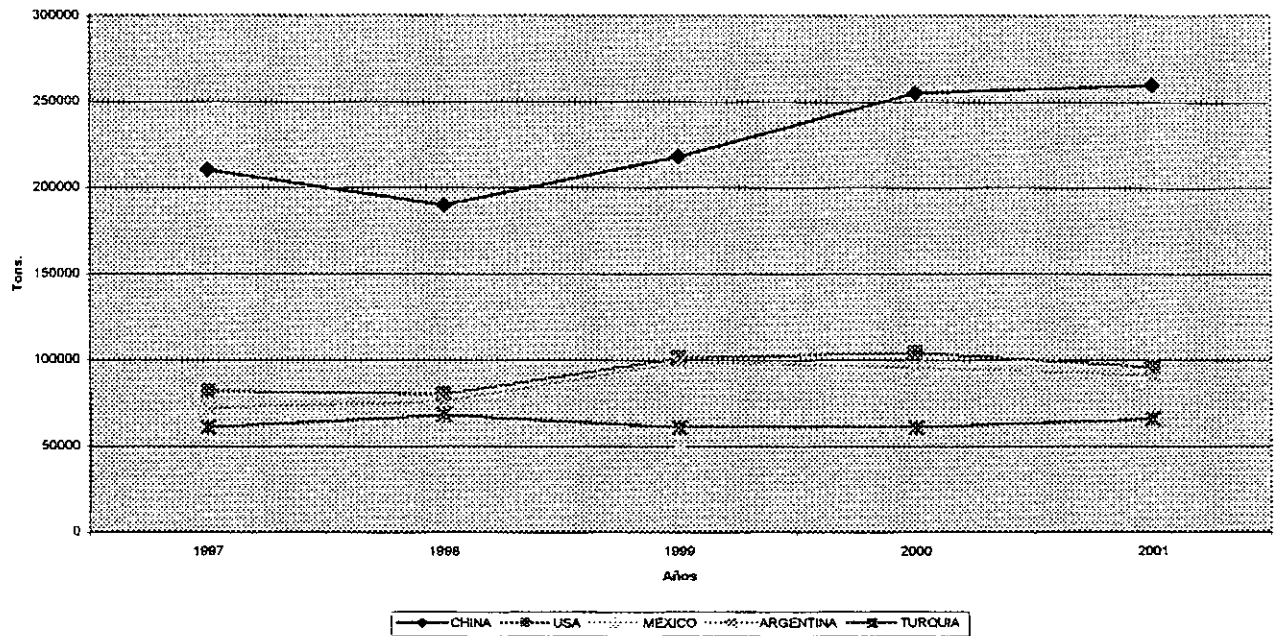




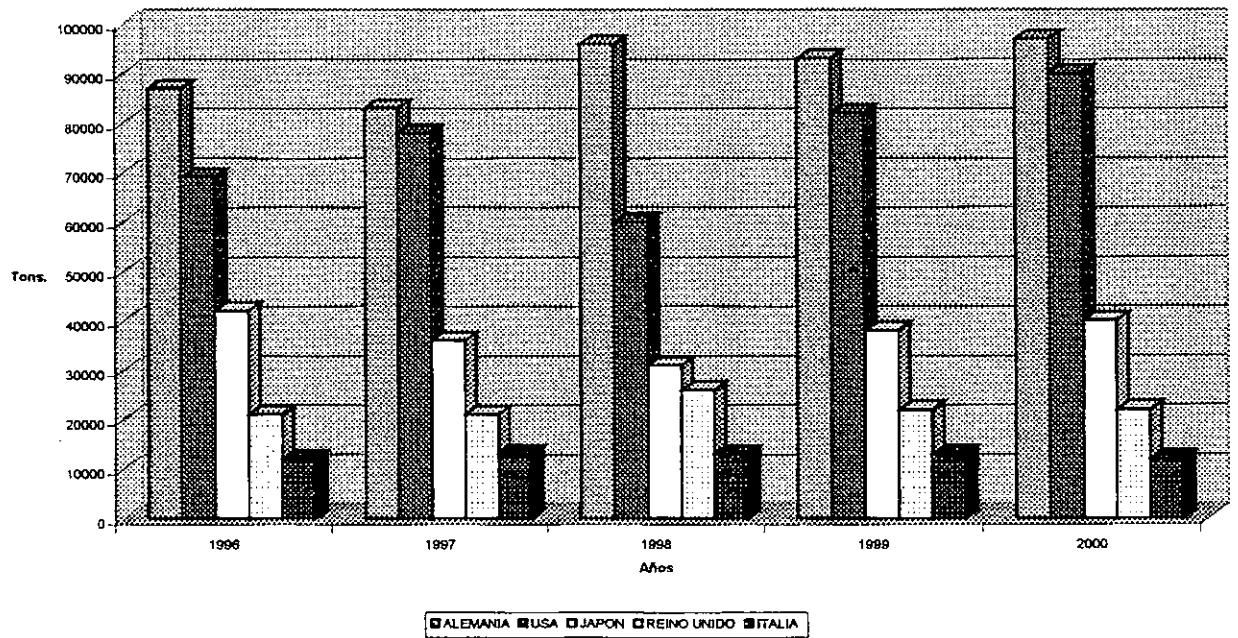




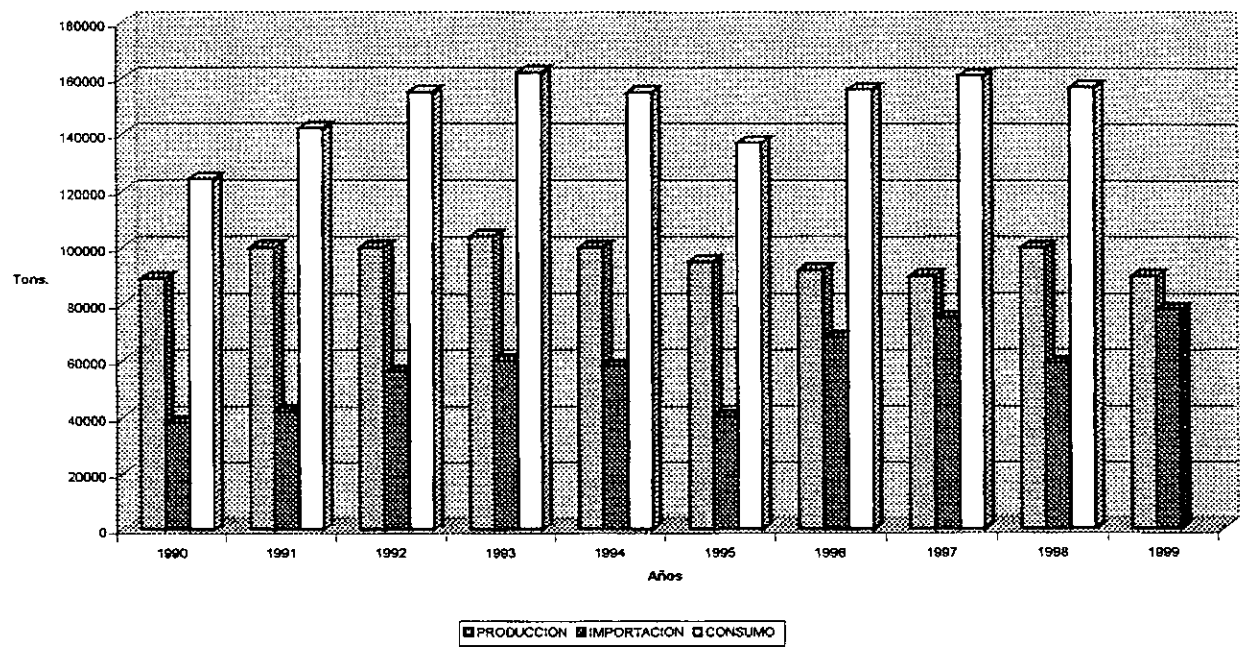
### PRODUCTORES MUNDIALES DE MIEL



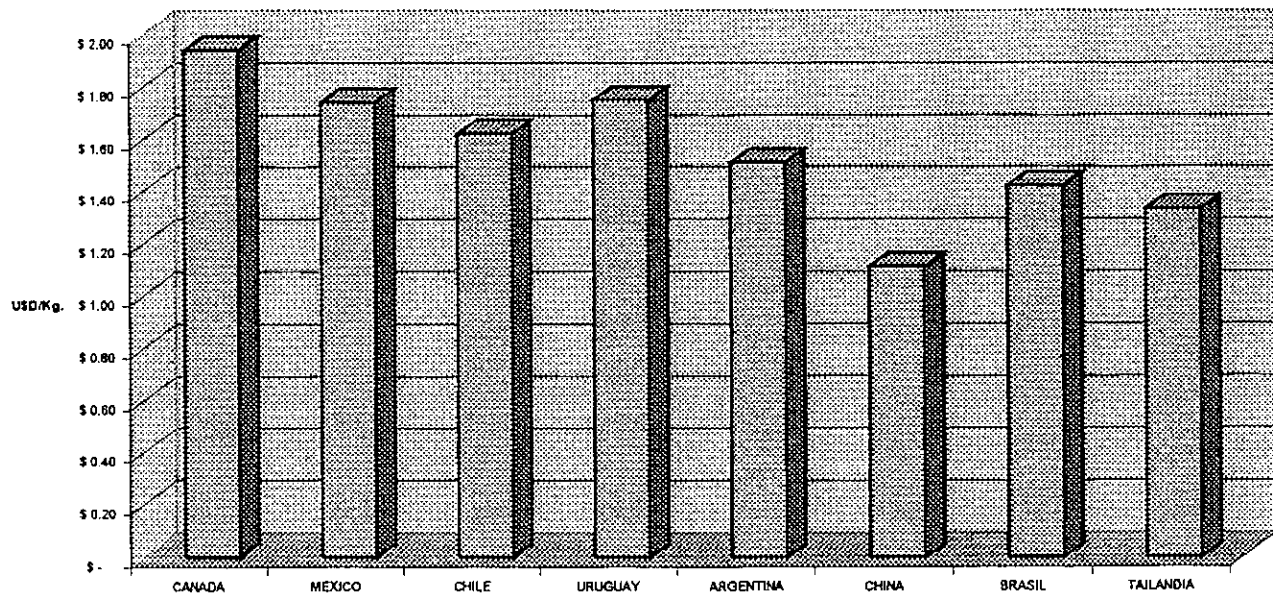
### IMPORTACIONES MUNDIALES



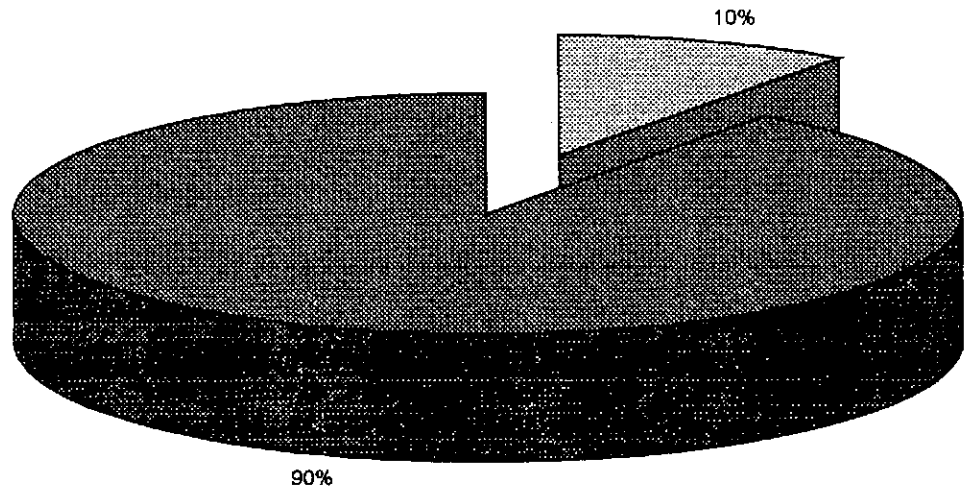
USA -OFERTA Y DEMANDA DE MIEL-



PRECIO DE LA MIEL EN USA -JUNIO 2002- (CIF)

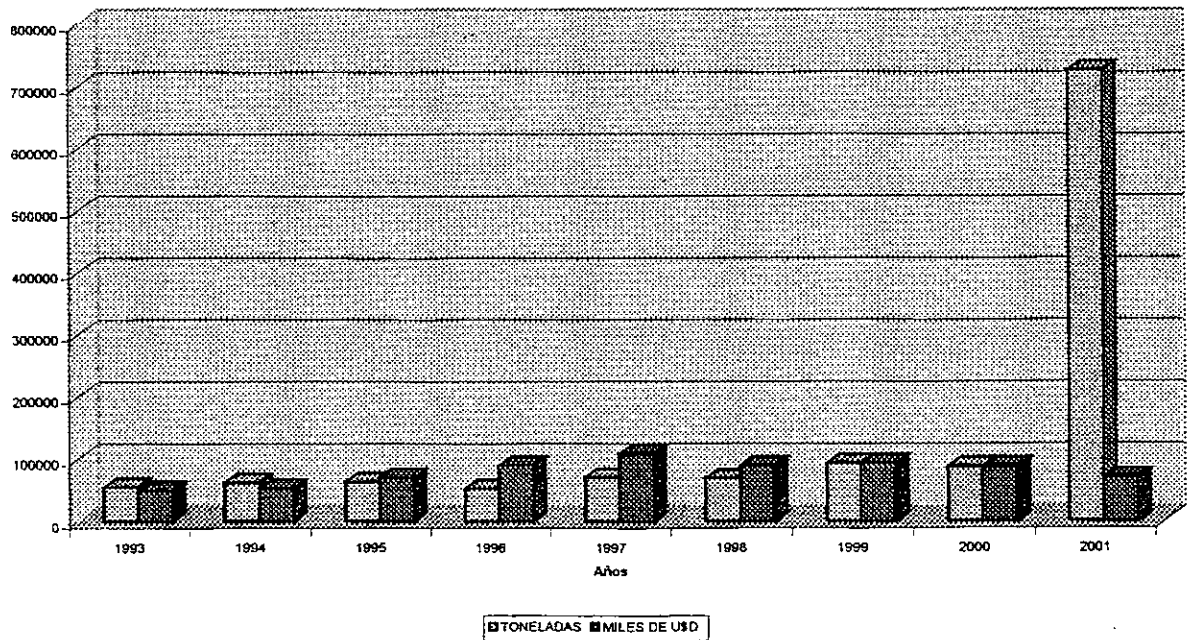


# ARGENTINA -DESTINO DE LA PRODUCCIÓN-

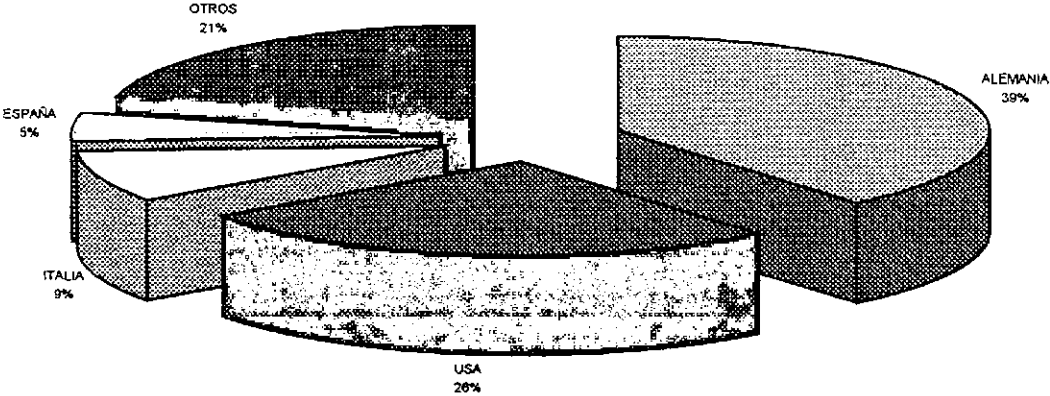


■ MERCADO INTERNO ■ MERCADO EXTERNO

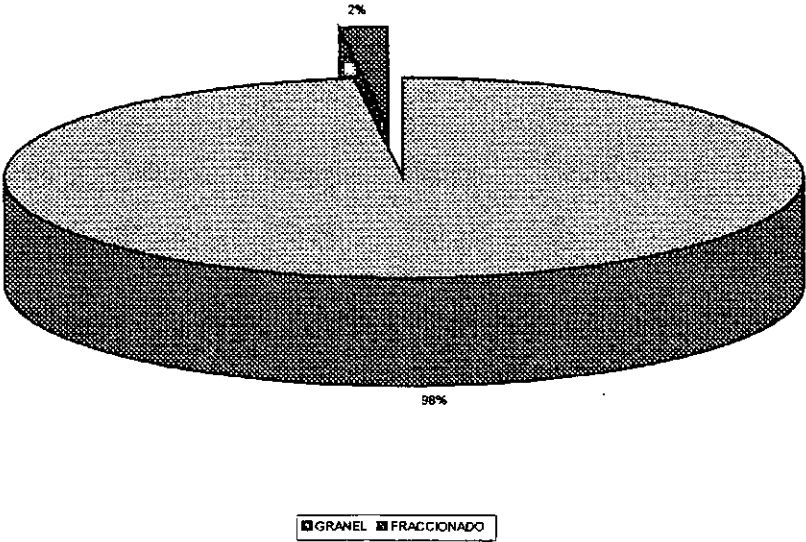
## EXPORTACIONES ARGENTINAS



DESTINO DE LAS EXPORTACIONES -2001-



ARGENTINA -TIPO DE PRODUCTO EXPORTADO-



## **TODO LO QUE DEBE SABER PARA EXPORTAR MIEL**

La producción de miel argentina se destina casi en su totalidad (> 95%) al mercado de exportación. Por este motivo resulta muy importante conocer las exigencias de nuestros compradores y los trámites necesarios para lograr una exportación exitosa. A continuación se detallan los trámites que deben cumplimentarse en Argentina para comercializar la miel en el mercado internacional:

**Algunos conceptos generales:** La clasificación arancelaria de la miel dentro del sistema armonizado es 04090000 y su denominación es Miel natural.

Tratamiento arancelario de Argentina

CONCEPTO	Arancel
Arancel Externo Común (AEC)	18,5%
Reintegro a las Exportaciones (RE)	0%
Tasa estadística	5%
Derecho de exportación miel a granel	10%
Derecho de exportación miel fraccionada	5%

Fuente: Nomenclador Arancelario

Toda la miel argentina a granel que se exporta se encuentra sujeta a los siguientes trámites generales, independientemente, del mercado de destino:

1	Inscribirse como exportador en la Aduana
2	Inscribirse como exportador en SENASA. La Resolución del SENASA 492/01 establece las condiciones y los requisitos para la inscripción.
3	Contar con el establecimiento (depósito, sala de extracción, fraccionamiento) habilitado por el SENASA
4	Solicitar la autorización de exportación
5	Solicitar el certificado de exportación
6	Presentar el cumplimiento de embarque
7	Contar con el sistema de trazabilidad vigente
8	Presentar los resultados de los análisis del Plan CREHA

En todos los casos que se exporte miel a granel, el SENASA ha puesto en funcionamiento en el año 1998 el **Plan CREHA** (Plan de control de residuos e higiene de alimentos). Tiene carácter obligatorio y los costos del mismo deben ser asumidos por el exportador.

La metodología es la siguiente: en depósito, personal de SENASA realiza un muestreo cada 250 Tn de miel exportada. En la planilla de muestreo se establecen los análisis que deben efectuarse pero NO debe figurar el laboratorio al que se deben remitir las muestras. Cada exportador debe realizar los análisis en un laboratorio oficial o que pertenezca a la red de Laboratorios del SENASA. El costo total estimado cada 250 Tn se encuentra cercano a los \$ 2000 (\*).

La Resolución SAGPyA N° 125/1998 establece las acciones correctivas a llevar adelante en el caso de detectarse casos positivos de residuos en los alimentos que se analizan.

En materia de envases, las ventas del producto a granel deben regirse por la Resolución SAGPyA N° 121/1998 en la cual se establecen las características que deben reunir los envases en los cuales se comercializa la miel.

Las empresas que provean los envases deben estar habilitadas por el SENASA; contar con la impresión sobrerrelieve del Número de Resolución del SENASA que la habilita, y con una zona blanca planografiada donde se deberá pintar la identificación del productor primario (Número de RENAPA. Res. SAGPyA 283/01).

1	<b>INSCRIBIRSE COMO EXPORTADOR EN LA ADUANA (Primer paso)</b>
	<p><b>Necesita:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tres ejemplares del Formulario OM-1228-E Declaración Jurada. Si el trámite no es realizado por el interesado, las firmas deberán estar autenticadas por un Escribano Público.</li> <li>• El Estatuto Social y/o Poder, si se trata de una Razón Social.</li> <li>• Copia del C.U.I.T. En la presentación deberá contar con el original, a efectos de que la Aduana certifique la copia.</li> <li>• Original y copia del último recibo de pago de Aportes Previsionales del que suscribe como exportador. El original será devuelto ante la presentación.</li> </ul>
2	<b>INSCRIBIRSE COMO EXPORTADOR EN EL SENASA</b>
	<p><b>Requisitos:</b></p> <p>Deben retirarse los formularios correspondientes en la Coordinación de Importación/ Exportación de productos. Aquellas personas con domicilio en el interior del país podrán solicitar los formularios en las oficinas locales del SENASA, quienes serán los responsables de iniciar el trámite y remitir la documentación a SENASA Central.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se debe presentar fotocopia de inscripción ante al DGI.</li> <li>• Fotocopia de inscripción ante la Dirección General de Aduanas.</li> <li>• Certificado policial original del domicilio real declarado y fotocopia del DNI (1º y 2º hoja: Personas físicas).</li> <li>• Fotocopia del contrato o Estatuto social inscripto en el órgano de control societario (Personas jurídicas).</li> <li>• Firmas de las personas autorizadas para realizar gestiones ante el SENASA.</li> <li>• Toda la documentación debe certificarse, excepto el certificado policial.</li> </ul> <p>El trámite solamente puede ser iniciado por el/los titulares y/o</p>

	<p>apoderados.</p> <p><b>Lugar de inicio del trámite:</b> SENASA (Mesa de Entradas) - Paseo Colón 367 PB. El trámite demora alrededor de 96 hs.</p> <p><b>Retiro de formularios:</b> Paseo Colón 379 PB (oficina a la calle). Tel: 011-3316041 al 49 int. 1029/ 1034</p>
<b>3</b>	<b>HABILITACION DE ESTABLECIMIENTOS</b>
	<p>Los exportadores deberán contar con el establecimiento (sala de extracción, depósito, o fraccionadora, dependiendo del caso) habilitado por el SENASA, o por lo menos iniciado el expediente. Excepto si el destino es Brasil, dado que las autoridades brasileñas exigen que el trámite de habilitación del establecimiento esté completo.</p> <p>Los condiciones y requisitos para habilitar establecimientos se encuentran enmarcados en la Resolución SENASA N° 220/95.</p> <p>Los trámites de habilitación se deben iniciar en la Coordinación de Establecimientos Lácteos y Apícolas, sita en Paseo Colón 367 6° P. O en las oficinas locales del SENASA distribuidas en todo el país.</p>
<b>4</b>	<b>SOLICITUD DE LA AUTORIZACION DE EXPORTACION</b>
	<p>El siguiente paso consiste en solicitar la autorización de exportación. La misma debe completarse por cuadruplicado.</p> <p>El trámite se realiza en Coordinación de Establecimientos Lácteos y Apícolas, en Paseo Colón 367 6° P. El costo del trámite varía de acuerdo al volumen exportado(*):</p> <p>menos de 1.000 kg: \$ 30  entre 1.000 y 10.000 kg: \$ 70  entre 10.000 y 50.000 kg: \$ 100  más de 50.000 kg: \$ 130</p> <p>La autorización tiene una validez de 45 días pero se puede solicitar una prórroga y se otorgan 30 días más para realizar la exportación.</p>
<b>5</b>	<b>SOLICITUD DEL CERTIFICADO DE EXPORTACIÓN</b>
	<p>El paso que continúa es la solicitud del certificado de exportación. En este caso, el certificado difiere entre los distintos destinos dadas las exigencias impuestas por los países compradores.</p> <p>En líneas generales existen dos certificados: uno para la Unión Europea y otro para Otros países. También existen algunas excepciones, donde los certificados tienen características particulares como es el caso de Portugal, Brasil o España. En el caso de Estados Unidos, este país no exige ningún tipo de certificado y el SENASA para llevar adelante el control exige la presentación del cumplimiento de embarque.</p>
<b>6</b>	<b>PRESENTAR EL CUMPLIDO DE EMBARQUE</b>
<b>7</b>	<b>TRAZABILIDAD</b>
	<p>Todos los tambores que se comercialicen deben contar con la identificación correspondiente. Deben tener impreso en la zona</p>

	<p>planografiada blanca, el Número de RENAPA (Registro Nacional de Productores Apícolas, creado por la Resolución SAGPyA N° 283/01). Este registro tiene carácter obligatorio y es gratuito. El trámite de inscripción puede realizarse en la SAGPyA o en las Areas de Agricultura de las provincias.</p> <p><b>Los tambores sin identificación NO pueden ser exportados.</b></p>
--	---

(\*) Febrero de 2002

## INFORMES

SENASA Central: Paseo Colón 367

Tel: 011-4345-4112/4110 011-4331-6041/49

Tráfico Internacional: Paseo Colón 367 PB.

Tel: 011-4345-4110/4112 int. 1031/1033.

Coordinación de Establecimientos Láctes y Apícolas: Paseo Colón 367 6 ° P.

Tel: 011-4342-2781.

SENASA. Laboratorio: Av. Fleming 1613. Martínez

Tel: 011-4836-1114/0030/0300

SAGPyA. Dirección Nacional de Alimentación.

Tel: 011-4349-2061.

Email: [miel@sagpya.minproduccion.gov.ar](mailto:miel@sagpya.minproduccion.gov.ar)

<http://www.sagpya.mecon.gov.ar/>

## PLAN CREHA: SUSTRATO MIEL

Se detallan los análisis requeridos para las exportaciones de miel. Los mismos se realizan cada 250 Tn de miel exportada.

Grupo de sustancias	de Compuesto	Método Analítico	Nivel de acción [µg/kg o µg/l]
ANTIBIOTICOS: Tetraciclinas	Tetraciclina	HPLC	100
	Oxitetraciclina	HPLC	100
	Clortetraciclina	HPLC	100
	Tilosina	HPLC	100
Estreptomicina	Estreptomicina	HPLC	500
Sulfonamidas		HPLC	100
ANTIPARASITARIOS	Amitraz	CG	200
	Fluvalinato	CG - ECD	10
ELEMENTOS QUÍMICOS	Plomo	AA - VA	500



PLAGUICIDAS CLORADOS	Hexaclorobenceno		
	Dieldrin - Endrin		
	Aldrin		100
	Hexaclorociclohexano		
	- isómero alfa		
	Mirex		
	Hexaclorociclo -		100
	isómero beta		
	Heptacloro +		50
	Heptacloroepóxido		
PLAGUICIDAS FOSFORADOS	Lindano		
	(Hexaclorociclo -		
	hexano - isomero CG - ECD		100
	Gama)		
	$\alpha + \beta$ Clordano + Oxi-		
	clordano		20
	$\alpha + \beta$ Endosulfan		
	sulfato		50
	DDT y metabolitos		500
	Metoxicloro		400
OTROS CONTAMINANTES	Diazinon		50
	Bromofos		150
	Etilbromofos		
	Clorfenvinfos		40
	Fenitrotión	CG - FPD	50
	Clorpirifos		10
	Etion		200
	Cumafos		100
	Fention		50
	Fenol	HPLC	300

Fuente: SENASA

A continuación se detallan las **Oportunidades comerciales** de Fundación Exportar, vigentes a la fecha del presente informe.

**Nro - País - Pos.Arancelaria - Fecha desde - Fecha hasta - Producto**  
27479 - FRANCIA - 0409.00.00 - 20/09/2002 - 20/12/2002 - MIEL, A GRANEL  
27419 - MEXICO - 0409.00.00 - 11/09/2002 - 30/03/2003 - MIEL  
27261 - MEXICO - 0409.00.00 - 13/08/2002 - 30/12/2002 - MIEL  
27195 - ITALIA - 0409.00.00 - 01/08/2002 - 01/10/2002 - Miel Natural  
26286 - SUECIA - 0409.00.00 - 02/04/2002 - 01/04/2003 - 04 Miel de abejas  
25574 - HUNGRÍA - 0409.00.00 - 28/12/2001 - 31/12/2002 - Miel natural

Oportunidad Comercial 27479  
*Emb en Francia*  
*Resp: hmd*

**País de Origen:** FRANCIA

**Fecha de vigencia desde:** 20/09/2002

**Fecha de vigencia hasta:** 20/12/2002

**Posición Arancelaria:**

0409.00.00 MIEL NATURAL.

**Importador:** BERNARD MICHAUD S.A.

**Descripción:** MIEL, A GRANEL

**Cantidad demandada:** A CONVENIR

**Unidad de medida:** TONELADA METRICA

**Forma de Pago:** CARTA DE CREDITO

**Observaciones:** USO INTERNO: 920021547 ( numero en origen )

**Importador** BERNARD MICHAUD S.A.

**Domicilio:** CHEMIN DE BERDOULOU - DOMAINE ST. GEORGE

**Localidad:** GAN

**Código Postal:** 64290

**País:** FRANCIA

**Teléfonos:**

**Fax:** (00-33-5) 59-21-66-60

**Casilla de Correo:**

**Contacto:** SRA. GENEVIEVE FRANZONI

**Tipo de Empresa:** IMPORTADOR

**Ha efectuado importaciones desde Argentina**

**Observaciones:**

**Posiciones arancelarias:** 0409.00.00

**Email:** import@lunedemiel.tn.fr

**Representación:** Emb en Francia

Oportunidad Comercial 27419  
Emb en México  
Resp: ojs

**País de Origen:** MEXICO

**Fecha de vigencia desde:** 11/09/2002

**Fecha de vigencia hasta:** 30/03/2003

**Posición Arancelaria:**

0409.00.00 MIEL NATURAL.

**Importador:** APICOLAS INTERNACIONAL

**Descripción:** MIEL

**Cantidad demandada:** 10 TONELADAS

**Unidad de medida:** TONELADAS

**Forma de Pago:** CARTA DE CREDITO IRREVOCABLE

**Observaciones:** USO INTERNO: 911021413 ( numero en origen ) EMPRESA PRODUCTORA E IMPORTADORA DE MIEL SOLICITA COTIZACIONES DE PRODUCTORES NO INTERMEDIARIOS

**Importador APICOLAS INTERNACIONAL**

**Domicilio:** AV. PALMIRA 59 COLONIA PALMIRA

**Localidad:** CUERNAVACA MORELOS RE. MEX.

**Código Postal:** 62490

**País:** MEXICO

**Teléfonos:** ( 52-777 ) 318-32-44

**Fax:** ( 52-777 ) 312-48-70

**Casilla de Correo:**

**Contacto:** SR. ALEJANDRO HERNANDEZ

**Tipo de Empresa:** IMPORTADOR

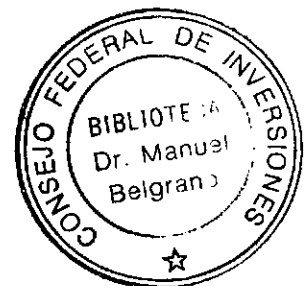
**No ha efectuado importaciones desde Argentina**

**Observaciones:** EMPRESA PRODUCTORA E IMPORTADORA DE MIEL SOLICITA URGENTE COTIZACIONES.

**Posiciones arancelarias:** 0409.00.00

**Email:** proain1@att.net.mx

**Representación:** Emb en México



Oportunidad Comercial 27261  
*Emb en México*  
*Resp: ojs*

**País de Origen:** MEXICO

**Fecha de vigencia desde:** 13/08/2002

**Fecha de vigencia hasta:** 30/12/2002

**Posición Arancelaria:**

0409.00.00 MIEL NATURAL.

**Importador:** ALIMENTOS FINISTERRE S DE RL DE C.V.

**Descripción:** MIEL

**Cantidad demandada:** 60 TONELADAS

**Unidad de medida:** TONELADAS

**Forma de Pago:** CARTA DE CREDITO IRREVOCABLE

**Observaciones:** USO INTERNO: 813021300 ( numero en origen ) EMPRESA IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA DE MIEL

**Importador** ALIMENTOS FINISTERRE S DE RL DE C.V.

**Domicilio:** SALTILLO 91 - A - COL. HIPODROMO CONDESA

**Localidad:** MEXICO D.F.

**Código Postal:** 06700

**País:** MEXICO

**Teléfonos:** ( 52-55 ) 2614-38-31 2614-38-32

**Fax:** ( 52-55 ) 2614-38-29

**Casilla de Correo:**

**Contacto:** LIC. ENRIQUE COSSIO HINOJOSA

**Tipo de Empresa:** IMPORTADOR

**No ha efectuado importaciones desde Argentina**

**Observaciones:** finisterre@mextrail.com.mx

**Posiciones arancelarias:** 0409.00.00

**Email:** cdinorin@finisterre.com.mx

**Representación:** Emb en México

Oportunidad Comercial 27195  
Cons Gral en Milán  
Resp: bcf

**País de Origen:** ITALIA

**Fecha de vigencia desde:** 01/08/2002

**Fecha de vigencia hasta:** 01/10/2002

**Posición Arancelaria:**

0409.00.00 MIEL NATURAL.

**Importador:**BELTON SRL

**Descripción:**Miel Natural

**Cantidad demandada:** según oferta

**Unidad de medida:** NO ESPECIFICADA

**Forma de Pago:** carta de credito

**Observaciones:** USO INTERNO: 801021224 ( numero en origen ) Belton SRL. E-mail:  
belton@beltonsrl.it

**Importador BELTON SRL**

**Domicilio:** Via Silvio Pellico 37

**Localidad:** MAGENTA (MI)

**Código Postal:** 20013

**País:** ITALIA

**Teléfonos:** 0039 029792584

**Fax:** 0039 0297290636

**Casilla de Correo:**

**Contacto:**

**Tipo de Empresa:** IMPORTADOR

**No ha efectuado importaciones desde Argentina**

**Observaciones:**

**Posiciones arancelarias:** 0409.00.00

**Url:** www.beltonsrl.com

**Email:** belton@beltonsrl.it

**Representación:** Cons Gral en Milán

Oportunidad Comercial 26286  
*Emb en Suecia*  
*Resp: rjl*

**País de Origen:** SUECIA

**Fecha de vigencia desde:** 02/04/2002

**Fecha de vigencia hasta:** 01/04/2003

**Posición Arancelaria:**

0409.00.00 MIEL NATURAL

**Importador:** Norrsäljarna AB

**Descripción:** 04 Miel de abejas

**Cantidad demandada:** A Conenir

**Unidad de medida:** A CONVENIR

**Forma de Pago:** A Conveir

**Observaciones:** USO INTERNO: 402021545 ( numero en origen ) Dese tomar contacto con exportadores argentinos de miel.

**Importador Norrsäljarna AB**

**Domicilio:** Terminalvagen 11

**Localidad:** Ömsköldsvik

**Código Postal:** 98151

**País:** SUECIA

**Teléfonos:** (46) 660 29 59 90

**Fax:** (46) 660 29 59 80

**Casilla de Correo:**

**Contacto:** Ulf Johnsson (CEO)

**Tipo de Empresa:** AGENTE

**No ha efectuado importaciones desde Argentina**  
**Observaciones:**

**Posiciones arancelarias:** 0409.00.00 - 0813.50.00

**Email:** ulf@norrsaljarna.se

**Representación:** Emb en Suecia

Oportunidad Comercial 25574  
*Emb en Hungría*  
*Resp: oro*

**País de Origen:** HUNGRIA

**Fecha de vigencia desde:** 28/12/2001

**Fecha de vigencia hasta:** 31/12/2002

**Posición Arancelaria:**

0409.00.00 MIEL NATURAL.

**Importador:** Délkereszt KFT

**Descripción:** Miel natural

**Cantidad demandada:** 150/200 tons de miel argentina de flor variada

**Unidad de medida:** TONELADA METRICA

**Forma de Pago:** No se especificó

**Observaciones:** USO INTERNO: 1228011024 ( numero en origen ) Solicitud del producto con carácter de urgente. kbelak@matavnet.hu emodycsaba@mail.datanet.hu

**Importador** Délkereszt KFT

**Domicilio:** Izabella utca 83 fsz 2

**Localidad:** Budapest

**Código Postal:** 1064

**País:** HUNGRIA

**Teléfonos:** (36 1) 354-1181

**Fax:** (36 1) 353-0492

**Casilla de Correo:**

**Contacto:** Sres. Béla KISS y Csaba EMODY.

**Tipo de Empresa:** INTERMEDIARIOS

**No ha efectuado importaciones desde Argentina**

**Observaciones:** Firma Délkereszt KFT dice representar al grupo Aranynektár (Golden Nectar), el que registra ventas anuales de 4.000 tons.en Hungría, Eslovaquia y la Rca. Checa. Debida a la escasa prod. europea necesitan

**Posiciones arancelarias:** 0409.00.00

**Url:** No posee

**Email:** embargen@nexta.hu

**Representación:** Emb en Hungría

A continuación se listan los **Perfiles de Mercado** de Fundación Exportar, vigentes a la fecha del presente informe. No se adjunta su contenido debido a la extensión de los mismos, y considerando que se encuentran disponibles solicitándolos por Número de referencia.

### **Oportunidades comerciales vigentes de Fundación Exportar**

**Nro - País - Pos.Arancelaria - Fecha desde - Fecha hasta**

8300 - CANADA - 0409.00.00 - 20/06/2002 - 20/06/2003  
8445 - FEDERACION RUSA - 0409.00.00 - 07/06/2002 - 07/06/2004  
8056 - POLONIA - 0409.00.00 - 05/04/2002 - 05/04/2004  
8256 - BRASIL - 0409.00.00 - 03/04/2002 - 03/04/2004  
7220 - BRASIL - 0409.00.00 - 11/12/2001 - 11/12/2003  
7200 - REINO UNIDO - 0409.00.00 - 27/11/2001 -  
6089 - BELGICA - 0409.00.00 - 25/06/2001 -  
5750 - SUDAFRICA - 0409.00.00 - 21/05/2001 - 21/05/2003  
5643 - FRANCIA - 0409.00.00 - 03/05/2001 - 03/05/2003  
5421 - BRASIL - 0409.00.00 - 24/04/2001 - 24/04/2003  
5402 - BRASIL - 0409.00.00 - 23/04/2001 - 23/04/2003  
4863 - REINO UNIDO - 0409.00.00 - 29/03/2001 - 29/03/2003  
4782 - SUDAFRICA - 0409.00.00 - 26/03/2001 - 26/03/2003  
3489 - JAPON - 0409.00.00 - 25/07/2000 -  
3245 - ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA - 0409.00.00 - 11/02/2000 -



**Tarea 2.8: *Analizar el mercado de pisos de madera de los EE UU.***

Se incluyen a continuación una Oportunidad Comercial y dos Perfiles de mercado para el rubro Pisos de Madera elaborados por las representaciones Diplomáticas Argentinas en Estados Unidos y provistos por la Fundación Exportar, a lo que se agrega información sobre las principales Cámaras Empresariales, Ferias y Legislación de los Estados Unidos pertinente a la importación del producto en cuestión:

**Oportunidad Comercial 27222**

*Cons Gral en Miami*

*Resp: elm*

**País de Origen:** ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

**Fecha de vigencia desde:** 08/08/2002

**Fecha de vigencia hasta:** 08/11/2002

**Posición Arancelaria:**

4409.20.00 - Distinta de la de coníferas

**Importador:** SANTA ROSA MARBLE

**Descripción:** piso madera, tipo pre acabados, laqueados

**Cantidad demandada:** a convenir

**Unidad de medida:** NO ESPECIFICA.

**Forma de Pago:** a convenir

**Observaciones:** USO INTERNO: 808021243 ( numero en origen )

Importador SANTA ROSA MARBLE

**Domicilio:** 3400 NW. 77 COURT

**Localidad:** MIAMI, FL

**Código Postal:** 33122

**País:** ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

**Teléfonos:** 305-591-3744

**Fax:** 305-436-8797

**Casilla de Correo:**

**Contacto:** BASILIO JAROSLEWICZ

**Tipo de Empresa:** IMPORTADOR

**No ha efectuado importaciones desde Argentina**

**Observaciones:**

**Posiciones arancelarias:** 4409

**Url:** [www.santarosamarble.com](http://www.santarosamarble.com)

**Email:** akiogroup@hotmail.com

**Representación:** Cons Gral en Miami

**Perfil de Mercado 8050**

*Cons Gral en Nueva York*

*Resp: poc*

**País de Origen:** ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

**Fecha de vigencia desde:** 19/04/2002

**Fecha de vigencia hasta:** 31/12/2002

**Posición Arancelaria:**

4409.20.00 - Distinta de la de coníferas

**Producto:** Pisos de madera no conífera.

**Situación de Mercado:** El mercado de importación del producto ha decrecido en importancia durante los últimos años. La industria de pisos de madera tiene una importante correlación positiva con la construcción por lo que ha sufrido por la retracción del ritmo económico. Los principales oferentes son Canadá, Indonesia, Malasia y Brasil. La participación de Argentina es creciente y alcanzó un 1 % del total en el año 2001. Se transcriben los puntos salientes del informe "Floor Covering Industr y White Paper" producido por el Indian River Consulting Group, enero 2002, en la parte correspondiente a pisos de madera (que también engloba a las coníferas): - Desde 1980, las ventas de pisos de madera en los Estados Unidos se han incrementado más de 750 %. Este crecimiento ha sido impulsado por la innovación de productos y el gusto por lo natural. - A diferencia de otras coberturas de piso como las alfombras, la madera depende más fuertemente del mercado de construcción de casas que del de renovación. - La tendencia en el mercado de los pisos de madera apunta hacia los distribuidores más grandes y con un mayor número de productos que distribuyen.

**Clasificación Tarifaria:**

Clasificación Tarifaria Local: 44092025

Clasificación Tarifaria Denominación: HTSUS

**Régimen arancelario general:**

Derechos ad-valorem: 0.000000

Derechos específicos: 0.000000

**Convenio vigente con Argentina:**

S.G.P.: NO

Convenio Bilateral: NO

Acuerdo de Integración: NO

Otros:

**Régimen preferencial para Argentina:**

Derechos ad-valorem: 0.000000

Derechos específicos: 0.000000

**Otras tasas o gravámenes a la importación:**

Ad-valorem: 0.000000

Específicos: 0.000000

**Detalle:****Restricciones no arancelarias:** No existen.**Impuestos internos:**

I.V.A.: 0.000000

Otros ad-valorem: 0.000000

**Detalle:** Los impuestos internos varían por Estado y Municipio. Se tributan, luego del despacho, sin importar el origen nacional o importado por lo que no tienen incidencia en la competitividad con relación al producto nacional.

**Documentos exigidos en Aduana:**

Factura original: SI

Certificados sanitarios: NO

Certificados de seguridad: NO

Certificado normas de fabricación: NO

Certificado de calidad: NO

Otros certificados:

**Importaciones de los tres últimos años:**

<b>Año</b>	<b>Valor U\$S</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>
2001	32358700.00	2215504	METRO CUADRADO
2000	57198200.00	0	
1999	76269000.00	0	

**Proveedores de los tres últimos años:**

<b>Año</b>	<b>País</b>	<b>Valor U\$S</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>
2001	BRASIL	5855700.00	465222	METRO CUADRADO
2001	CHINA	4104900.00	294136	METRO CUADRADO
2001	CANADA	4057800.00	270042	METRO CUADRADO
2001	MALASIA	3698100.00	291717	METRO CUADRADO
2001	INDONESIA	3237000.00	328515	METRO CUADRADO
2000	CANADA	11058400.00	0	
2000	INDONESIA	9998100.00	0	
2000	BRASIL	9480900.00	0	
2000	MALASIA	9041300.00	0	

2000 TAILANDIA	4201600.00	0
1999 INDONESIA	17826200.00	0
1999 CANADA	17722100.00	0
1999 BRASIL	10083800.00	0
1999 MALASIA	7308400.00	0
1999 TAILANDIA	6997100.00	0

**Precios:**

**Nivel Importador:**

Calidad	Origen	Valor	Unidad
---------	--------	-------	--------

**Mercados Mayoristas:**

Calidad	Origen	Valor	Unidad
---------	--------	-------	--------

**Mercados Minoristas:**

Calidad	Origen	Valor	Unidad
roble		1.67	PIE CUADRADO
harwood		1.30	PIE CUADRADO

**Producción y Consumo:**

**Producción:**

Año	Cantidad	Unidad
-----	----------	--------

**Consumo:**

Año	Cantidad	Unidad
-----	----------	--------

**Exportación:**

Año	Valor U\$S	Cantidad	Unidad
2001		3042466	METRO CUADRADO

**Canales de comercialización más usuales:**

Se indica el orden con un número al lado de cada uno

Representante:

Broker: 2

Importador: 1

Remates:

Mayoristas: 3

Supermercados:

Grandes tiendas:

Minoristas:

Negocios especializados: 4

**Centros de consumo:**

<b>Ciudades</b>	<b>Habitantes</b>
Nueva York, NY	7322000
Boston, MA	574000
Buffalo, NY	328000 -
Newark, NJ	275000
Rochester, NY	231000

**Principales accesos:**

<b>Puertos Aeropuertos</b>	<b>Aduanas</b>
	Los Angeles, CA </TD<< tr>
	New York, NY </TD<< tr>
	Houston-Galveston, TX</TD<< tr>
	San Francisco, CA </TD<< tr>
	Miami, FL </TD<< tr>

**FERIAS:**

**Nombre:**The International Builders Show

**País:**ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

**Tipo de evento:**Conferencia y exposición para productos de la industria y construcción

**Fecha de realización:**21 al 24 de enero de 2003

**Ente Organizador:**Association of Home Builders

**Contacto para información:** <http://www.buildersshow.com>,  
[buildersshow@nahb.com](mailto:buildersshow@nahb.com)

**Teléfono:** 202-266-8109

**Fax:** 202-266-8140

**Observaciones:**anual Las Vegas Convention Center, Las Vegas, NV

**Nombre:**World of Wood

**País:**ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

**Tipo de evento:**Evento que reúne importadores, productores, mayoristas de productos de madera

**Fecha de realización:**17 al 19 de abril de 2002

**Ente Organizador:**International Wood Products Association

**Contacto para información:** Molly Rippa,  
<http://www.iwpawood.org/convention.html>

**Teléfono:** 703-820-6696

**Fax:** 703-820-8220

**Observaciones:**anual Renaissance Esmeralda Hotel, Indian Wells, CA

**Importadores:****Home Depot - Import Division****Verby, H****Br III Imports & Exports****Sabra International****Pacific Hardwood Floor Co.****CÁMARAS:****Institución:**The Engineered Wood Association**Domicilio:**P.O. Box 11700**Localidad:**Tacoma**País:**ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA**Código Postal:**WA 98411-0700**Contacto:**help@apawood.org / <http://www.apawood.org>**Teléfono:**253-565-6600**Fax:**253-565-7265**Institución:**International Wood Products Association**Domicilio:**4214 King Street**Localidad:**West Alexandria**País:**ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA**Código Postal:**VA 22302**Contacto:**Wendy Baer, <http://www.iwpawood.org/contact.html>**Teléfono:**703-820-6696**Fax:**703-820-8550**Institución:**National Wood Flooring Association**Domicilio:**16388 Westwoods Business Park**Localidad:**Ellisville**País:**ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA**Código Postal:**MO 63021**Contacto:**<http://www.woodfloors.org>, [info@nwfa.org](mailto:info@nwfa.org)**Teléfono:**636-391-5161**Fax:**636-391-6137**EMBALAJES MÁS USUALES:****Granel:** NO**Lift-van:** NO**Contenedores:** SI**Paletizados:** SI**Cajas:** NO**Otros:****EXIGENCIAS DE ROTULADO:****Fecha Elab.:** NO

**Fecha Vto.:** NO  
**Contenido:** SI  
**Peso Neto:** SI  
**Peso Bruto:** NO  
**Origen:** SI  
**Idioma:** Inglés  
**Otros:**

**Características, calidades y presentaciones más requeridas:** El 12 de febrero del 2002, la Oficina de Protección Medioambiental (EPA) anunció una decisión voluntaria de la industria de eliminar preservantes para la madera que contengan arsénico. Los importadores contactados confirmaron que ya se encuentran reemplazando estos productos. Información sobre esta tendencia se encuentra en [http://www.epa.gov/pesticides/citizens/cca\\_transition.htm](http://www.epa.gov/pesticides/citizens/cca_transition.htm) Según lo conversado con miembros de las asociaciones de madera de este país, generalmente se puede hablar de dos tipos de etiquetado. Uno es standard y se refiere a los distintos grados de las maderas. La American Lumber Standard Committee, en su sitio de internet: <http://www.alsc.org> ofrece variada información de referencia en este tema. Por otro lado está el etiquetado que exigen algunos importantes importadores/distribuidores de estos productos en este país, tales como Home Depot. Estos se basan en contratos privados entre estas empresas y sus clientes donde se les exigen que incluyan un certificado que indique que el procesamiento del producto ha sido realizado de una manera acorde a buenas prácticas medioambientales.

**Observaciones:** USO INTERNO: 419021429 ( número en origen ) NOTA: \*Las importaciones desde Argentina fueron las siguientes: 2001 - u\$s 324.500 (corresponden a 9.522 metros cuadrados) 2000 - u\$s 78.500 1999 - u\$s 10.000 \*Importaciones por sufijos estadísticos, año 2001, en dólares estadounidenses, en valor decreciente en dólares 60- Otros pisos de madera no conífera. u\$s 30.093.000 (93,0 %) 30- Pisos de maple. u\$s 1.710.200 (5,3 %) 50- Pisos de abedul y haya u\$s 555.500 (1,7 %) \*Exportaciones a Argentina en el año 2001: u\$s 95.000, correspondientes a 5.097 metros cuadrados Precios: Cabe aclarar que los precios son solo indicativos, debido a que la calidad de estos productos puede ser muy distinta y eso influye en el precio promedio.

Importador Home Depot - Import Division

**Domicilio:** 2727 Paces Ferry Road  
**Localidad:** Atlanta - GA  
**Código Postal:** 30339  
**País:** ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA  
**Teléfonos:** (770) 433-8211 ext 13431  
**Fax:** (770) 801-5794  
**Casilla de Correo:**  
**Contacto:** Jeff Walker  
**Tipo de Empresa:** DISTRIBUIDOR



**No ha efectuado importaciones desde Argentina**

**Observaciones:**

**Posiciones arancelarias:** 4409.20.00

**Representación:** Cons Gral en Nueva York

Importador Verby, H

**Domicilio:** 18614 Jamaica Ave.

**Localidad:** Jamaica, NY

**Código Postal:** 11423-2414

**País:** ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

**Teléfonos:** (718) 454-5522

**Fax:** (718) 454-6609

**Casilla de Correo:**

**Contacto:**

**Tipo de Empresa:** IMPORTADOR

**No ha efectuado importaciones desde Argentina**

**Observaciones:**

**Posiciones arancelarias:** 4409.20.00

**Representación:** Cons Gral en Nueva York

Importador Br III Imports & Exports

**Domicilio:** 9435 Washington Blvd., N

**Localidad:** Laurel, MD

**Código Postal:** 20723-1379

**País:** ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

**Teléfonos:** (301) 317-5959

**Fax:** (301) 317-4990

**Casilla de Correo:**

**Contacto:** Daniel Pagano

**Tipo de Empresa:** IMPORTADOR

**No ha efectuado importaciones desde Argentina**

**Observaciones:**

**Posiciones arancelarias:** 4409.20.00

**Representación:** Cons Gral en Nueva York

Importador Sabra International

**Domicilio:** 300 71st St, ste. 430

**Localidad:** Miami Beach, FI

**Código Postal:** 33141

**País:** ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

**Teléfonos:** (305) 868-3663

**Fax:** (305) 868-5447

**Casilla de Correo:**  
**Contacto:** Brett Elis  
**Tipo de Empresa:** IMPORTADOR  
**No ha efectuado importaciones desde Argentina**  
**Observaciones:**  
**Posiciones arancelarias:** 4409.20.00  
**Representación:** Cons Gral en Nueva York

Importador Pacific Hardwood Floor Co.

**Domicilio:** 2620 Canton Rd.  
**Localidad:** Marietta - GA  
**Código Postal:** 30066-5373  
**País:** ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA  
**Teléfonos:** (770) 421-9848  
**Fax:** (770) 409-8474  
**Casilla de Correo:**  
**Contacto:** Tim Sewell  
**Tipo de Empresa:** IMPORTADOR  
**No ha efectuado importaciones desde Argentina**  
**Observaciones:**  
**Posiciones arancelarias:** 4409.20.00  
**Representación:** Cons Gral en Nueva York

**Perfil de Mercado 7001**

*Cons Gral en Nueva York*

*Resp: poc*

**País de Origen:** ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

**Fecha de vigencia desde:** 05/11/2001

**Fecha de vigencia hasta:**

**Posición Arancelaria:**

4409.20.00 - Distinta de la de coníferas

**Producto:** Pisos de maderas distintas de las coníferas.

**Situación de Mercado:** La industria de pisos de madera en los EEUU ha experimentado un gran crecimiento debido al aumento de la demanda de inmuebles que se produjo durante la década de los 90. (Catalina Reports, Septiembre 2.001, EEUU). Las importaciones aumentaron entre el año 1999 y el año 2000, pasando de 537.500 dólares a 998.400 en el año 2000, siendo el principal proveedor Canadá con un 81,5% de las ventas, seguido por Malasia con el 8,6%. No se registran ventas de la Argentina durante el período 1998-2000, según lo indican las estadísticas del Departamento de Comercio de los EEUU.

**Clasificación Tarifaria:**

Clasificación Tarifaria Local: 4409.20.10

Clasificación Tarifaria Denominación: HTSUS

**Régimen arancelario general:**

Derechos ad-valorem: 0.000000

Derechos específicos: 0.000000

**Convenio vigente con Argentina:**

S.G.P.: NO

Convenio Bilateral: NO

Acuerdo de Integración: NO

Otros:

**Régimen preferencial para Argentina:**

Derechos ad-valorem: 0.000000

Derechos específicos: 0.000000

**Otras tasas o gravámenes a la importación:**

Ad-valorem: 0.000000

Específicos: 0.000000

**Detalle:**

**Restricciones no arancelarias:** El Consumer Product Safety Commission reglamenta el maximo permitido de emisión de formaldehidos utilizados en estos productos. Este es de 0,2 partes por millón para pisos de madera y 0,3 partes por millón si la madera es utilizada con otro propósito en la construcción de viviendas. Las pruebas son realizadas por la American Society for Testing Materials.

**Impuestos internos:**

I.V.A.: 0.000000

Otros ad-valorem: 0.000000

Detalle: Se le otorga tratamiento nacional. Los impuestos internos varían por estado y municipio. Se tributan (luego del despacho) cualquiera sea el origen (nacional o importado) de manera que no tiene efecto distorsivo sobre la competitividad del precio base de exportación

**Documentos exigidos en Aduana:**

Factura original: SI

Certificados sanitarios: NO

Certificados de seguridad: NO

Certificado normas de fabricación: NO

Certificado de calidad: NO

Otros certificados:

**Importaciones de los tres últimos años:**

**Año Valor U\$S Cantidad Unidad**

2000 998400.00 0

1999 537500.00 0

1998 1285500.00 0

**Proveedores de los tres últimos años:**

**Año País Valor U\$S Cantidad Unidad**

2000 CANADA 813200.00 0

2000 MALASIA 85400.00 0

2000 PAISES BAJOS 38600.00 0

2000 CHINA 30100.00 0

2000 ESPAÑA 9500.00 0

1999 MEXICO 388600.00 0

1999 FRANCIA 48700.00 0

1999 BRASIL 47500.00 0

1999 CANADA 37500.00 0

1999 RUMANIA 3300.00 0

1998 MEXICO 1023500.00 0

1998 MALASIA 226300.00 0

1998 ESPAÑA	16200.00	0
1998 ITALIA	9500.00	0
1998 CANADA	3700.00	0

**Precios:** -

**Nivel Importador:**

**Calidad Origen Valor Unidad**

**Mercados Mayoristas:**

**Calidad Origen Valor Unidad**

**Mercados Minoristas:**

**Calidad Origen Valor Unidad**

roble EEUU 2.99 PIE CUADRADO

cerezo Brasil 4.99 PIE CUADRADO

ARCE EEUU 3.99 PIE CUADRADO

**Producción y Consumo:**

**Producción:**

**Año Cantidad Unidad**

**Consumo:**

**Año Cantidad Unidad**

**Exportación:**

**Año Valor U\$S Cantidad Unidad**

2000 70430 METROS CUADRADOS

**Canales de comercialización más usuales:**

Se indica el orden con un número al lado de cada uno

Representante:

Broker:

Importador: 1

Remates:

Mayoristas:

Supermercados:

Grandes tiendas:

Minoristas:

Negocios especializados: 2

**Régimen preferencial para Argentina:**

Derechos ad-valorem: 0.000000

Derechos específicos: 0.000000

**Otras tasas o gravámenes a la importación:**

Ad-valorem: 0.000000

Específicos: 0.000000

**Detalle:****Restricciones no arancelarias:** No existen.**Impuestos internos:**

I.V.A.: 0.000000

Otros ad-valorem: 0.000000

Detalle: Los impuestos internos varían por Estado y Municipio. Se tributan, luego del despacho, sin importar el origen nacional o importado por lo que no tienen incidencia en la competitividad con relación al producto nacional.

**Documentos exigidos en Aduana:**

Factura original: SI

Certificados sanitarios: NO

Certificados de seguridad: NO

Certificado normas de fabricación: NO

Certificado de calidad: NO

Otros certificados:

**Importaciones de los tres últimos años:**

<b>Año</b>	<b>Valor U\$S</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>
2001	32358700.00	2215504	METRO CUADRADO
2000	57198200.00	0	
1999	76269000.00	0	

**Proveedores de los tres últimos años:**

<b>Año</b>	<b>País</b>	<b>Valor U\$S</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad</b>
2001	BRASIL	5855700.00	465222	METRO CUADRADO
2001	CHINA	4104900.00	294136	METRO CUADRADO
2001	CANADA	4057800.00	270042	METRO CUADRADO
2001	MALASIA	3698100.00	291717	METRO CUADRADO
2001	INDONESIA	3237000.00	328515	METRO CUADRADO
2000	CANADA	11058400.00	0	
2000	INDONESIA	9998100.00	0	
2000	BRASIL	9480900.00	0	
2000	MALASIA	9041300.00	0	

2000 TAILANDIA	4201600.00	0
1999 INDONESIA	17826200.00	0
1999 CANADA	17722100.00	0
1999 BRASIL	10083800.00	0
1999 MALASIA	7308400.00	0
1999 TAILANDIA	6997100.00	0

#### **Precios:**

#### **Nivel Importador:**

Calidad	Origen	Valor	Unidad
---------	--------	-------	--------

#### **Mercados Mayoristas:**

Calidad	Origen	Valor	Unidad
---------	--------	-------	--------

#### **Mercados Minoristas:**

Calidad	Origen	Valor	Unidad
---------	--------	-------	--------

roble	1.67	PIE CUADRADO
harwood	1.30	PIE CUADRADO

#### **Producción y Consumo:**

##### **Producción:**

Año	Cantidad	Unidad
-----	----------	--------

##### **Consumo:**

Año	Cantidad	Unidad
-----	----------	--------

#### **Exportación:**

Año	Valor U\$S	Cantidad	Unidad
-----	------------	----------	--------

2001	3042466	METRO CUADRADO
------	---------	----------------

#### **Canales de comercialización más usuales:**

Se indica el orden con un número al lado de cada uno

Representante:

Broker: 2

Importador: 1

Remates:

Mayoristas: 3

Supermercados:

Grandes tiendas:

Minoristas:

Negocios especializados: 4

**Centros de consumo:**

<b>Ciudades</b>	<b>Habitantes</b>
Nueva York, NY	7322000
Boston, MA	574000
Buffalo, NY	328000
Newark, NJ	275000
Rochester, NY	231000

**Principales accesos:**

<b>Puertos</b>	<b>Aeropuertos</b>	<b>Aduanas</b>
		Los Angeles, CA </TD<< tr>
		New York, NY </TD<< tr>
		Houston-Galveston, TX</TD<< tr>
		San Francisco, CA </TD<< tr>
		Miami, FL </TD<< tr>

**FERIAS:**

**Nombre:**The International Builders Show

**País:**ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

**Tipo de evento:**Conferencia y exposición para productos de la industria y construcción

**Fecha de realización:**21 al 24 de enero de 2003

**Ente Organizador:**Association of Home Builders

**Contacto para información:** <http://www.buildersshow.com>,  
[buildersshow@nahb.com](mailto:buildersshow@nahb.com)

**Teléfono:** 202-266-8109

**Fax:** 202-266-8140

**Observaciones:**anual Las Vegas Convention Center, Las Vegas, NV

**Nombre:**World of Wood

**País:**ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

**Tipo de evento:**Evento que reúne importadores, productores, mayoristas de productos de madera

**Fecha de realización:**17 al 19 de abril de 2002

**Ente Organizador:**International Wood Products Association

**Contacto para información:** Molly Rippa,  
<http://www.iwpawood.org/convention.html>

**Teléfono:** 703-820-6696

**Fax:** 703-820-8220

**Observaciones:**anual Renaissance Esmeralda Hotel, Indian Wells, CA



**Importadores:**  
Home Depot - Import Division  
Verby, H  
Br III Imports & Exports  
Sabra International  
Pacific Hardwood Floor Co.

**CÁMARAS:**

**Institución:**The Engineered Wood Association  
**Domicilio:**P.O. Box 11700  
**Localidad:**Tacoma  
**País:**ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA  
**Código Postal:**WA 98411-0700  
**Contacto:**help@apawood.org / <http://www.apawood.org>  
**Teléfono:**253-565-6600  
**Fax:**253-565-7265

**Institución:**International Wood Products Association  
**Domicilio:**4214 King Street  
**Localidad:**West Alexandria  
**País:**ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA  
**Código Postal:**VA 22302  
**Contacto:**Wendy Baer, <http://www.iwpawood.org/contact.html>  
**Teléfono:**703-820-6696  
**Fax:**703-820-8550

**Institución:**National Wood Flooring Association  
**Domicilio:**16388 Westwoods Business Park  
**Localidad:**Ellisville  
**País:**ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA  
**Código Postal:**MO 63021  
**Contacto:**<http://www.woodfloors.org>, [info@nwfa.org](mailto:info@nwfa.org)  
**Teléfono:**636-391-5161  
**Fax:**636-391-6137

**EMBALAJES MÁS USUALES:**

Granel: NO  
Lift-van: NO  
Contenedores: SI  
Paletizados: SI  
Cajas: NO  
Otros:

**EXIGENCIAS DE ROTULADO:**

Fecha Elab.: NO

**Fecha Vto.:** NO  
**Contenido:** SI  
**Peso Neto:** SI  
**Peso Bruto:** NO  
**Origen:** SI  
**Idioma:** Inglés  
**Otros:**

**Características, calidades y presentaciones más requeridas:** El 12 de febrero del 2002, la Oficina de Protección Medioambiental (EPA) anunció una decisión voluntaria de la industria de eliminar preservantes para la madera que contengan arsénico. Los importadores contactados confirmaron que ya se encuentran reemplazando estos productos. Información sobre esta tendencia se encuentra en [http://www.epa.gov/pesticides/citizens/cca\\_transition.htm](http://www.epa.gov/pesticides/citizens/cca_transition.htm) Según lo conversado con miembros de las asociaciones de madera de este país, generalmente se puede hablar de dos tipos de etiquetado. Uno es standard y se refiere a los distintos grados de las maderas. La American Lumber Standard Committee, en su sitio de internet: <http://www.alsc.org> ofrece variada información de referencia en este tema. Por otro lado está el etiquetado que exigen algunos importantes importadores/distribuidores de estos productos en este país, tales como Home Depot. Estos se basan en contratos privados entre estas empresas y sus clientes donde se les exigen que incluyan un certificado que indique que el procesamiento del producto ha sido realizado de una manera acorde a buenas prácticas medioambientales.

**Observaciones:** USO INTERNO: 419021429 ( número en origen ) NOTA: \*Las importaciones desde Argentina fueron las siguientes: 2001 - u\$s 324.500 (corresponden a 9.522 metros cuadrados) 2000 - u\$s 78.500 1999 - u\$s 10.000 \*Importaciones por sufijos estadísticos, año 2001, en dólares estadounidenses, en valor decreciente en dólares 60- Otros pisos de madera no conífera. u\$s 30.093.000 (93,0 %) 30- Pisos de maple. u\$s 1.710.200 (5,3 %) 50- Pisos de abedul y haya u\$s 555.500 (1,7 %) \*Exportaciones a Argentina en el año 2001: u\$s 95.000, correspondientes a 5.097 metros cuadrados Precios: Cabe aclarar que los precios son solo indicativos, debido a que la calidad de estos productos puede ser muy distinta y eso influye en el precio promedio.

Importador Home Depot - Import Division

**Domicilio:** 2727 Paces Ferry Road  
**Localidad:** Atlanta - GA  
**Código Postal:** 30339  
**País:** ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA  
**Teléfonos:** (770) 433-8211 ext 13431  
**Fax:** (770) 801-5794  
**Casilla de Correo:**  
**Contacto:** Jeff Walker  
**Tipo de Empresa:** DISTRIBUIDOR

**No ha efectuado importaciones desde Argentina**

**Observaciones:**

**Posiciones arancelarias:** 4409.20.00

**Representación:** Cons Gral en Nueva York

Importador Verby, .H

**Domicilio:** 18614 Jamaica Ave.

**Localidad:** Jamaica, NY

**Código Postal:** 11423-2414

**País:** ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

**Teléfonos:** (718) 454-5522

**Fax:** (718) 454-6609

**Casilla de Correo:**

**Contacto:**

**Tipo de Empresa:** IMPORTADOR

**No ha efectuado importaciones desde Argentina**

**Observaciones:**

**Posiciones arancelarias:** 4409.20.00

**Representación:** Cons Gral en Nueva York

Importador Br III Imports & Exports

**Domicilio:** 9435 Washington Blvd., N

**Localidad:** Laurel, MD

**Código Postal:** 20723-1379

**País:** ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

**Teléfonos:** (301) 317-5959

**Fax:** (301) 317-4990

**Casilla de Correo:**

**Contacto:** Daniel Pagano

**Tipo de Empresa:** IMPORTADOR

**No ha efectuado importaciones desde Argentina**

**Observaciones:**

**Posiciones arancelarias:** 4409.20.00

**Representación:** Cons Gral en Nueva York

Importador Sabra International

**Domicilio:** 300 71st St, ste. 430

**Localidad:** Miami Beach, Fl

**Código Postal:** 33141

**País:** ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

**Teléfonos:** (305) 868-3663

**Fax:** (305) 868-5447

**Casilla de Correo:**  
**Contacto:** Brett Elis  
**Tipo de Empresa:** IMPORTADOR  
**No ha efectuado importaciones desde Argentina**  
**Observaciones:**  
**Posiciones arancelarias:** 4409.20.00  
**Representación:** Cons Gral en Nueva York

Importador Pacific Hardwood Floor Co.

**Domicilio:** 2620 Canton Rd.  
**Localidad:** Marietta - GA  
**Código Postal:** 30066-5373  
**País:** ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA  
**Teléfonos:** (770) 421-9848  
**Fax:** (770) 409-8474  
**Casilla de Correo:**  
**Contacto:** Tim Sewell  
**Tipo de Empresa:** IMPORTADOR  
**No ha efectuado importaciones desde Argentina**  
**Observaciones:**  
**Posiciones arancelarias:** 4409.20.00  
**Representación:** Cons Gral en Nueva York

**Perfil de Mercado 7001**  
*Cons Gral en Nueva York*  
*Resp: poc*

**País de Origen:** ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

**Fecha de vigencia desde:** 05/11/2001

**Fecha de vigencia hasta:**

**Posición Arancelaria:**

4409.20.00 - Distinta de la de coníferas

**Producto:** Pisos de maderas distintas de las coníferas.

**Situación de Mercado:** La industria de pisos de madera en los EEUU ha experimentado un gran crecimiento debido al aumento de la demanda de inmuebles que se produjo durante la década de los 90. (Catalina Reports, Septiembre 2.001, EEUU). Las importaciones aumentaron entre el año 1999 y el año 2000, pasando de 537.500 dólares a 998.400 en el año 2000, siendo el principal proveedor Canadá con un 81,5% de las ventas, seguido por Malasia con el 8,6%. No se registran ventas de la Argentina durante el período 1998-2000, según lo indican las estadísticas del Departamento de Comercio de los EEUU.

**Clasificación Tarifaria:**

Clasificación Tarifaria Local: 4409.20.10

Clasificación Tarifaria Denominación: HTSUS

**Régimen arancelario general:**

Derechos ad-valorem: 0.000000

Derechos específicos: 0.000000

**Convenio vigente con Argentina:**

S.G.P.: NO

**Convenio Bilateral:** NO

**Acuerdo de Integración:** NO

**Otros:**

**Régimen preferencial para Argentina:**

Derechos ad-valorem: 0.000000

Derechos específicos: 0.000000

**Otras tasas o gravámenes a la importación:**

Ad-valorem: 0.000000

Específicos: 0.000000

**Detalle:**

**Restricciones no arancelarias:** El Consumer Product Safety Commission reglamenta el maximo permitido de emisión de formaldehidos utilizados en estos productos. Este es de 0,2 partes por millón para pisos de madera y 0,3 partes por millón si la madera es utilizada con otro propósito en la construcción de viviendas. Las pruebas son realizadas por la American Society for Testing Materials.

**Impuestos internos:**

I.V.A.: 0.000000

Otros ad-valorem: 0.000000

Detalle: Se le otorga tratamiento nacional. Los impuestos internos varian por estado y municipio. Se tributan (luego del despacho) cualquiera sea el origen (nacional o importado) de manera que no tiene efecto distorsivo sobre la competitividad del precio base de exportacion

**Documentos exigidos en Aduana:**

Factura original: SI

Certificados sanitarios: NO

Certificados de seguridad: NO

Certificado normas de fabricación: NO

Certificado de calidad: NO

Otros certificados:

**Importaciones de los tres últimos años:**

Año	Valor U\$S	Cantidad	Unidad
-----	------------	----------	--------

2000	998400.00	0	
------	-----------	---	--

1999	537500.00	0	
------	-----------	---	--

1998	1285500.00	0	
------	------------	---	--

**Proveedores de los tres últimos años:**

Año	País	Valor U\$S	Cantidad	Unidad
-----	------	------------	----------	--------

2000	CANADA	813200.00	0	
------	--------	-----------	---	--

2000	MALASIA	85400.00	0	
------	---------	----------	---	--

2000	PAISES BAJOS	38600.00	0	
------	--------------	----------	---	--

2000	CHINA	30100.00	0	
------	-------	----------	---	--

2000	ESPAÑA	9500.00	0	
------	--------	---------	---	--

1999	MEXICO	388600.00	0	
------	--------	-----------	---	--

1999	FRANCIA	48700.00	0	
------	---------	----------	---	--

1999	BRASIL	47500.00	0	
------	--------	----------	---	--

1999	CANADA	37500.00	0	
------	--------	----------	---	--

1999	RUMANIA	3300.00	0	
------	---------	---------	---	--

1998	MEXICO	1023500.00	0	
------	--------	------------	---	--

1998	MALASIA	226300.00	0	
------	---------	-----------	---	--

1998 ESPAÑA	16200.00	0
1998 ITALIA	9500.00	0
1998 CANADA	3700.00	0

#### **Precios:**

#### **Nivel Importador:**

**Calidad Origen Valor Unidad**

#### **Mercados Mayoristas:**

**Calidad Origen Valor Unidad**

#### **Mercados Minoristas:**

**Calidad Origen Valor Unidad**

roble EEUU 2.99 PIE CUADRADO

cerezo Brasil 4.99 PIE CUADRADO

ARCE EEUU 3.99 PIE CUADRADO

#### **Producción y Consumo:**

##### **Producción:**

**Año Cantidad Unidad**

##### **Consumo:**

**Año Cantidad Unidad**

#### **Exportación:**

**Año Valor U\$S Cantidad Unidad**

2000 70430 METROS CUADRADOS

#### **Canales de comercialización más usuales:**

Se indica el orden con un número al lado de cada uno

Representante:

Broker:

Importador: 1

Remates:

Mayoristas:

Supermercados:

Grandes tiendas:

Minoristas:

Negocios especializados: 2

**Centros de consumo:**

<b>Ciudades</b>	<b>Habitantes</b>
Nueva York, NY	8008278
Boston, MA	589141
Buffalo, NY	292648
Newark, NJ	273546
Rochester, NY	240055

**Principales accesos:**

<b>Puertos</b>	<b>Aeropuertos</b>	<b>Aduanas</b>
		Detroit, MI </TD<< tr>
		Boston, MA </TD<< tr>
		Los Angeles, CA </TD<< tr>
		New York, NY </TD<< tr>
		Ogdensburg, NY </TD<< tr>

**FERIAS:**

**Nombre:**The International's Builders Show

**País:**ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

**Tipo de evento:**Conferencia y exposicion para productos de la industria y consruccion

**Fecha de realización:**8-11 Febrero 2002

**Ente Organizador:**Association of Home Builders

**Contacto para información:** Wayne Stetson - Vicepresidente

**Teléfono:** (202) 266-8111

**Fax:** (202) 266-8140

**Observaciones:**anual Atlanta, GA

**Nombre:**World of wood

**País:**ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

**Tipo de evento:**Evento que reúne importadores, productores, mayoristas de todo tipo de productos de madera

**Fecha de realización:**17-19 Abril 2002

**Ente Organizador:**International Wood Products

**Contacto para información:** Wendy Bauer

**Teléfono:** (703) 820-6696

**Fax:** (703) 820-8550

**Observaciones:**Anual Indian Wells, CA

**IMPORTADORES:**

HOME DEPOT

Wood Flooring distributors

Wood Flooring International

CONCORD PRODUCTS



**CÁMARAS:**

**Institución:**THE INTERNATIONAL WOOD PRODUCTS ASS.

**Domicilio:**421 King St, West

**Localidad:**Alexandria, VA

**País:**ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

**Código Postal:**22302

**Contacto:**

**Teléfono:**(703) 820-6696

**Fax:**(703) 820-8550

**EMBALAJES MÁS USUALES:**

**Granel:** NO

**Lift-van:** NO

**Contenedores:** SI

**Paletizados:** NO

**Cajas:** NO

**Otros:**

**EXIGENCIAS DE ROTULADO:**

**Fecha Elab.:** NO

**Fecha Vto.:** NO

**Contenido:** NO

**Peso Neto:** SI

**Peso Bruto:** NO

**Origen:** SI

**Idioma:** Ingles

**Otros:**

**Características, calidades y presentaciones más requeridas:**

**Observaciones:** USO INTERNO: 1116011513 ( numero en origen ) Precios Cabe aclarar que los precios registrados son solo indicativos ya que este producto varia notablemente su precio por la calidad de la madera y la terminacion.

Importador HOME DEPOT

**Domicilio:** 2727 Paces Ferry Road

**Localidad:** Atlanta - GA

**Código Postal:** 30339

**País:** ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

**Teléfonos:** (770) 433-8211 ext 82388

**Fax:** (770) 801-5794

**Casilla de Correo:**

**Contacto:** Pete Sibert

**Tipo de Empresa:** IMPORTADOR

**No ha efectuado importaciones desde Argentina**

**Observaciones:**

**Posiciones arancelarias:** 4407.10.00 - 4409.20.00

**Representación:** Cons Gral en Nueva York

Importador Wood Flooring distributors

**Domicilio:** 6999 South Front Road

**Localidad:** Livermore, Ca

**Código Postal:** 94445

**País:** ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

**Teléfonos:** (925) 245-4444

**Fax:** (925) 4410

**Casilla de Correo:**

**Contacto:**

**Tipo de Empresa:** AGENTE

**No ha efectuado importaciones desde Argentina**

**Observaciones:**

**Posiciones arancelarias:** 4409.20.00

**Representación:** Cons Gral en Nueva York

Importador Wood Flooring International

**Domicilio:** 1810 Underwood Blvd.

**Localidad:** Delran, NJ

**Código Postal:** 08075

**País:** ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

**Teléfonos:** (856) 764-2501

**Fax:** (856)764-2503

**Casilla de Correo:**

**Contacto:**

**Tipo de Empresa:** AGENTE

**No ha efectuado importaciones desde Argentina**

**Observaciones:**

**Posiciones arancelarias:** 4409.20.00

**Url:** www.wflooring.com

**Representación:** Cons Gral en Nueva York

Importador CONCORD PRODUCTS

**Domicilio:** 433 Woodbury Glassboro Rd.

**Localidad:** Sewell - N.J.

**Código Postal:** 08080

**País:** ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

**Teléfonos:** (856) 589-9000

**Fax:** (856) 589-7448

**Casilla de Correo:**

**Contacto:**

**Tipo de Empresa:** IMPORTADOR

No ha efectuado importaciones desde Argentina

**Observaciones:**

**Posiciones arancelarias:** 4409.20.00

**Representación:** Cons Gral en Nueva York

## LEYES Y REGULACIONES

Las siguientes leyes y regulaciones podrían ser importantes para la importación de madera y productos de madera. Las leyes se encuentran publicadas en el Código de los Estados Unidos (USC), y las regulaciones en el Código de Regulaciones Federales (CFR), las que pueden ser consultadas online en:

*Código de Regulaciones Federales*

<http://www.access.gpo.gov/nara/cfr/index.html>

*Código de los Estados Unidos* <http://uscode.house.gov/usc.htm>

- 1) 18 USC 42 y siguientes – Importación de animales, pájaros, peces y plantas

<http://uscode.house.gov/uscode->

[cgi/fastweb.exe?getdoc+uscview+t17t20+197+2++%28%29%20%20AND%20%28%2818%29%20ADJ%20USC%29%3ACITE%20AND%20%28USC%20w%2F10%20%2842%29%29%3ACITE%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20](http://uscode.house.gov/cgi/fastweb.exe?getdoc+uscview+t17t20+197+2++%28%29%20%20AND%20%28%2818%29%20ADJ%20USC%29%3ACITE%20AND%20%28USC%20w%2F10%20%2842%29%29%3ACITE%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20)

Esta Ley rige la importación de plantas, mamíferos, pájaros, peces y reptiles de los Estados Unidos y autoriza al Servicio de Aduana a hacer cumplir los requerimientos de importación.

- 2) 7CFR Part 351 – Regulaciones del Departamento de Agricultura para Inspección de Plantas

<http://frwebgate3.access.gpo.gov/cgi->

[bin/waisgate.cgi?WALSdocID=44441927112+10+0+0&WALSaction=retrieve](http://frwebgate3.access.gpo.gov/cgi-bin/waisgate.cgi?WALSdocID=44441927112+10+0+0&WALSaction=retrieve)

Estas regulaciones establecen la importación de plantas que están prohibidas, los requerimientos para el envío de plantas por correo y los procedimientos de inspección ejecutadas por el Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS) del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.

- 3) 19 CFR 12.10 y siguientes – Regulaciones de Aduanas para la Inspección de Plantas y su Entrada.

[http://frwebgate3.access.gpo.gov/cgi-](http://frwebgate3.access.gpo.gov/cgi-bin/waisgate.cgi?WALSdocID=85432526251+12+0+0&WALSaction=retrieve)

[bin/waisgate.cgi?WALSdocID=85432526251+12+0+0&WALSaction=retrieve](http://frwebgate3.access.gpo.gov/cgi-bin/waisgate.cgi?WALSdocID=85432526251+12+0+0&WALSaction=retrieve)

Estas regulaciones estipula el procedimiento para la importación de plantas y sus productos a los Estados Unidos, incluyendo la sumisión de aviso de llegada de productos que requieren permiso de cuarentena, descargo bajo fianza, disposición de mercadería no reclamada o detenida.

- 4) 7 CFR 319.40 y siguientes – Regulaciones del Departamento de Agricultura para la importación de troncos, madera aserrada y otros productos de madera no fabricados.

[http://frwebgate3.access.gpo.gov/cgi-](http://frwebgate3.access.gpo.gov/cgi-bin/waisgate.cgi?WALSdocID=8552954277+45+0+0&WALSaction=retrieve)

[bin/waisgate.cgi?WALSdocID=8552954277+45+0+0&WALSaction=retrieve](http://frwebgate3.access.gpo.gov/cgi-bin/waisgate.cgi?WALSdocID=8552954277+45+0+0&WALSaction=retrieve)

Estas regulaciones establecen los permisos, prohibiciones y restricciones, procedimientos y requisitos para la importación de troncos, madera aserrada y otros productos de madera no fabricados a los Estados Unidos.

Para información adicional se recomienda consultar la siguiente página web:

<http://www.aphis.usda.gov/ppq/permits/wood>

- 5) Convenio de Comercio Internacional de Fauna y Flora Silvestre en Peligro de Extinción (Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora (CITES))

<http://www.cites.org>

Este tratado sobre vida silvestre firmado por más de 100 países, incluyendo los Estados Unidos, regula y en muchos casos prohíbe la importación y exportación comercial de animales silvestres y especies de plantas amenazados por el comercio.

Toda importación, exportación, reexportación o introducción de especies amparadas por la Convención sólo podrá autorizarse mediante un sistema de concesión de licencias.

Las especies amparadas por la CITES están incluidas en tres Apéndices, según el grado de protección que necesiten.

- Apéndice I: Se incluyen todas las especies en peligro de extinción. El comercio en especímenes de esas especies se autorizará solamente bajo circunstancias excepcionales. ( [http://www.cites.org/esp/append/I&II\\_0700.shtml](http://www.cites.org/esp/append/I&II_0700.shtml))
- Apéndice II: Se incluyen especies que no se encuentran necesariamente en peligro de extinción, pero cuyo comercio debe controlarse a fin de evitar una utilización incompatible con su supervivencia.  
([http://www.cites.org/esp/append/I&II\\_0700.shtml](http://www.cites.org/esp/append/I&II_0700.shtml))
- Apéndice III: Se incluyen especies que están protegidas al menos en un país, el cual ha solicitado la asistencia de otras Partes en la CITES para controlar su comercio.([http://www.cites.org/esp/append/III\\_1001.shtml](http://www.cites.org/esp/append/III_1001.shtml))

#### 6) 16 USC 1531 – Ley de Especies en Peligro de Extinción

<http://uscode.house.gov/uscode->

[cgi/fastweb.exe?getdoc+uscview+t13t16+7205+0++%28%29%20%20AND%20%28%2816%29%20ADJ%20USC%29%3ACITE%20AND%20%28USC%20w%2F10%20%283371%29%29%3ACITE%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20](http://uscode.house.gov/uscode-cgi/fastweb.exe?getdoc+uscview+t13t16+7205+0++%28%29%20%20AND%20%28%2816%29%20ADJ%20USC%29%3ACITE%20AND%20%28USC%20w%2F10%20%283371%29%29%3ACITE%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20)

Esta Ley prohíbe o reglamenta la importación y exportación de especies en peligro de extinción. Es la ley estadounidense que implementa el CITES.

***Tarea 2.9: Identificar las empresas del sector maderero provincial en condiciones de afrontar una operación de comercio exterior, en la actualidad.***

En función de evaluar las condiciones y la capacidad real de las empresas forestales del Chaco para diversificar productos -apuntando a mercados internacionales, la Provincia del Chaco tiene en ejecución un Proyecto de desarrollo comercial de productos Maderables del monte nativo chaqueño, en el ámbito del Ministerio de la Producción.

Se incluye a continuación una breve descripción de las características del mismo, sus objetivos, y resultados de una primera actividad de promoción comercial que tuvo lugar en Chicago, EE.UU., en el mes de septiembre de 2002. Además se adjunta un listado de Asociaciones y referentes del sector que oficiarán de informantes clave para este relevamiento.

**PROYECTO DE DESARROLLO COMERCIAL DE PRODUCTOS  
MADERABLES DEL MONTE NATIVO CHAQUEÑO**

**A. OBJETIVO GENERAL**

El proyecto tiene como objetivo mejorar la gestión comercial de las empresas de producción y transformación de los recursos maderables del monte nativo mediante criterios de sustentabilidad del recurso y aumento del valor agregado de sus productos.

**B. JUSTIFICACIÓN**

La provincia del Chaco tiene una superficie de 99.633 km<sup>2</sup>. Aproximadamente la mitad de esa superficie se encuentra cubierta por montes nativos en variable estado de conservación. Estas masas forestales conforman bosques con variadas asociaciones específicas y creciendo bajo distintas condiciones ecológicas y presión antrópica.

La oferta anual potencial estimada de materias primas maderables de la Provincia alcanzaría unas 1.856.000 tn totales de productos, discriminados en 478.000 tn de madera industrial y 1.378.000 tn de madera con destino a leña, carbón y postes.

En los últimos años, el valor bruto de la producción forestal, incluyendo los productos de producción primaria, primera y segunda transformación mecánica, y derivados de procesos termoquímicos ha superado los U\$S 100.000.000 anuales.

Desde el punto de vista económico el actual aprovechamiento forestal no contempla la sustentabilidad ambiental, lo cual ocasiona el deterioro del bosque; y no considera la certificación forestal como herramienta comercial para mejorar el valor de los productos forestales o su acceso a mercados específicos.

Las industrias forestales sufren problemas de abastecimiento, escala y gestión. Cuentan con reducido número de empleados con problemas de capacitación, contratación formal y otros aspectos laborales. Su capacidad financiera es reducida y la rentabilidad muy baja, por lo que no ocurren las necesarias inversiones ni acumulación de stock de rollizos ni de producción.

La industria local no es competitiva para abastecer el consumo interno, ni a mercados del exterior debido a deficientes canales de comercialización y poco de desarrollo de productos.

### **C. ESTRATEGIA**

La magnitud de las cifras de producción, su potencial de crecimiento y el valor estratégico de las actividades forestales y foresto industriales ha movilizado al gobierno provincial a apoyar fuertemente el desarrollo del sector, a través de la implementación de políticas que consoliden y mejoren la implementación de sus actividades.

Para ello se han comenzado a implementar diferentes estrategias:

- **Manejo racional del monte nativo:**

Se establecieron acciones como la impulsión del Plan de Expansión Forestal del IIFA, que apoya el manejo silvopastoril y la reforestación con especies exóticas o nativas; el Decreto 2567/98 de Regulación del Desmonte; y el más reciente Decreto 2347/00, de Manejo Racional de Monte Nativo.

Para la adopción efectiva de este nuevo enfoque de actividad forestal en el Chaco, con la consecuente transformación del sector en una economía moderna, dinámica y sustentable, se ha propuesto una estrategia que incluya:

- La definición clara del nuevo sistema de prácticas silvícolas, requisitos y obligaciones del nuevo sistema, con la capacitación de todos los actores intervinientes.
- El desarrollo comercial de productos forestales, con énfasis en la protocolización, y certificación de productos, para mejorar la comercialización de la mayor producción esperada, e incentivar a los productores en el manejo racional del bosque.
- La adecuación de la primera transformación industrial en capacidad de secado, calidad de procesos para certificación de productos y desarrollo de planes de marketing.
- El establecimiento de credibilidad en los mecanismos de control y fiscalización de los organismos públicos competentes."

En ese sentido, este proyecto propone apoyar el desarrollo de algunos factores de esa estrategia de cambio.

## **D. COMPONENTES**

### **1. Información de productos y protocolización del manejo forestal.**

#### **1.1 Caracterización de las maderas chaqueñas**

Recopilación de las características de las maderas chaqueñas provenientes de los principales ecosistemas del bosque nativo, según los requerimientos de los mercados internacionales y su difusión a través de publicaciones especializadas.

#### **1.2 Protocolización de productos maderables:**

Se desarrollarán los aspectos de:

- a) Descripción de las prácticas silvícolas y sus objetivos en relación a criterios de sustentabilidad tales como capacidad productiva, biodiversidad, fertilidad de suelos, calidad del agua y servicios ambientales.
- b) Identificación de productos, descripción tecnológica y propiedades; y la caracterización de procesos industriales según las tecnologías



aplicadas para cumplir con umbrales mínimos de calidad, parámetros sociales y ambientales.

## **2. Desarrollo Comercial.**

### **2.1. Certificación por organizaciones internacionales.**

Se informará y facilitará el acceso de todos los productores interesados en certificar el manejo del monte y sus productos originarios por organizaciones internacionales.

Con la participación de los productores se organizarán las visitas informativas, preliminares, y de certificación para productos forestales de montes bien manejados y su correspondiente cadena de custodia.

### **2.2. Promoción comercial de productos forestales**

Difusión de características de las maderas chaqueñas en las revistas especializadas de Europa y USA, participación en ferias internacionales de maderas duras, identificación de mercados potenciales, preparación y envío de muestras, y la realización de acciones específicas de promoción comercial.

### **2.3. Asistencia técnica y capacitación de actores sectoriales**

Dirigida a los siguientes aspectos:

- c) Fortalecimiento de organizaciones de productores forestales a través de capacitación y equipamiento para transferir conocimientos de manejo racional del monte, y la incorporación de tecnologías y herramientas que permitan un mejor aprovechamiento o comercialización de los productos forestales.
- d) Capacitación de productores e industriales forestales en herramientas conceptuales y prácticas para la concreción de negocios, integración de producción y mejoras de comercialización.

- e) Especialización de mano de obra calificada en centros de capacitación para mejorar la eficiencia de aserraderos y carpinterías.

## **2. Coordinación de ejecución.**

La coordinación de ejecución del proyecto, su administración y articulación entre componentes y con los beneficiarios, será realizada por la EPDA en conjunto con la Subsecretarías de Recursos Naturales y Medio Ambiente (SSRNMA) y la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SSPYMES). A tal efecto cada subsecretaría designará a una persona que participará en la coordinación de ejecución.

Para mejorar la eficiencia de ejecución de las actividades previstas, se realizarán actividades de fortalecimiento de las unidades involucradas en la implementación, según el siguiente detalle:

- a) Capacitación del personal de la Dirección de Bosques en funciones de control y fiscalización para la Certificación de Productos Forestales.
- b) Asistencia técnica a Dirección de Bosques en adecuación de mecanismos de control y fiscalización para la Certificación de Productos Forestales.
- c) Asistencia técnica a la Dirección de Industrias para el seguimiento industrial para la Certificación de Cadena de Custodia de Productos Forestales
- d) Asistencia técnica a la Subsecretaría Pymes para adecuación de la unidad en funciones de gestión y promoción comercial.

## **E. IMPACTO ESPERADO**

- a) Mejores posibilidades de comercialización de productos y rentabilidad de las Mipymes forestales debido a la certificación por organizaciones internacionales del buen manejo de monte y custodia de su cadena industrial.

- b) Significativo impulso al aprovechamiento sustentable de las masas boscosas debido a los incrementos de precios y rentabilidad de las explotaciones con producción certificada.
- c) Aumento del conocimiento de las maderas chaqueñas, sus características específicas y de aplicación en mercados de Europa y USA.
- d) Productores forestales y sus organizaciones con capacidad adquirida para mejorar el aprovechamiento y comercialización de productos maderables del monte nativo.
- e) Productores e industriales forestales con capacidad adquirida para mejorar los procesos transformación industrial, gestión empresarial y comercialización de productos foresto industriales.
- f) Unidades del Ministerio de la Producción fortalecidas para la ejecución y seguimiento de tareas pertinentes a la certificación de productos forestales, cadena de custodia industrial y gestión comercial.

En estas premisas se inscribe la participación en la 105 Convención Anual de la National Harwood Lumbert Association, de la delegación oficial con misión empresarial en la ciudad de Chicago, EE.UU., entre los días 10 y 14 de septiembre del corriente año.

La delegación estuvo presidida por el Secretario de Relaciones Internacionales y Comercio Exterior del Gobierno de la Provincia del Chaco Dr. Luciano Rafael Fabris e integrada por los siguientes productores e industriales forestales de las localidades de Resistencia, Machagai, Sáenz Peña, Tres Isletas, Castelli, Pampa del Indio y Corzuela.

Sr. Cataldo Catapano por la Asociación de Productores Forestales San Fernando - industrial fabrica de muebles y piso.

Sr. William Barrera, Industrial Fábrica de Muebles y Aberturas (Machagai), representante de la Cámara de Comercio de Machagai y de la Unión Transitoria de Empresas Exportadoras, UTEX.

Sr. Edmundo Ybarra, productor primario e industrial aserradero representante de la Asociación de Productores Forestales de Sáenz Peña y de la Cooperativa Maderera de Sáenz Peña.

Sr. Raúl Campagnola, Industrial Fábrica de muebles, aserradero y carpintería de Sáenz Peña.

Sr. Carlos Perrone productor primario forestal de Pampa del Indio

Sr. Oscar Hernández productor primario forestal y agropecuario y aserradero de Tres Isletas

Sr. Rodolfo Gariboglio industrial aserradero, carpintería y fabrica de muebles de Castelli.

Sr. Raúl Fernández industrial aserradero y fabrica de pallets de Corzuela.

## **LISTADO ENTIDADES FORESTALES DE LA PROVINCIA DEL CHACO Y SUS ACTUALES TITULARES**

Señor  
Presidente de la FAPIF  
Dn. Noé Kohn  
Mariano Moreno 761  
C.P.3700- S. Peña  
TE 03722-44-3495  
fapif@ciudad.com.ar

Señor  
Presidente de Asociación de la  
Prod. de Industria Forestal -Dpto San Fernando-  
Dn. Jorge Baéz  
Ameri 12 -altura 25 de mayo 1700  
C.P.3500- Resistencia  
03722-46-3490

Señor  
Presidente de la Asociación de  
Productores Forestales del Chaco  
CP Edmundo Ybarra  
Guemes 345  
C.P.3700- Pcia. R. S. Peña  
03732-42-2656/657  
apfchchaco@hotmail.com

Señor  
Presidente de la Asociación de  
Productores e Industriales Ftales. -Dpto. Maipú-  
Dn. Abelino Gaspar  
25 de Mayo y Sarmiento  
C.P.3703- Tres Isletas  
03732-46-1620 - 461484  
apifti@ipcinet.com.ar

Señor  
Presidente de la Asociación de  
Productores de Pampa del Indio  
Dn Carlos Perrone  
Maipu s/n – CP 3531  
03725-494012

Señor  
Presidente de la Asociación de  
Productores Ftales. del Oeste Chaqueño  
Dn.Hugo Aragón  
Planta Urbana de Los Frentones  
C.P.3712- Los Frentones  
03732-49-7239

Señor  
Presidente de la Asociación de  
Productores Ftales. de Avía Terai  
Dn. Marcelo Aguirre  
Calle nº 12 esq. Nº5 -  
C.P.3706- Avía Terai  
03732-49-1075

Señor  
Presidente de la Asociación de  
Productores Ftales. de Pcia. de la Plaza  
Dn. José Pardo  
Planta Urbana de Pcia. de la Plaza  
C.P.3536- Pcia. de la Plaza  
03734-42-0190

Señor  
Presidente de la Asociación de  
Producción e Industria Forestal de  
J.J. Castelli  
Dn. Oscar Grossi  
Remedio de Escalada 429  
C.P.3705- J. J. Castelli  
03732-47-1434

Señor  
Presidente del Consejo  
Profesional de Ciencias Forestales  
Ing. Carlos Gómez  
Brown s/n- Pcia. de la Plaza  
C.P.3536

Señor  
Presidente del Consejo  
Profesional de Ingenieros Agrónomos  
Ing. Gustavo Galarza  
Santa Fe 145-Resistencia

Señor  
Presidente del Consejo  
Profesional de Médicos Veterinarios  
Dr. Ricardo Cabrera  
Av. Belgrano 1085- Resistencia

***Tarea 2.10: Analizar el mercado de las fibras vegetales de colores naturales (propios de las fibras), no sólo algodón, usadas en la industria textil.***

A concluirse en la tercera etapa del proyecto. Se efectuaron consultas a la Dirección del Algodón del Ministerio de la Producción, sobre la producción de otras variedades de fibras vegetales. También se enviaron notas a la SAGPyA y a la Fundación Exportar a fin de obtener información relacionada con los mercados, demanda potencial, requisitos, etc.

***Tarea 2.11: Identificar las características principales de la actividad ganadera provincial.***

Tomando como referencia informes de la Dirección de Ganadería del Ministerio de la Producción de la Provincia del Chaco, se incluye a continuación una caracterización de la actividad ganadera provincial tomando en cuenta los siguientes aspectos: Producción Ganadera - Ley de Carnes Provincia del Chaco - Sanidad Animal.

## **PRODUCCION GANADERA**

1.- En relación a la Producción, dentro del difícil contexto económico nacional y las perspectivas internacionales, se debe tener presente que la ganadería que se

caracteriza por un ciclo productivo largo con respecto a otras producciones agropecuarias, especialmente la agricultura, y que se sustenta en casi un 90% en el consumo interno, por lo que en el contexto actual de la devaluación del peso y de perspectivas más o menos alentadoras para la exportación, está teniendo un acomodamiento en los valores de precios que seguramente va a continuar, los cuales no van acompañando en igual proporción a la devaluación, habida cuenta de que si bien la demanda exportadora en principio ha empujado los precios, la desocupación y la caída del salario real de la demanda interna, que como se expresó representa cerca de 90%, no podrá absorber un alza significativa de precios de la carne.

Por otra parte, el panorama incierto del valor real del dólar, el impacto de las retenciones en los valores de las exportaciones y las reales perspectivas de los mercados todavía no están muy claras como para asegurar que la situación de la producción ganadera va a mejorar, como podría ocurrir con otras producciones.

La ganadería chaqueña, que se caracteriza por un perfil de alta extracción de hacienda en pie, con una salida de animales para invernada y faena, por la ausencia de frigoríficos exportadores funcionando en el Chaco, sin dudas va a tener un impacto en la demanda, la cual lógicamente no va a ser inmediata, si se tiene presente que durante el año 2001 y lo que va del 2002 (dado que estamos llegando a final de la época de salida de invernada y de la oferta de hacienda gorda para faena), no se ha aclarado el panorama como se explicara anteriormente, por lo que hacer pronósticos sin manejar claramente las variables es bastante arriesgado, más aún teniendo en cuenta la situación que plantean actualmente las pérdidas e inconvenientes generados por las inundaciones.

2.- La faena total en la Provincia del Chaco durante 2001 fue de alrededor de 203.000 cabezas totales, de las cuales unas 153.000 pasaron la industria frigorífica local, la que no fue muy diferente en cantidad a la registrada durante el año 2000 con 201.735 cabezas totales, pero fue significativamente mayor a la registrada durante el año 1999 con solo 174.573 cabezas.

Con esto se está marcando que la ausencia casi total de salida de animales con destino a la exportación, se volcó en gran parte al mercado interno, pero como se

explicó antes, la exportación en los últimos años solo representó como máximo un 10-12% de la faena, por lo que el impacto no se observó en la cantidad sino en la calidad y en los precios de los animales destinados a la faena.

Así, si bien hubo alguna retención forzada de novillos pesados que antes se destinaban a la exportación, en los años 2000 y 2001 la faena de machos fue superior al 53%, cuando la media era del 49-51%. Esta cifra que normalmente denotaba una moderada retención de vientres, se ve modificada dado que ahora se observa que en los años 2000-2001 hubo un aumento en la faena de terneras y terneros con alrededor de 24% de la faena provincial, que se dio en el marco de la depresión de los precios, la necesidad de circulante en forma rápida por los productores, la falta de ventas de terneros para invernada por la aparición de la Aftosa en las zonas invernadoras del País y a que el consumo interno especialmente en las grandes ciudades volcó su gusto a este tipo de carne, lo cual es muy alto teniendo en cuenta que años anteriores no llegaba al 20% de la faena total. Por otra parte los novillitos alcanzaron a casi un 12% de la faena total. Estas variables seguramente van a repercutir en el futuro sobre la disponibilidad de novillos para exportación y en la reposición de vaquillonas para los rodeos de cría. Es lógico que con estos números solamente no se puede hacer una proyección de la ganadería chaqueña, ya que en líneas generales el stock de 2.100.000 cabezas de 1998, debido a la falta de mercados exportadores y de demanda de invernada llegó a alrededor de los 2.300.000 cabezas de acuerdo a las vacunaciones y se mantuvo en esa cifra en el año 2001, lo que se quiere dejar claro en este comentario es que habiendo variado la composición del stock, la disponibilidad de categorías comercializables para la exportación se va a ver resentida en el futuro especialmente en la disponibilidad de novillos pesados para exportación y que la reposición de vientres va a ser deficiente, lo cual, con los componentes actuales ya mencionados hace que el panorama ganadero chaqueño se encuentre en una etapa de transición complicada, la cual si no se aclaran las medidas y variables económicas y sin una mejora de las condiciones climáticas, puede prolongarse más de lo deseable.



3.- Con referencia a los precios de la hacienda, a Diciembre de 2001 hubo una caída del orden del 17% con referencia a Diciembre de 2000, lo que se manifestó directamente en las variables antes expresadas, no observándose una liquidación de stock por la falta de una demanda sostenida. Ahora en el año 2002 se está notando un aumento en los precios en pesos, que no acompañan al valor del Dólar, con respecto a Diciembre del 2001, pero aún cuando se haya producido una devaluación de nuestra moneda que aparentemente repercutiría en los precios, por una parte la exportación aún no se hace notar dado que el grueso se produciría recién en Junio-Agosto y por otro lado el consumo interno del País que es alrededor del 90% de la carne que se produce no tiene y por lo menos en este año no tendrá capacidad adquisitiva para absorber ningún aumento significativo en el precio de carne en el mostrador.

4.- Se debe tener presente que el hecho de haber tenido solo algunos focos de Aftosa y que los mismos fueron rápida y efectivamente controlados, benefició al productor chaqueño en primer lugar porque no tuvo que soportar pérdidas económicas directas por mortandad de hacienda o pérdidas de peso de sus animales, además durante el año 2000 no se pararon los canales de comercialización como en otras zonas del País y tuvo precios relativamente buenos con un novillo de alrededor de U\$S 0,70 que aún hoy devaluación de por medio no se alcanza.

Además por la buena situación sanitaria chaqueña no se implantaron barreras sanitarias y aún con los condicionantes de un mercado nacional deprimido por la ausencia casi total de exportación, en el año 2001 y lo que va del 2002 tienen acceso, solo limitado por los factores económicos actuales, a todo el mercado nacional de invernada y faena que seguramente que será necesario atender para los requerimientos internacionales sin tener que cumplir requisitos sanitarios accesorios para colocar sus animales.

Pero no se debe simplificar la cuestión especialmente con la Fiebre Aftosa, dado que aún existe una importante actividad viral en el País y en países vecinos y el hecho de que no tengamos actualmente Aftosa en el Chaco se debe a que las entidades públicas y privadas han trabajado muy juntas y eficientemente en la

Emergencia Sanitaria, logrando una excelente cobertura vacunal, pero la enfermedad no está erradicada ni mucho menos por lo que se debe seguir trabajando con la misma dedicación para evitar su aparición.

## **LEY DE CARNES PROVINCIA DEL CHACO**

### **SITUACIÓN ACTUAL:**

La Provincia del Chaco se rige por la Ley Provincial N° 3794 y sus Decretos Reglamentarios N° 1744/93 y 1554/96, que son coincidentes con la Legislación Nacional en Materia de Carnes (Ley N° 22.375 y disposiciones reglamentarias y complementarias), adhiriendo totalmente a ella.

En la actualidad se encuentran habilitadas y en funcionamiento, con inspección y fiscalización sanitarias de la Dirección de Ganadería, cuatro (4) mataderos Frigoríficos Tipo "B", ocho (9) Mataderos Frigoríficos Tipo "C" (uno con cerrado por razones impositivas). Existiendo en proceso de concreción otros dos (2) proyectos de Frigoríficos Tipo "C", funcionando actualmente como Mataderos Rurales, dado el avanzado estado de las construcciones. De todas estas plantas, solo una se encuentra en la ciudad de Resistencia, estando ubicadas las demás en distintas localidades del interior de la Provincia.

Se debe tener presente la existencia de tres (3) Mataderos Frigoríficos Tipo "A", con capacidad instalada para tráfico federal y exportación, de los cuales por diferentes razones, solo dos se encuentran en actividad (C.T.C. Puerto Vilelas y Toba en Puerto Tirol).

La capacidad de faena instalada en la Provincia que reúne las condiciones higiénico sanitarias legales en la actualidad supera las 500.000 cabezas anuales, siendo la que está efectivamente en actividad superior a las 380.000 cabezas anuales.

Frente a esta capacidad instalada, contrasta la salida de hacienda de la Provincia con destino a faena e invernada hacia otras provincias, que supera las 110.000 cabezas anuales y una entrada de carne faenada desde frigoríficos instalados en otras jurisdicciones, solamente a Resistencia, por más de 8.000.000 de kilogramos anuales, lo que produce una ociosidad de capacidad de faena instalada cercana al 70% (Cuadro N°3).

De todas maneras es significativo el avance en lo que hace a la faena en establecimientos habilitados y en condiciones sanitarias (Frigoríficos) que en la actualidad es superior al 75% de la faena total registrada de la Provincia, lo cual es contrastante con lo que ocurre en otras provincias de la región y algunas de la zona central del país, que se presentarían como más desarrolladas.

El sistema de habilitación, inspección veterinaria y fiscalización de las plantas se realiza en el marco de la legislación vigente, que como se expresara, es totalmente concordante con la Nacional, cobrando la Provincia una tasa de Habilitación y de Inspección Veterinaria, proyectándose introducir en la actualidad una tasa de fiscalización para todos los mataderos rurales y Básicos de Excepción, a manera de equiparación de cargas económicas y sanitarias con las industrias.

La Inspección Sanitaria en todas las Plantas Habilitadas es ejercida por Médicos Veterinarios, que dependen operativamente de la Dirección de Ganadería, siendo tres (3) empleados estatales y el resto Veterinarios de Registro, los cuales son pagados por la Dirección de Ganadería, a través de la recaudación que por ese concepto se efectúa de los Frigoríficos. Este es un sistema que se diferencia de los Veterinarios de Registro del SENASA, los cuales son pagados por las empresas.

El Ministerio de la Producción provee en todos los casos de los Certificados Sanitarios, Planillas de Comisos, de Rendiciones e Informes a todas las Plantas Habilitadas. No se puede dejar de mencionar el espectro y las tendencias internacionales, para los que la FAO y la Organización Internacional de Comercio tienen una posición taxativa con referencia a que las perspectivas en el Comercio Mundial de Carnes se basan en temas como la Ecología, la Calidad de los Alimentos y los niveles de seguridad en la producción y procesamiento de productos animales, no solo para la exportación sino para el consumo interno de los países.

Teniendo en cuenta la realidad de falta de abastecimiento en Colonias y Parajes de la Provincia que tienen población humana con requerimientos cárneos que no pueden ser satisfechos por la falta de estructura de caminos, la legislación vigente

en la Provincia del Chaco ha introducido la figura del MATADERO BÁSICO DE EXCEPCIÓN en el Decreto 1474/00.

La metodología de habilitación de estos Mataderos Básicos de Excepción se realiza en el marco de los mismos Decretos, a través de una solicitud del interesado, la cual se acompaña con un informe del Municipio que manifiesta la necesidad de existencia del matadero, haciendo notar la cantidad de personas a abastecer y un plano de las mejoras existentes. La Dirección de Ganadería fija el cupo, habilita provisoriamente y a través de inspecciones, fija el cronograma de obras para mejorar las condiciones de faena en la zona.

Generalmente se unifican varios carniceros en un Matadero, con lo cual, concentrando la faena se mejoran los controles sanitarios, legales e impositivos, evitando la competencia desleal, con la introducción de carne a los centros poblados.

En este marco no se puede dejar de citar el criterio que sustentan los organismos internacionales y los potenciales compradores de carnes argentinas, es aquel que sostiene que los países que no son capaces de asegurarles a sus habitantes condiciones inocuidad en los alimentos (en sanidad y calidad), no estarían en condiciones de garantizarla a terceros países.

En conocimiento de lo expuesto, el Organismo Provincial de Aplicación ha encarado un fuerte operativo de control de la faena, transporte y comercialización de productos cárneos, que incluye controles de tránsito y accesos a la Provincia, los cuales se llevan acabo en forma conjunta con organismos impositivos provinciales y nacionales, procediendo al empadronamiento de todos los lugares de faena, exigiendo además del mejoramiento de las sanitarias de faena el cumplimiento de los requisitos impositivos.

### **SANIDAD ANIMAL:**

La situación generada por la reaparición de la Fiebre Áftosa en distintas zonas del País, han colocado nuevamente en riesgo a la producción ganadera frente a la enfermedad y la pérdida de los mercados internacionales, que recién ahora, después de dos años de vacunaciones, con la enfermedad controlada y devaluación de por medio, se está revirtiendo.

El control de la Fiebre Aftosa que los productores, sus organizaciones y los organismos estatales han enfrentado con valentía, seriedad y el infatigable e incondicional compromiso de las partes, si bien actualmente no se condice con el compromiso no cumplido por parte del Estado Nacional de proveer de la Vacuna para la próxima campaña, en el Chaco la Comisión Provincial de Sanidad Animal impulsa la puesta en marcha del nuevo Plan de Control de la Fiebre Aftosa, en el marco de las reglamentaciones vigentes.

Esta organización nuevamente instrumentada a partir del Plan de Lucha contra la Fiebre Aftosa, de participación activa de los sectores involucrados, es considerada como el único sistema viable para encarar las futuras luchas sanitarias, como el caso de la Brucelosis, que según las nuevas reglamentaciones (Resoluciones del SENASA Nº 150/2002 y Nº 623/2002), comprende la vacunación obligatoria, la cual debe hacerse a través de los entes y junto con la Fiebre Aftosa.

Atendiendo a este nuevo escenario de la Lucha contra la Fiebre Aftosa, en que los productores deberán hacerse cargo de la vacuna, a través de los entes de vacunación (Resolución del SENASA Nº 624/2002), la COPROSA y las entidades de los productores están trabajando contra reloj para lograr una organización acorde con las circunstancias, a las características productivas y ambientales, pero que se encuadre en las reglamentaciones vigentes, especialmente en lo que hace a la constitución de los entes de vacunación y su funcionamiento, tanto desde el punto de vista legal, administrativo como técnico.

Pero en esto no se debe perder la perspectiva. Ahora el desafío es más importante, no solo se debe pensar en la Erradicación definitiva de la Fiebre Aftosa, sino en crear y mantener las estructuras para avanzar en el control de otras enfermedades, efectuar una eficiente vigilancia epidemiológica - que sin dudas fue uno de los detonantes de la reaparición de la Fiebre Aftosa -, haciendo especial hincapié en el control de los movimientos de hacienda (registros de entradas y salidas de animales), debido a que controlando los movimientos se disminuyen los riesgos, se tiene un cabal conocimiento de las existencias de hacienda, mejorando el manejo de los rodeos y se tiende especialmente a mejorar los índices de producción, para poder responder eficientemente a un potencial

aumento de la demanda externa (actualmente cierta aunque incipiente), sin tener que resignar parte del Stock o disminuir el consumo interno.

Ante esta nueva circunstancia, más que nunca, se debe mantener la cohesión entre los productores, sus organizaciones y los sectores oficiales, especialmente en el diseño e implementación de las Campañas Sanitarias, enmarcadas legal y técnicamente, para que controlando las enfermedades del ganado y mejorando los índices de producción, se pueda consolidar definitivamente una actividad tan importante para la Provincia y para el País.

Asimismo, los organismos oficiales están desempeñando y deberán profundizar el ejercicio del Poder de Policía Sanitaria Animal, como potestad indelegable del Estado, fundamental para el funcionamiento efectivo de las Campañas Sanitarias actuales y las que se vienen, como Brucelosis y Tuberculosis, Sanidad Porcina, Equina, Caprina, Avícola y Apícola, que en los tiempos actuales y futuros van tomando cada vez más importancia.

Esto que hace aún más importante la participación de los estamentos provinciales, tanto públicos como privados, en la determinación e implementación de las Políticas Sanitarias que incluyen la implementación de medidas que necesariamente deben responder a realidades provinciales y regionales, con el suficiente sustento sanitario y el consenso de los actores que deberán implementarlas.

#### DIFICULTADES:

Deficiencias de coordinación en el diseño e implementación de las Campañas Sanitarias, sus metodologías, Regionalización y la directa implementación de medidas (barreras que deben responder a una realidad estrictamente sanitaria). Dado que es escasa la representación de las Provincias en el Consejo de Administración del SENASA.

- Comisiones o Entes de Sanidad Animal, que en su mayoría carecen de un soporte legal para su funcionamiento orgánico y armónico en la Vigilancia Epidemiológica de Fiebre Aftosa y en el Control y Erradicación de otras enfermedades, pero que están actuando y muy bien en estos sentidos.

- Escasa utilización de las estructuras provinciales y regionales en las campañas sanitarias y relaciones con países limítrofes.
- Los recursos que se generan en la Provincia y en Región en materia de Sanidad Animal y Control de Alimentos, no están disponibles para su utilización en la misma.

#### PROPUESTAS:

1.- Reconocer y reforzar el accionar de las Comisiones Provinciales de Sanidad Animal, consensuando las Políticas Sanitarias y sus metodologías de implementación, con una relación fluida, asumiendo las realidades provinciales y regionales. Acompañando a esta propuesta se considera que cada una de las Regiones deberá tener un representante en el Consejo de Administración del SENASA, en reemplazo de los dos que poseen actualmente el conjunto de las Provincias..

2.- Para la Vigilancia Epidemiológica en Fiebre Aftosa, prioritaria para no repetir situaciones como la actual y para el control y erradicación de otras enfermedades, es prioritario que el SENASA apoye el accionar de las estructuras provinciales, como Direcciones de Ganadería, COPROSAS y Entes de Sanidad Animal. Siendo una alternativa válida la firma de convenios con evaluación y seguimiento, con un reconocimiento de los Entes en sus labores de servicio a los productores y al SENASA.

En este aspecto sería importante que el SENASA siga proveyendo de las vacunas aún cuando la misma esté a cargo del productor, dado que de esta manera se logrará además de una precio más adecuado -por la compra en grandes volúmenes-, un control más directo y efectivo en lo referente a la distribución y aplicación, sirviendo asimismo y especialmente en la captación y seguimiento de información necesaria para una correcta Vigilancia Epidemiológica –a través de las auditorías permanentes-

3.- En las relaciones con los Países Limítrofes, es importante que se utilicen las estructuras de las Provincias vecinas a ellos, las que por su cercanía y conocimiento de las realidades ayudarían mucho en la Vigilancia y Controles.

4.- Debe haber un replanteo de los Recursos del SENASA y su utilización, en el marco de estas propuestas.



### Tarea 2.13: Identificar los productores y establecimientos.

A concluirse en el tercer informe. Se incluyen a continuación dos cuadros referidos a la Industria frigorífica de la provincia del Chaco, que cuenta con una categorización de los establecimientos en cuanto a su habilitación y capacidad de faena.

#### PROVINCIA DEL CHACO - 2001 -

##### INDUSTRIAS FRIGORIFICAS- CAPACIDAD POTENCIAL INSTALADA DE FAENA

TIPO	CANTIDAD	HABILITACION	NOMBRE	LOCALIDAD	INSP.VET.	CAP.FAENA	FAENA CABEZAS./ AÑO
" A "	3	Nacional	C.T.C	Puerto Vilelas	SENASA	320/día	320X20X12=84.000
		Nacional	Toba	Puerto Tirol	Inactivo	250/día	250X20X12=60.000
		Nacional	Frigochaco	Resistencia	Inactivo	250/día	250X20X12=60.000
		SUBTOTAL					204,000
" B "	4	PROV.-B-1	Las Termas	Saenz Peña	D. Ganaderia	150/día	150X20X12=36.000
		PROV.-B-2	FRI.VA	Villa Angela	D. Ganaderia	150/día	150X20X12=36.000
		PROV.-B-3	Mercosur	Charata	Vet. Registro	150/día	150X20X12=36.000
		PROV. - B 4	FRI-NEA	P. De la Plaza	Vet. Registro	150/día	150X20X12=36.000
		SUBTOTAL					144,000
" C "	9	PROV.- C-1	Dellamea	Resistencia	D. Ganaderia	80/día	80X20X12=19.200
		PROV.- C-2	La Unión	Saenz Peña	Inactivo	80/día	80X20X12=19.200
		PROV.- C-3	Quitilipi	Quitilipi	Vet. Registro	80/día	80X20X12=19.200
		PROV.- C-4	San Martin	Gral. San Martin	Vet. Registro	80/día	80X20X12=19.200
		PROV.- C-5	PETE	Gral. San Martin	Dir. Ganaderia	80/día	80X20X12=19.200
		PROV.- C-6	MA-KOR	Cnel. Du Graty	Municipal	80/día	80X20X12=19.200
		PROV.- C-8	El Gauchito	Las Breñas	Vet. Registro	80/día	80X20X12=19.200
		PROV.-C.9	Coop. Mat.	Saenz Peña	Vet. Registro	80/día	80X20X12=19.200
		PROV.- C-10	BERMEJO	Las Palmas	Vet. Registro	80/día	80X20X12=19.200
		SUBTOTAL					172,000
"RURAL" C/Proy."C"	2	PROV.-Rural	PRO-CAR	Gral. Pinedo	Municipal	80/día	80X20X12=19.200
		PROV.-Rural	Machagai	Machagai	Municipal	80/día	80X20X12=19.200
		SUBTOTAL					38,400
TOTAL						558,400	

Fuente y Elaboración: Dirección de Ganadería - Chaco

PROVINCIA DEL CHACO - 2001

INDUSTRIAS FRIGORIFICAS EN FUNCIONAMIENTO- CAPACIDAD INSTALADA DE FAENA

TIPO	CANTIDAD	HABILITACION	NOMBRE	LOCALIDAD	INSP.VET.	CAP.FAENA	FAENA CABEZAS./ AÑO
"A"	1	Nacional	C.T.C	Puerto Vilelas	SENASA	320/día	320X20X12=84.000
						<b>SUBTOTAL</b>	<b>84,000</b>
" B "	4	PROV.-B-1	Las Termas	Saenz Peña	D. Ganaderia	150/día	150X20X12=36.000
		PROV.-B-2	FRI.VA	Villa Angela	D. Ganaderia	150/día	150X20X12=36.000
		PROV.-B-3	Mercosur	Charata	Vet. Registro	150/día	150X20X12=36.000
		PROV.- B-4	FRI-NEA	P. De la Plaza	Vet. Registro	80/día	80X20X12=19.200
						<b>SUBTOTAL</b>	<b>144,000</b>
" C "	8	PROV.- C-1	Dellamea	Resistencia	D. Ganaderia	80/día	80X20X12=19.200
		PROV.- C-3	Quitilipi	Quitilipi	Vet. Registro	80/día	80X20X12=19.200
		PROV.- C-4	San Martín	Gral. San Martín	Vet. Registro	80/día	80X20X12=19.200
		PROV.- C-5	PETE	Gral. San Martín	D. Ganaderia	80/día	80X20X12=19.200
		PROV.- C-6	MA-KOR	Cnel. Du Graty	Vet. Registro	80/día	80X20X12=19.200
		PROV.- C-8	El Gauchito	Las Breñas	Vet. Registro	80/día	80X20X12=19.200
		PROV.- C.9	Coop. Mat.	Saenz Peña	Vet. Registro	80/día	80X20X12=19.200
		PROV.-C10	BERMEJO	Las Palmas	Vet. Registro	80/día	80X20X12=19.200
RURAL C/Proy."C"	2	PROV.-Rural	PRO-CAR	Gral. Pinedo	Municipal	80/día	80X20X12=19.200
		PROV.-Rural	Machagai	Machagai	Municipal	80/día	80X20X12=19.200
						<b>SUBTOTAL</b>	<b>38,400</b>
						<b>TOTAL</b>	<b>420,000</b>

Fuente y Elaboración: Dirección de Ganadería - Chaco

**CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES**  
**BIBLIOTECA**

---