

Universidad De La República
Facultad de Ciencias Económicas y Administración

Trabajo Monográfico Para Obtener El Título De Contador Público
Plan 90

Posible Integración Brasil - Uruguay Para La Producción De Duraznos En Almíbar



Cátedra: Economía Aplicada a la Empresa

Tutor: Ec. Carlos Viera

Autores

Eduardo Maidana - Ma. Paola Filgueiras - Gabriel Bulla

Montevideo, Uruguay
Diciembre, 2009.

UNIVERSIDAD DE LA REPUBLICA FACULTAD CIENCIAS
ECONOMICAS Y ADMINISTRACION

TRABAJO MONOGRÁFICO PARA OBTENER EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO
PLAN 90

“Posible integración Brasil-Uruguay para la producción de Duraznos en almíbar”

Cátedra: Economía Aplicada a la Empresa
Tutor: Cr. Carlos Viera

Montevideo,
URUGUAY
Diciembre, 2009.

Autores:

Gabriel Bulla

Eduardo Maidana

Ma. Paola Filgueiras

AGRADECIMIENTOS DEL GRUPO MONOGRÁFICO

El grupo integrante de este trabajo monográfico desea agradecer a la Facultad de Ciencias Económicas y Administración por los conocimientos de calidad transmitidos, durante nuestros años como estudiantes, los cuales nos han llevado hoy a convertirnos en profesionales. A nivel particular deseamos agradecer a la Cátedra de Economía Aplicada a la Empresa por brindarnos la oportunidad de realizar este trabajo, así como también al orientador del mismo el Ec. Carlos Viera, por guiarnos en las distintas fases por las cuales hemos atravesado para la realización de este trabajo.

Queremos reconocer la valiosa contribución para la generación de este trabajo a:

- Ing. Agr. Isabel Tamburi e Ing. Agr. Dante Giosa, por el MGAP
- Sr. Ricardo Pancini por “Pancini Industrial del Sauce”
- Sr. Maximiliano Grasso – Productor de duraznos
- Sr Ricardo Arenas por “Granja Colonia Emilio Arenas”
- Fernando Melissari por Importadora “Nidera S.A”
- Ing. Agr. Pablo Betancurt – Dpto Agroalimentario - LATU
por sus aportes al conocimiento de la realidad del mercado nacional.

En cuanto al mercado internacional agradecemos la colaboración de:

- Servicio de atención al cliente de “Embrapa Clima Temperado” – Brasil
- Alejandra Cifuentes – Laboratorio de Genómica funcional y Bioinformática – Universidad Andrés Bello - Chile

También a todos aquellos que participaron en las encuestas de campo que en su oportunidad realizamos.

Por último y no menos importante queremos agradecer el apoyo incondicional de nuestras familias, amigos y compañeros de trabajo a lo

largo de la carrera y sobre todo en esta última etapa en la que debimos restarles tiempo para dedicarnos a nuestra investigación.

A todos ellos, muchas gracias.

AGRADECIMIENTOS PARTICULARES

Por mi parte quiero agradecer y dedicar este trabajo a mi madre por todo el sacrificio que realizó durante tanto tiempo el cual hoy rinde sus frutos; a mis abuelos maternos que aunque no están presentes hoy me han dejado valores los cuales llevare conmigo siempre; a mi padre, mi hermano, mi prima Gabriela, así como también mis amigos Roberto, Vicente, Juan, Sandra, Victoria, Martín, Karina, Viviana, Ana, Carla, Joana, Lorena, Laura, Belén, Rodrigo, Diego, Marcos, Pedro y Osvaldo por el apoyo durante los años buenos y malos. A Paola Filgueiras por bancarme tantos días de estudio y por haberse comprometido 100% para realizar este trabajo, compromiso sin el cual este trabajo no se hubiese concretado.

A la Gerencia de Tecnología de la Información – Ancap, en especial a Sergio Pi y Pablo Barrios por haberme dado nuevamente la oportunidad de desarrollarme como profesional al integrar un equipo de trabajo de nivel, y con ello vale mi reconocimiento a mis compañeros de RCC: Mariana, Alejandra, Mariela, Darío y Damián. También, y no menos importante a Stella Gagliano, Alicia Nazur, Horacio Paggi, Roberto Bonello, Bernardino Lamas y Milka López por guiarme en los primeros pasos a nivel laboral.

Al culminar quiero reconocer a mi novia Diana Marcela, por ser mi inspiración; por estar conmigo en las buenas y malas; por confiar, creer y soñar que todo es posible a pesar de las distancias. Te amo mucho Pishosha !!!.

Gracias a todos!

Eduardo Maidana.

TABLA DE CONTENIDO

ABSTRACT	1
CAPITULO 1: DESCRIPCIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO	3
1.1 INTRODUCCIÓN	3
1.2 OBJETO	3
1.3 ALCANCE	3
1.4 METODOLOGÍA	4
CAPITULO 2: DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	7
2.1 GENERALIDADES DE LOS ÁRBOLES DE HOJAS CADUCAS Y SU DESARROLLO EN URUGUAY	8
2.1.1 Árboles de Hoja Caduca	8
2.1.2 Evolución durante el año	8
2.1.3 Producción de Hoja Caduca	10
2.1.4 Evolución del Rubro	14
2.1.5 Producción y Rendimiento	15
2.1.6 Evolución de variedades	16
2.1.7 Exportaciones e Importaciones	16
2.1.8 Comercialización	17
2.2 GENERALIDADES DE LOS ÁRBOLES DE HOJAS CADUCAS EN URUGUAY ENTRE 2001 Y 2008	19
2.2.1 Producción Frutícola	19
2.2.2 Superficie, plantas y producción	19
2.2.3 Valor bruto de la producción	25
2.3 DESTINO DE LA PRODUCCIÓN	29
2.3.1 La Agroindustria	35
2.4 EL DURAZNERO COMO ORIGEN DEL OBJETO DE ESTUDIO DE LA INVESTIGACIÓN	37
2.4.1 Descripción	37
2.4.2 Clima y suelo para el cultivo de melocotonos	39
2.4.3 Variedades en el duraznero	40
2.4.4 Plantación de melocotonero	40
2.4.5 Riego del melocotonero	42
2.4.6 Recolección de melocotonos	43
2.4.7 Multiplicación del melocotonero	44
2.4.8 El Corte	46
2.4.9 La Faena	46
2.5 GENERALIDADES DE LA PRODUCCIÓN, RENDIMIENTOS Y PLANTAS DE DURAZNOS EN URUGUAY ENTRE 2002 Y 2008	47
2.5.1 Comercialización	52
2.5.2 Perspectivas	55
2.5.3 Principales variedades cultivadas en Uruguay	57
2.5.4 Plagas	60
2.5.5 Enfermedades	60
2.6 GENERALIDADES DEL OBJETO DE ESTUDIO: DURAZNOS EN CONSERVA	62
2.6.1 Definición del producto	62
2.6.1.1 Tipo varietal	63
2.6.1.2 Tipo de color	63
2.6.1.3 Formas de presentación	65
2.6.1.4 Tipos de envasado	66
2.6.1.5 Factores Esenciales de Composición y Calidad	66
2.6.1.6 Criterios de calidad	69
2.6.1.7 Pesos y Medidas	73
2.6.2 Proceso de elaboración	75

2.7 INDUSTRIA NACIONAL DE DURAZNOS ENLATADOS	82
2.7.1 <i>Gestión de la empresa</i>	82
2.7.2 <i>Evolución entre 1999 y 2008</i>	83
2.7.3 <i>Tecnología Implementada</i>	84
2.7.4 <i>Materias Primas para la Producción de Duraznos Enlatados</i>	84
2.7.5 <i>Generalidades del Proceso</i>	85
2.8 GENERALIDADES DE LA IMPORTACIÓN DE DURAZNOS ENLATADOS	88
2.8.1 <i>Importadores</i>	88
2.9 DEMANDA DE DURAZNOS ENLATADOS EN URUGUAY	102
2.9.1 <i>Definición de Consumo</i>	102
2.9.1.1 <i>Definición de Consumo Aparente</i>	102
2.9.1.2 <i>Características de los elementos del Consumo Aparente</i>	103
2.9.1.3 <i>Cuantificación del Consumo Aparente</i>	112
2.9.2 <i>Elasticidad precio</i>	117
CAPITULO 3: MERCADO INTERNACIONAL DE DURAZNOS EN CONSERVA	119
3.1 EVOLUCIÓN DEL MERCADO INTERNACIONAL DE MELOCOTONES ENLATADOS DURANTE EL PERÍODO 2002-2006	119
3.1.1 <i>Antecedentes</i>	119
3.1.2 <i>Producto e Industria</i>	121
3.1.3 <i>Panorama Mundial</i>	121
3.1.4 <i>Comercio de melocotones enlatados</i>	125
3.2 CONDICIONES DE LA INDUSTRIA Y EL COMERCIO DE MELOCOTONES ENLATADOS DE ESTADOS UNIDOS ENTRE 2002 Y 2006	129
3.2.1 <i>La industria en los Estados Unidos</i>	130
3.2.2 <i>La Producción en Estados Unidos</i>	131
3.2.3 <i>Estructura de la Industria</i>	133
3.2.4 <i>Comercio</i>	136
3.2.4.1 <i>Importaciones</i>	136
3.2.4.2 <i>Exportaciones</i>	139
3.2.5 <i>Consumo en Estados Unidos</i>	146
3.2.6 <i>Cadena de abastecimiento y segmentos de mercado</i>	148
3.2.7 <i>Precios</i>	152
3.2.8 <i>Factores Competitivos</i>	153
3.2.8.1 <i>Los programas de Gobierno</i>	153
3.2.8.2 <i>El cumplimiento de normativas</i>	154
3.2.8.3 <i>Las prácticas comerciales</i>	155
3.2.8.4 <i>Costos de entrada y disponibilidad/estructura de costos</i>	156
3.2.8.5 <i>Procesamiento tecnológico</i>	156
3.2.8.6 <i>Productos Nuevos</i>	157
3.2.8.7 <i>Tipos de cambio</i>	158
3.3 CONDICIONES DE COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS DE MELOCOTONES ENLATADOS ENTRE 2002 Y 2006	159
3.3.1 <i>Introducción</i>	159
3.3.2 <i>Factores que afectaron la Competitividad de la Industria</i>	162
3.3.2.1 <i>Costos de Producción</i>	162
3.3.2.2 <i>Fruta Fresca</i>	164
3.3.2.3 <i>Latas</i>	165
3.3.2.4 <i>Costos Laborales</i>	165
3.3.2.5 <i>Otros Costos</i>	166
3.3.2.6 <i>Costos Fijos</i>	167
3.3.2.7 <i>Tamaño de Mercado</i>	167
3.3.2.8 <i>La concentración Industrial</i>	171
3.3.2.9 <i>Crecimiento de la Industria</i>	172

3.3.2.10	Industria Conservera.....	173
3.3.2.11	Tasa de cambio.....	176
3.3.2.12	La coordinación Vertical.....	178
3.3.2.13	Precios y prácticas de Comercialización.....	179
3.3.2.14	Innovación.....	180
3.3.2.15	Participación del Gobierno y las prácticas comerciales.....	181
3.4	GENERALIDADES DE LA INDUSTRIA DEL CONSERVADO EN LA UNIÓN EUROPEA ENTRE 2002 Y 2006.	182
3.4.1	<i>La industria en la Unión Europea</i>	182
3.4.2	<i>Tendencias de producción</i>	183
3.4.2.1	Producción de enlatados.....	183
3.4.2.2	Cultivo.....	186
3.4.3	<i>Estructura y organización de la industria</i>	189
3.4.3.1	Procesamiento.....	189
3.4.3.2	Cultivo.....	191
3.4.4	<i>Comercio</i>	194
3.4.4.1	Exportaciones.....	194
3.4.4.1	Importaciones.....	197
3.4.5	<i>Factores Competitivos</i>	198
3.4.5.1	Programas de gobierno.....	198
3.4.5.2	Prácticas comerciales.....	201
3.4.5.3	Factores de mercado.....	201
3.5	EVOLUCIÓN DEL MERCADO CHINO DE MELOCOTONES ENLATADOS EN LOS ÚLTIMOS AÑOS.....	205
3.5.1	<i>La Situación en el 2005</i>	205
3.5.1.1	Producción.....	205
3.5.1.2	Consumo.....	208
3.5.1.3	Comercio.....	209
3.5.1.4	Precios.....	210
3.5.1.5	Política.....	210
3.5.1.6	Marketing.....	211
3.5.2	<i>La situación en el 2006</i>	214
3.5.2.1	Producción.....	214
3.5.2.2	Consumo.....	216
3.5.2.3	Comercio.....	219
3.5.2.4	Política.....	220
3.5.2.5	Marketing.....	221
3.5.3	<i>La situación en el 2008</i>	224
3.5.3.1	Producción.....	224
3.5.3.2	Consumo.....	225
3.5.3.3	Comercio.....	227
3.5.3.4	Política.....	228
3.5.3.5	Marketing.....	229
3.6	PRODUCCIÓN CHILENA DE DURAZNOS EN CONSERVA.....	236
3.6.1	<i>Producción Agrícola</i>	237
3.6.1.1	Regiones de Producción.....	238
3.6.1.2	Variedades de Duraznos producidas por el país.....	244
3.6.2	<i>Desempeño exportador de la agroindustria frutícola</i>	248
3.6.3	<i>Líneas de productos frutícolas procesados e industrializados</i>	252
3.6.3.1	Productos deshidratados.....	252
3.6.3.2	Productos congelados.....	254
3.6.3.3	Jugos clarificados y jugos concentrados de fruta.....	255
3.6.3.4	Frutas en conserva.....	257
3.6.4	<i>La industria del durazno en conserva</i>	258
3.7	GENERALIDADES DE LA INDUSTRIA ARGENTINA DE DURAZNOS EN CONSERVA ENTRE 2003 Y 2008.	262
3.7.1	<i>Producción de duraznos para la industria</i>	263
3.7.1.1	Datos censales sobre superficie implantada.....	263
3.7.1.2	Relación entre Productores de Duraznos e Industria.....	266

3.7.1.3 Datos censales sobre producción dirigida a la industria.....	268
3.7.1.4 Tipos de Variedades.....	270
3.7.1.5 Medidas aplicadas a las plantaciones.....	271
3.7.1.6 Situación de los productores.....	272
3.7.2 <i>La Industria</i>	273
3.7.2.1 Generalidades.....	273
3.7.2.2 Características de la industria.....	275
3.7.3 <i>Consumo Interno</i>	282
3.7.3.1 Generalidades.....	282
3.7.3.2 Evolución del consumo en los últimos años.....	283
3.7.3.3 Participación de las empresas en el mercado.....	284
3.7.4 <i>Comercio Exterior</i>	286
3.7.4.1 Generalidades.....	286
3.7.4.2 Exportaciones.....	287
3.7.4.3 Importaciones.....	291
3.8 GENERALIDADES DE LA INDUSTRIA DEL DURAZNO ENLATADO EN BRASIL EN EL PERÍODO 2002-2007.....	294
3.8.1 <i>Introducción</i>	294
3.8.2 <i>Producción Brasileira de duraznos</i>	295
3.8.2.1 Regiones productoras de duraznos en Brasil.....	295
3.8.3 <i>Mercado del durazno Brasileiro</i>	298
3.8.4 <i>Distribución del durazno en el mercado interior</i>	300
3.8.5 <i>Tipos de productores de durazno en Brasil</i>	302
3.8.5.1. Sistema de producción familiar.....	302
3.8.5.2. Sistema de producción comercial.....	304
3.8.6 <i>Transporte y envasado</i>	305
3.8.7 <i>Industrialización de duraznos en almíbar</i>	306
3.8.8 <i>Importancia social del durazno en Brasil</i>	308
3.8.9 <i>Importaciones de durazno fresco en Brasil</i>	309
3.8.10 <i>Importaciones de duraznos en almíbar en brasil</i>	313
3.9 PERSPECTIVAS GLOBALES PARA LOS AÑOS 2007 Y 2008.....	316
3.9.1 <i>Perspectiva Global del 2007</i>	316
3.9.2 <i>Perspectiva Global del 2008</i>	321
CAPITULO 4: PROCESOS DE INTEGRACION REGIONAL.....	327
4.1 CONCEPTO DE INTEGRACIÓN.....	327
4.2 IMPLICANCIAS DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL.....	328
4.3 CARACTERÍSTICAS DE LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN REGIONAL.....	328
4.4 TIPOLOGÍAS DE INTEGRACIÓN.....	329
4.5 CLASIFICACIÓN DE LA INTEGRACIÓN SEGÚN SUS GRADOS:.....	332
CAPITULO 5: ANALISIS DEL CASO DE ESTUDIO.....	338
5.1 ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR.....	338
5.1.1 <i>Análisis de las cinco fuerzas competitivas</i>	339
5.1.2 <i>Análisis FODA del Sector</i>	350
5.2 PLANTEO DE ESCENARIOS.....	355
5.2.1 <i>Determinación de Variables</i>	356
5.3 ANÁLISIS ESCENARIOS MICRO ECONÓMICOS.....	359
5.3.1 Conclusiones	364
5.4 ANÁLISIS DEL ESCENARIO MACRO ECONÓMICO.....	367
5.4.1 Conclusiones	373
5.5 CONCLUSIONES A NIVEL GENERAL.....	376
CAPITULO 6: ANEXOS.....	380
6.1 ANÁLISIS DEL ESTADO DE SITUACIÓN DEL MERCOSUR.....	380

6.2 INDUSTRIA ARTESANAL DE DURAZNOS ENLATADOS	401
6.3 ENCUESTA A NIDERA S.A	407

ABSTRACT

El objetivo de la presente investigación es determinar la viabilidad de una posible integración entre Uruguay y Brasil, para la producción de duraznos enlatados.

Analizaremos la situación del mercado de Duraznos enlatados, a nivel local, en la región y también de los principales productores a nivel mundial, en un período de 5 años que va desde el año 2000 al 2008.

Relevaremos información de los actores locales; productores, industriales y autoridades que pudieran tener lugar en esta integración, para determinar cuáles son aquellas variables a considerar en nuestra conclusión.

Determinaremos el comportamiento del mercado considerando escenarios micro y macroeconómicos utilizando para ello un conjunto de supuestos y variables.

De nuestro análisis surge que la mejor situación para Uruguay es la exportación de la fruta fresca para una posterior elaboración y comercialización en Brasil.

No consideramos a esta situación como óptima para nuestro país. Entendemos que en el largo plazo, el Estado junto con el resto de los actores involucrados del mercado, deben buscar la integración en cadenas productivas, para resolver problemas de abastecimiento y tecnología, en busca de ventajas competitivas para el sector.

CAPITULO 1

**Descripción del objeto
de estudio:
Duraznos en almíbar**

CAPITULO 1: DESCRIPCIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO

1.1 Introducción

Nuestra tesis tiene como base las negociaciones que el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, a través de la Dirección General de la Granja ha mantenido con su símil de Brasil, en cuanto a la producción de durazno natural por parte de Uruguay, de modo de ser nuestro país, el que apoye a la producción de la región de Río Grande, con el objetivo de disminuir las importaciones que ambos países realizan de durazno enlatado de Argentina.

1.2 Objeto

El objeto de esta tesis es investigar la viabilidad de realizar una integración productiva entre dos países en cuanto a la fabricación de un producto de origen natural procesado por la industria y cuyo fin es el mercado de ambos países.

1.3 Alcance

En el caso particular de nuestro trabajo, la integración a analizar es entre Uruguay y Brasil, para el cultivo, cosecha, proceso industrial y venta a los mercados de duraznos enlatados considerando como punto de referencia los costos de importación del mismo producto generado en Argentina.

1.4 Metodología

El trabajo se ha realizado en base a la investigación, análisis y recopilación de información obtenida de diversas fuentes, así como también de relevamientos con diversos actores involucrados. También hemos recurrido a la generación de una encuesta cuyo objeto fue tener una perspectiva de las preferencias de los consumidores. Recurrimos a la teoría de Porter para aplicarla al caso y llegar a conclusiones a partir de los datos relevados.

A continuación detallamos brevemente el contenido de cada capítulo.

En el capítulo 2 desarrollaremos el origen del duraznero como parte de los árboles de hojas caducas, haciendo referencia a las principales características de la producción de las mismas en nuestro país en dos períodos bien definidos, uno previo al censo de 2000 del D.I.E.A. (M.G.A.P.) y otro posterior, basado en los anuarios de O.P.Y.P.A (M.G.A.P.) que hace referencia a la superficie implantada y producción, el valor bruto de esta y su destino. También hay una referencia al trabajo de las agroindustrias en el país.

A continuación se realiza la presentación del duraznero, como origen del objeto de estudio de esta tesis, con una descripción del mismo, el clima y suelo óptimo para su cultivo, variedades, formas de riego y finalmente exponemos una descripción de la producción de duraznos en nuestro país.

Luego realizaremos una descripción del durazno en almíbar, variedades, formas de presentación, criterios de calidad, proceso de elaboración, y describiendo las características que hoy tiene el mercado nacional del producto; los importadores, su trayectoria, cual es el enfoque que los mismos tienen; la industria nacional, las características del consumo, etc.

El capítulo 3 hace una descripción de la evolución del mercado mundial de duraznos enlatados, entre los años 2002 a 2006, desde la perspectiva norteamericana, destacando aquellos aspectos relevantes que se dieron en ese período a nivel mundial.

Observando a la región se muestra la situación de Chile y Brasil en el mismo periodo.

En el capítulo 4 se define el concepto de integración, sus tipologías e implicancias de los procesos de integración. Posteriormente se representa un análisis de la situación del MERCOSUR, desde el punto de vista de los instrumentos jurídicos y la dimensión que implica considerando las tipologías de integración.

El capítulo 5 contiene el análisis de la situación planteada en el Alcance del trabajo. Partiendo de un escenario inicial, a partir de lo que hoy Uruguay posee para cumplir con las diversas etapas del proceso productivo.

Por último contamos con un Anexo que contiene algunas entrevistas realizadas a diferentes actores locales.

CAPITULO 2

Descripción del Producto

CAPITULO 2: DESCRIPCION DEL PRODUCTO

El presente documento busca desarrollar cuál es el origen del duraznero, mostrando las generalidades de los árboles de hojas caducas, haciendo referencia a las principales características de la producción de los mismos en nuestro país en dos períodos bien definidos, uno previo al censo de 2000 de D.I.E.A. (M.G.A.P.) y otro posterior, basado en los anuarios de O.P.Y.P.A (M.G.A.P.) que hacen referencia a la superficie implantada y producción, el valor bruto de ésta y su destino. También hay una referencia al trabajo de las agroindustrias en el país.

A continuación se realiza la presentación del duraznero, como origen del objeto de estudio de esta tesis, con una descripción del mismo, el clima y suelo óptimo para su cultivo, variedades, formas de riego y finalmente exponemos una descripción de la producción de duraznos en nuestro país.

Luego realizaremos una descripción del durazno en conserva, variedades, formas de presentación, criterios de calidad, proceso de elaboración, entre otros.

2.1 Generalidades de los árboles de hojas caducas y su desarrollo en Uruguay

2.1.1 Árboles de Hoja Caduca.

El caducifolio, del latín *cadūcus* («caduco, caído», participio de *cadĕre* «caer») y *folĭum* («hoja»), hace referencia a los árboles o arbustos que pierden su follaje durante una parte del año, la cual coincide en la mayoría de los casos con la llegada de la época desfavorable, la estación más fría (invierno) en los climas templados. Sin embargo, algunos pierden el follaje durante la época seca del año en los climas cálidos y áridos.

También son llamados de hoja caduca, por oposición a los árboles llamados de hoja perenne. En Hispanoamérica es también popular el adjetivo *deciduo*, calco del inglés 'deciduous'. A su vez, la raíz de esta palabra remite al latín *dēciduus*, derivada de *dēcidō*, 'caer, morir'.¹

2.1.2 Evolución durante el año.

Los árboles frutales de hoja caduca responden de diversas maneras a los cambios estacionales, estos cambios inducen respuestas fisiológicas, permitiéndoles sobrevivir durante una estación determinada y prepararse para la siguiente. Al comienzo del otoño, los árboles caducifolios comienzan a detener su crecimiento, se desprenden de sus hojas, y se preparan para resistir el frío del invierno. Con el acortamiento de los días se producen inhibidores del crecimiento en las hojas, los cuales se acumulan en las yemas antiguas y nuevas, evitándose la brotación y crecimiento de éstas. Por otro lado, los crecimientos vegetativos también detienen su desarrollo afectados por las altas concentraciones de inhibidores.

¹ Extraído de <http://es.wikipedia.org/wiki/Caducifolio>

En invierno, se puede afirmar que los árboles entran en un período de reposo o receso profundo aunque existan días en que las condiciones ambientales sean favorables para el desarrollo. El receso es una adaptación ecológica de las especies caducifolias para desarrollarse en zonas con inviernos fríos, presentándose como una suspensión temporal del crecimiento visible de cualquier estructura de la planta que posea meristemas. Simultáneamente se desarrollan mecanismos fisiológicos adaptativos para adquirir resistencia a los posibles daños por frío, es así como estos árboles casi nunca son dañados por este efecto en sus hábitats naturales, esto es porque han desarrollado una forma de adaptación, como el receso, para cuando comienza el invierno.

Los frutales de hoja caduca comienzan a detener su crecimiento en otoño, y ya están en receso en invierno. Luego, en primavera, el crecimiento comienza nuevamente; esta sincronización entre planta y medio ambiente asegura su supervivencia durante el ciclo de vida.²

² Extraído de Ecoplant

2.1.3 Producción de Hoja Caduca³

La producción frutícola en nuestro país se compone de cítricos, uvas y las frutas de hojas caducas. Vinculado al objeto de estudio de nuestra tesis, nos enfocaremos en primera instancia en una breve descripción de las características generales de la producción de hoja caduca en nuestro país entre 1980 y 2000, y posteriormente intentaremos realizar el mismo análisis desde el 2000 hasta 2008. Luego comenzaremos el análisis de nuestro objeto de estudio, el durazno y la producción del durazno en almíbar.

Características Generales entre 1980 y 2000

El Valor Bruto de la producción de frutas cítricas, de hoja caduca y uvas, alcanzó en el año 2000, los 129.8 millones de dólares (el 7.1% del V.B.P. agropecuario). Las frutas de hojas caducas participaron en un 2.3% del total, las que a su vez representaban el 33% del total de frutas (cuadro 2.1).

³ LA FRUTA DE HOJA CADUCA EN URUGUAY
CONTRIBUCIÓN A SU CONOCIMIENTO - ESTADÍSTICAS AGROPECUARIAS (DIEA)

Cuadro 2.1 VBP Agropecuario total y porcentaje, según actividad económica Año 2000.

Actividad	VBP		
	(miles de dólares)	(%)	\$/total frutas (%)
Total agropecuario	1.823.931	100	
Sub-total frutas	129.842	7.1	100
Citrus	54.728	3.0	42
<i>Hoja Caduca</i>	42.608	2.3	33
Uvas	32.506	1.8	25

Fuente: Censo General Agropecuario 2000

La producción de frutas de hoja caduca, con destino comercial, era realizada en 1.734 explotaciones (3% del total) que ocupaban unas 51 mil hectáreas lo que representó el 0,3% de la superficie agropecuaria total (cuadro 2. 2).

Cuadro 2.2 Número de explotaciones y superficie, según total agropecuario, hoja caduca y porcentaje, Año 2000.

	Total Agropecuario	Con frutales de hoja caduca	
		Total	%
Explotaciones (N°)	57.131	1.734	3
Superficie (ha)	16.419.683	51.191	0.3

Fuente: Censo General Agropecuario 2000

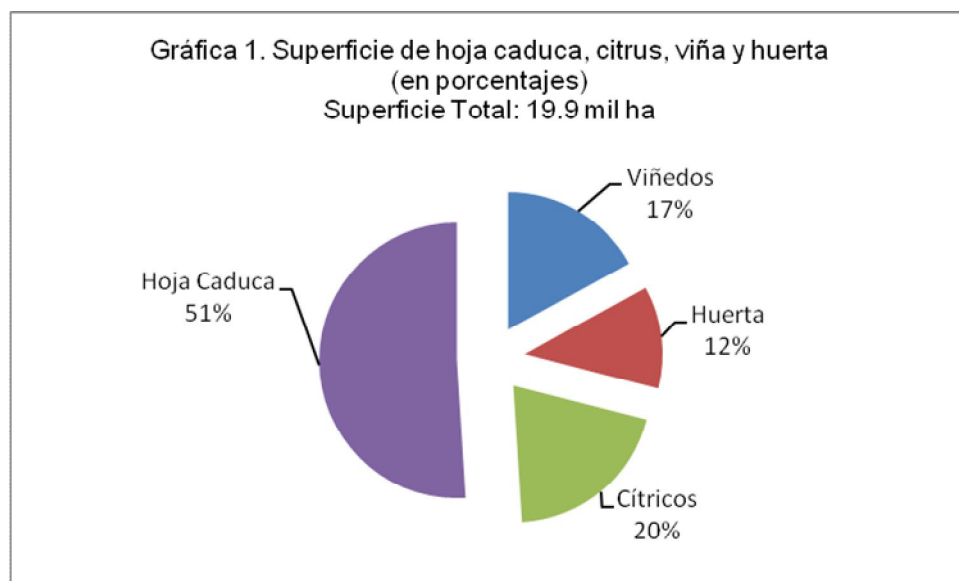
La superficie destinada a la producción de hoja caduca alcanzó las 10.2 mil hectáreas, siendo en aquel momento el 20% de la superficie total de las explotaciones (cuadro 2.3).

Cuadro 2.3 Explotaciones con frutales de hoja caduca: Superficie explotada, según uso del suelo. Año 2000

Uso del suelo	Superficie	
	(ha)	(%)
Superficie Total	51191	100
Bosques(naturales yartificiales)	2.579	5
Cítricos	3.915	8
<i>Hoja caduca</i>	<i>10.168</i>	<i>20</i>
Viñedos	3.361	7
Huerta	2.431	5
Cultivos cerealeros e industriales	4.361	9
Mejoramientos forrajeros	6.059	12
Campo natural	16.851	33
Tierras improductivas	1.466	3

Fuente: Censo General Agropecuario 2000

La producción de frutales de hoja caduca, suele estar asociada a la de otros rubros de “granja”. En tal sentido se puede decir que los vínculos más frecuentes son con la viticultura, la citricultura y la horticultura. Estos otros rubros junto con la hoja caduca ocupaban casi 20 mil hectáreas, de las cuales algo más del 50% representaba a la hoja caduca y un 20% a los citrus, lo cual queda expresado en la siguiente gráfica.



EL 82% de la superficie ocupada estaba en régimen de propiedad, lo que reflejaba una de las características de la actividad, esto es, la utilización del suelo en forma permanente durante períodos de varios años, por lo cual resultaban de poca relevancia el resto de las formas de tenencia. Las plantas de hoja caduca totalizaban 5.193 miles, de las cuales algo más del 80% estaban en producción y en el año censal produjeron 112 mil toneladas de fruta. La importancia de las diferentes especies resulta muy clara si analizamos su distribución en el total de explotaciones, de plantas y en la producción (cuadro 2. 4).

Cuadro 2.4 Número de explotaciones con frutales, número de plantas totales, en producción y producción, según especie.

Especie	Nro Explotaciones	Plantas totales	Plantas en producción	Producción (ton)	Producción (%)
		(miles)	(miles)		
Total¹	1734	5193	4193	112099	100
Manzana	966	2.119	1.779	59.929	53,5
Durazno	1.374	2.007	1.516	24.629	22
Pera	629	530	465	18.132	16,2
Membrillo	190	207	176	5.035	4,5
Ciruela	637	254	204	3.552	3,2
Nectarino	126	76	52	822	0,7

Fuente: Censo General Agropecuario 2000

¹ El total de explotaciones con frutales de hoja caduca no coincide con la suma por especie, dado que las explotaciones que tienen plantas de dos o más especies se contabilizan una única vez.

El durazno es la especie que se presentaba con mayor frecuencia, en el 79% de las explotaciones, seguida por la manzana en el 56%. Sin embargo, si observamos la producción total, más de la mitad de la misma (53%) era aportada por la manzana, seguida por el durazno con un 22%, la pera con un 16%, mientras el resto de las especies contribuían al total con algo más del 8%.

2.1.4 Evolución del Rubro

A través de la información de los Censos Agropecuarios de 1980, 1990 y 2000, se constató que la superficie ocupada por los frutales no cítricos había sufrido una reducción de alrededor del 14%, en dicho período. En 1980 la superficie era de 12.2 mil hectáreas, que en 1990 disminuyó a 11.8 mil hectáreas y en el 2000 siguió cayendo, situándose en 10.5 mil hectáreas.

Sin embargo, a la disminución de superficie se contrapuso con un incremento en el número de plantas de la mayoría de las especies, lo que reflejaba los aumentos en las densidades de plantación (cuadro 2.5).

Cuadro 2.5 Número de plantas por especie e índice de variación, según año

Especie	Censo 1980		Censo 1990		Censo 2000	
	PI Totales	Índice	PI Totales	Índice	PI Totales	Índice
	(miles)		(miles)		(miles)	
Manzana	1.130	100	1.814	161	2.119	188
Pera	448	100	482	108	530	118
Durazno	1.724	100	2.568	149	2.007	116
Ciruela	198	100	265	134	254	128
Membrillo	545	100	319	59	207	38
Nectarino	s-d	s-d	s-d	s-d	76	s-d

Fuente: MGAP-DIEA.

Nota: Nectarinos incluidos en durazno en los censos de 1980 y 1990.

(*) Base 1980 = 100

Las plantas de manzana y pera mostraban una tendencia creciente, mientras que las de durazno sufrieron una caída importante en la década del 90, que se acentuó más a partir del año 2000 como consecuencia de la pérdida de plantas afectadas por asfixia radicular. En el período considerado, la mayor disminución en número de plantas (52%) se verifica en el membrillo, cultivo que a partir de la década del 80 y como consecuencia de las dificultades de colocación en la industria (su principal destino) fue abandonado por un número importante de productores

(cuadro 2. 5). Las plantas de ciruela aumentaron 28% en 20 años, aunque el mayor incremento de plantas se produjo en la década del 80.

2.1.5 Producción y Rendimiento

La producción entre los años 1980 y 2000 muestra un incremento de más del 100% para la mayoría de las especies, mientras se verifica una leve disminución en el membrillo (cuadro 2.6).

Cuadro 2.6. Producción y rendimiento por especie, según año

Especie	Censo 1980		Censo 1990		Censo 2000	
	Producción	Rendimiento	Producción	Rendimiento	Producción	Rendimiento
	(toneladas)		(toneladas)		(toneladas)	
Manzana	28.049	36	27.696	24	59.929	34
Pera	8.408	27	13.717	33	18.132	39
Durazno	10.089	8	29.878	15	24.629	16
Ciruela	1.642	10	2.435	13	3.552	17
Membrillo	5.684	14	7.741	26	5.035	29
Nectarino	s-d	s-d	s-d	s-d	822	16

Fuente: MGAP-DIEA.

Nota: Nectarinos incluidos en Durazno, en los censos de 1980 y 1990 incluidos en Durazno.

El rendimiento es en kg por planta en producción.

En el caso del membrillo, la caída que experimenta la producción (en el período 1980 – 2000) no es tan importante como consecuencia del incremento que presenta su productividad, lo que compensa la fuerte disminución de plantas de la especie.

2.1.6 Evolución de variedades

En la década del 90 y en especial en la segunda mitad de la misma se produjeron variaciones de importancia en la composición varietal de los montes. Estos cambios se dieron como respuesta a una demanda de frutas con características determinadas de presencia y sabor, así como a un mercado, tanto interno como externo, con mayor exigencia en la calidad de los productos. Por otra parte, se sumó otro factor que contribuyó a impulsar los cambios técnicos necesarios para lograr dichos objetivos, como el PREDEG⁴ que, además de subsidiar parte de las inversiones en nuevas plantaciones, condicionó las mismas a la utilización de aquellas variedades que reunían las mejores características productivas y de aceptación en el mercado. A tales efectos dicho programa clasificó las variedades en habilitadas y no habilitadas, según cumplieran o no con los requerimientos del mismo.

2.1.7 Exportaciones e Importaciones

La producción de hoja caduca, si bien se desarrolló para satisfacer la demanda interna, ha tenido varias iniciativas tendientes a generar una corriente exportadora. En este sentido, se verifican exportaciones de diferente magnitud, para casi todas las especies. A partir del año 2000 comenzaron a tener valores de relevancia.

⁴ Programa de Reconversión de la Granja.

2.1.8 Comercialización

La producción se comercializaba mayoritariamente para su consumo en fresco y, salvo para la manzana que permite su conservación en cámara por un período extenso de tiempo, el consumo se realiza enseguida de la cosecha.

Casi el 60% de la producción se comercializaba, en su primera venta, a través del Mercado Modelo, de comisionistas y en ferias o minoristas, con volúmenes que representaban un 24, 20 y 15% respectivamente, constituyendo los canales de comercialización más importantes. Por otra parte, algo de la producción se destinaba a la exportación y otra parte a la industria.

Las agroindustrias procesaban frutas de hoja caduca con la finalidad de obtener productos terminados para el consumo y otros que a su vez constituyen la materia prima para otras industrias. En el año 2000 se procesaron un total de 12.4 mil toneladas (un 11% de la producción total) de frutas de caducas, correspondiendo a la manzana el 73%, un 19% al membrillo y el resto a las otras especies (cuadro 2.7).

Es importante destacar que los volúmenes procesados por la industria comprenden el 50% de la producción de membrillo, un 15% de la de manzana y apenas un 3% de la de durazno.

En general con el membrillo se producían mayoritariamente dulces de corte y pasta; con la manzana sidra y jugos, mientras que con los duraznos las mermeladas y la pulpa para yogures eran los principales productos. En los últimos años se ha verificado un incremento en los volúmenes procesados de manzana como jugo y sidra, mientras que se ha visto disminuido el procesamiento de los duraznos principalmente por dos motivos: la importación de grandes volúmenes de duraznos en almíbar y por otra parte la caída experimentada en la producción, que redujo la oferta a la industria.

Cuadro 2.7. Frutas de hoja caduca procesadas por la industria, por toneladas y porcentaje, según especie. Año 2000.

Especie	Toneladas	Porcentaje
Manzana	9.121	73
Membrillo	2.298	19
Durazno	813	7
Ciruela	145	1
Pera	44	0
Total	12.421	100

Fuente: Encuesta Agroindustrial Hortifrutícola 2000. JUNAGRA, 2001.

2.2 Generalidades de los árboles de hojas caducas en Uruguay entre 2001 y 2008

2.2.1 Producción Frutícola

La producción de hoja caduca está concentrada en la Zona Sur del país. Los departamentos de Montevideo, Canelones, San José y Colonia, acumulan más del 90% de los productores y de las plantas. Por su parte, en los departamentos de Artigas, Salto y Paysandú se ha desarrollado el cultivo del durazno, que aporta el 10% de las plantas de la especie y una producción que accede al mercado en forma temprana.

2.2.2 Superficie, plantas y producción

Para la zafra 2003/2004 se estimó una superficie plantada de 7.2 mil hectáreas de frutales de hoja caduca. El 86% de esa superficie estaba ocupada por plantas en edad productiva y la producción total de fruta fue estimada en 109 mil toneladas.

Los principales cultivos fueron manzana, pera y durazno. La manzana era la especie de mayor importancia, ocupando el 50% de la superficie frutícola y aportando el 60% de la producción total. La pera y el durazno acumulaban algo más de 2.800 hectáreas (39% del total) y el 11% remanente se distribuía entre los tres cultivos “menores” (nectarinos, ciruela y membrillo).

En términos generales la zafra transcurrió con condiciones de clima propicias para el desarrollo de las frutas de hoja caduca. Esto se ha reflejado en los niveles de productividad y, con excepción de la manzana, cuya producción disminuye aproximadamente un 10%, en todos los demás cultivos se registran incrementos importantes de la producción con respecto al año anterior.

La producción nacional de manzanas del año 2003 fue de 73.837 toneladas, lo que constituyó un récord histórico, en aquel momento, al haber superado las 73.710 del año 1999. El volumen de producción obtenido se explicó fundamentalmente por el aumento (10,7%) en el número de plantas en producción, 2.167.000 en 2003 frente a las 1.958.000 en 1999. Este aumento en el número de plantas en producción consiguió inclusive atenuar una ligera caída registrada en 2003 en los rendimientos por planta (en relación a los registrados en 1999) que, de todas formas, fueron sensiblemente mayores a los del bienio inmediatamente anterior.

Sin embargo en 2004 la producción de manzana, alcanzó las 66.7 mil toneladas, lo que representó una disminución del 10% respecto al año récord anterior, lo que afectó el valor de la zafra 2003/2004. Dicha caída se explicó fundamentalmente por la tendencia a la caída de los rendimientos, que comenzó a darse en el año anterior, pero que, al mantener el número de plantas influyó aun más.

Para la zafra 04/05 la superficie de frutales de hoja caduca se estimó en 7.6 mil hectáreas, de las cuales 6.6 mil hectáreas estaban en producción y acumularon, en esta zafra, una producción superior a 122 mil toneladas. El 50% de la superficie y el 63% de la producción son aportados por la manzana, claramente el principal cultivo. Los otros cultivos relevantes son pera y durazno, con casi el 40% de la superficie frutícola y aportando el 27% de la producción.

Exceptuando la pera, todas las especies muestran un incremento de producción, en relación al año anterior. Los más importantes se verifican en la manzana y el membrillo.

En el caso de la manzana, la producción del 2005 fue algo superior a las 77 mil toneladas, casi un 5% más que la gran cosecha del 2003. Este nivel de producción se explicó por el mayor número de plantas (que fue

también récord), y no a la productividad por planta, ya que ésta registraba valores superiores para años previos (1997, 1999 y 2003).

Para la pera su producción en 2005 se ubicó en un 3,7% por debajo de la del año anterior, como consecuencia de una menor producción por planta, ya que éstas prácticamente se mantuvieron estables en su número. Si dicho nivel de producción era relativamente alto en comparación con los años previos, se mantenía aún por debajo del trienio 1996–98, donde se sobrepasaron las 19 mil toneladas. En aquella época había menos plantas (60.000 menos), pero el rendimiento que se lograba (de 45 a 48 kg/planta) era mayor al actual (35 kg./planta). Sin embargo el rendimiento de las plantas mostraba valores variables no manteniendo una tendencia en aquellos años, teniendo un pico de producción por planta de 39 kilos en 2004 para con valores inferiores a 30 en 2002 y 2003.

En esta zafra se verificó un nuevo aumento (12%) en la producción de durazno, lo que confirmaba la recomposición del cultivo luego de su caída de los años 2001/02, dada la baja en el número de plantas por el efecto de la asfixia radicular.

Para la zafra 05/06 La superficie dedicada a frutales de hoja caduca alcanzó las 7.8 mil hectáreas, con más del 86% de las mismas en producción, totalizando casi 106 mil toneladas de fruta, lo que significa una caída del 14% en relación con la zafra anterior.

Las principales cultivadas continuaban siendo la manzana, el durazno y la pera que en dicha zafra 2006 aportaron el 50%, 27% y el 13% de la superficie respectivamente.

Con referencia a la producción, la manzana aportó el 58% y la pera el 17%, mientras el durazno contribuyó con el 15%.

La variación más importante en producción se verifica en la manzana que muestra una caída del 21% en relación con la zafra anterior. La cosecha de manzana de la zafra se ubicó un 21% por debajo del récord histórico del la zafra anterior. Esta producción se debió exclusivamente a un menor

rendimiento por planta (27% menos), ya que el número de plantas totales y de aquellas que están en producción continuó creciendo. Importa destacar, que en invierno de 2005 se realizaron las últimas plantaciones de frutales de hoja caduca en el marco del Programa de Reconversión y Desarrollo de la Granja (PREDEG).

La baja producción de la zafra 2005/06 se puede explicar porque el invierno de 2005 no acumuló las suficientes horas de frío, siendo éste un hecho importante en el proceso de floración –fecundación - volumen de la cosecha. Adicionalmente, algunos montes pudieron haber presentado añerismo (fenómeno biológico-un año de mucha producción y al año siguiente muy poca) por la abundante fructificación del año anterior.

Por otra parte, los duraznos y nectarinos son las únicas especies que mostraron cierta capacidad de mantener un nivel de producción que confirma una tendencia en los últimos años, como consecuencia de el mantenimiento en los niveles de rendimiento de las plantas y la menor influencia de la asfixia radicular, aunque el nivel de producción aun es menor a los años en que, dicha enfermedad no estaba presente.

La zafra 06/07 se observaba que un 86% de la superficie -que en total alcanzó casi a 8 mil hectáreas- se encontraba ocupada con montes en producción. En esta zafra se registró una producción total de 112 mil toneladas, lo cual significó un incremento del 5% en relación al año 2006

La manzana, el durazno y la pera continuaban siendo las principales especies, aportando el 92% de la producción total, a la cual la manzana contribuía con el 60%. El incremento más importante en la producción -un 11%- se registra en el durazno, mientras que en la manzana alcanza un 9% y en la pera un 6%. En el caso del durazno se consolida la tendencia creciente de los últimos años, debido a la entrada en producción de muchos montes nuevos, implantados luego de la pérdida de plantas ocurrida entre los años 2001 y 2002 por la asfixia radicular.

La producción de manzanas que fue en 9% superior a la anterior zafra aunque vinculada siempre al aumento en el número de plantas ya que, el rendimiento por planta fue similar al de anteriores zafras. La producción de peras, en cambio, creció en dicha zafra un 5%, como consecuencia de un incremento en el número de plantas disponibles para producción, ya que el nivel de rendimiento por planta se mantuvo en el promedio de 35, 5 kg. entre 2005 y 2007.

En la zafra 07/08 la superficie total ocupada por montes de hoja caduca alcanzaba casi 8 mil hectáreas y es de destacar que el 87% de la misma estaba constituida por montes en producción. La producción total alcanzó las 92 mil toneladas, marcando una caída del 18% en relación a la registrada en la zafra pasada.

El mayor aporte de producción (55%) corresponde a la manzana, siguiéndole en importancia el durazno y la pera con el 20% y 17% respectivamente.

Los duraznos y nectarinos registraron incrementos del 6% y 17% respectivamente en comparación con la zafra pasada. En todos los demás casos la producción muestra una caída, variando su magnitud según la especie y reflejando las consecuencias de problemas sanitarios y climáticos que afectaron el normal desarrollo de esta zafra.

La cosecha de manzana de la zafra 07/08 se ubicó un 23% por debajo de la zafra anterior. La reducción en la oferta se explica por los problemas sanitarios excepcionales derivados de la sarna, ya que el número de plantas en producción fue mayor al de la zafra anterior. La sarna afectó a muchos montes, determinando una menor productividad y una mala calidad de una parte de la producción comercializada. Los rendimientos,

en cambio, fueron los mas bajos de los últimos 20 años (17 kilos por planta cuando el promedio histórico de 31 kilos por planta).

La producción de peras cayó 16% en la zafra respecto a la anterior, como consecuencia de los mismos problemas sanitarios que afectaron a la manzana. El número de plantas habría carecido levemente (1%), pero la productividad por planta cayó un 17%.

El durazno en cambio creció un 6% respecto de la zafra anterior. Continúo durante esta zafra el número de plantas, así como también, la producción, tendencia que se viene dando desde el 2003, marcando la recuperación del episodio de la asfixia radicular.

Cuadro 2.8 Zafra de frutales

Productores, superficie, plantas, producción y productividad según especie

	Productores (Nº) ^{1/}	Superficie		Plantas		Producción (ton)
		Total (ha)	En prod. (ha)	Totales (miles)	En producción (miles)	
2003/2004	1.335	7.231	6.204	5.246	4.160	109.021
2004/2005	1.274	7.658	6.556	5.940	4.626	122.455
2005/2006	s/d	7.834	6.733	6.201	5.009	105.739
2006/2007	s/d	7.849	6.750	6.360	5.248	112.116
2007/2008	s/d	7947	6921	6554	5640	92370

Fuente: MGAP - DIEA

^{1/} El total de productores no coincide con la suma por especie dado que los que cuentan con más de una especie se contabilizan una sola vez

Cuadro 2.9 Evolución de la producción en el período 2000/2008 en toneladas, según especie

Especie	Años								
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Total	113.041	85.173	69.392	104.369	109.020	122.455	105.739	112.117	92.370
Manzana	65.526	53.809	45.794	73.837	66.744	77.342	61.285	66.874	51.266
Pera	19.135	17.682	10.639	14.186	19.164	18.449	17.711	18.698	15.755
Durazno	28.380	13.682	6.057	10.334 ^{1/}	13.197 ^{1/}	14.799	15.827	17.608	18.641
Nectarinos	s/d	s/d	491	301	918	1.070	1.440	4.421	2.764
Ciruela	s/d	s/d	1.681	1.382	3.121	3.437	2.963	2.961	2.121
Membrillo	s/d	s/d	4.730	4.329	5.876	7.358	6.513	1.555	1.823

Fuente: MGAP-DIEA

^{1/} A partir del año 2003 se incluye la producción de la Zona Norte

2.2.3 Valor bruto de la producción

En la zafra 2003/04 el VBP de frutales de hoja caduca alcanzó los 809 millones de pesos corrientes, lo que equivalió a 27,2 millones de dólares, al tipo de cambio de marzo de 2004. El VBP frutícola muestra un incremento del 27% en dólares y un 13% en pesos constantes, con relación al año anterior, que reflejó las variaciones operadas en los volúmenes y precios de las diferentes especies. La manzana aportó el 50% del valor total de la producción y le siguieron en importancia el durazno y la pera con el 21% para cada especie.

La producción de frutales de hoja caduca aportó en el año 2003 el 1,4% del VBP agropecuario total, de acuerdo a las estimaciones del Banco Central del Uruguay. Esto implicó una reducción del aporte porcentual del sector al VBP agropecuario -el año anterior había alcanzado al 1,8%- y fue consecuencia de que el crecimiento registrado en otros rubros agropecuarios fue considerablemente mayor que el de la fruticultura.

El VBP de los frutales de hoja caduca, para la zafra 2004/05, alcanzó los 831 millones de pesos corrientes, lo que equivalió a 32,5 millones de dólares, al tipo de cambio de marzo de 2005. El sector frutícola participó

con alrededor del 1,3% en el total del VBP agropecuario, estimado por el Banco Central del Uruguay⁵.

El VBP frutícola mostró un incremento del 20% en dólares con respecto al año anterior, principalmente debido a la variación operada en el tipo de cambio. Cuando se mide en pesos constantes, el VBP frutícola cae un 3%, con respecto a la zafra 2003/04, a pesar de los incrementos en la producción. La manzana continuó siendo el rubro con mayor aporte al valor total (50%) seguida en orden de importancia por el durazno y la pera, con el 21% para cada especie.

En la zafra 2005/05 el Valor Bruto de Producción (VBP) de frutales de hoja caduca, alcanzó los 821 millones de pesos corrientes, equivalentes a 33.8 millones de dólares, al tipo de cambio de marzo de 2006. El sector frutícola contribuyó con alrededor del 2% al total del VBP agropecuario estimado por el Banco Central del Uruguay.

La disminución ya comentada de la producción se vio reflejada en los valores que alcanzó el VBP frutícola, medido en pesos corrientes de cada año, aunque en este caso la caída es baja (1,2%) ya que es atenuada por las variaciones al alza operadas en los precios de algunas especies⁶.

Si se comparan los valores obtenidos en dólares se puede apreciar la incidencia, principalmente, de la variación en el tipo de cambio en el período considerado.

En cuanto a la composición del VBP total por especie, el mayor aporte - 47%- continuó siendo de la manzana, mientras que el durazno contribuyó con el 24% y la pera con un 18%.

El Valor Bruto de Producción (VBP) de frutales de hoja caduca, para esta zafra alcanzó los 972 millones de pesos corrientes. Esta cifra significa

⁵ El VBP agropecuario del año 2004, estimado por el BCU, es de 65.104 millones de pesos corrientes.

⁶ Si el VBP en pesos del 2005 fuera corregido por la variación experimentada en el IPC entre 2005/06 la caída entre años se vería incrementada en un 6,5%.

aproximadamente el 2% del VBP agropecuario, estimado por el Banco Central del Uruguay.

Los incrementos de los volúmenes de producción de las tres principales especies, principalmente manzana y durazno, sumado a un ligero aumento de precios hicieron que el VBP frutícola (en valores corrientes) para ese año registrara un incremento del 20%, en relación al obtenido en el período anterior.

En la desagregación por especie se podía observar que la manzana contribuyó con el 54% del valor total, algo más que en la zafra anterior, mientras el durazno y la pera aportaban el 24% y 17% respectivamente.

El Valor Bruto de Producción (VBP) de frutales de hoja caduca, para la zafra 2007/2008 se situó en 920 millones de pesos corrientes, contribuyendo con aproximadamente el 2% del VBP agropecuario estimado por el Banco Central del Uruguay.

La caída experimentada en la producción se reflejó también en el valor del VBP, expresado en pesos, puesto que las variaciones registradas al alza en los precios de algunos rubros no lograron compensar las pérdidas de producción.

La caída del VBP medido en pesos fue del orden del 6% con respecto al año anterior. Cuando el VBP es medido en dólares corrientes -y como consecuencia de la devaluación de dicha moneda- se registró un incremento del 10% en relación al año anterior. Con relación al aporte de los diferentes rubros, se observó que la manzana contribuyó con el 50% del valor total, el durazno con el 27% y la pera con el 15%.

En el cuadro 2.10 podemos observar la evolución de los datos anteriores en miles de dólares, se adjunta en anexo la evolución en pesos uruguayos.

Cuadro 2.10 Valor Bruto de Producción Frutícola entre 2003 y 2008 en miles de dólares por especie.

Año	Manzana	Durazno	Pera	Membrillo	Ciruela	Nectarinos	Total
2003	12.592	4.172	3.437	619	455	154	21.429
2004	13.526	5.763	5.644	993	870	440	27.236
2005	16.206	7.291	5.746	1.347	1.337	661	32.588
2006	16.024	8.053	6.224	1.257	1.268	950	33.776
2007	21.118	9.567	7.044	658	1.141	995	40.523
2008	22.552	12.345	6.845	818	1.011	1.513	45.084

Fuente: DIEA – MGAP

Nota: T.C. Interbancario comprador de marzo de cada año

2.3 Destino de la Producción

De la zafra 2003/2004 el 78% de la producción⁷ total se comercializó como fruta fresca para el mercado interno, mientras que un 12% tuvo como destino la industria y un 9% fue exportado. La venta para consumo en fresco constituyó el principal destino para todas las especies, con excepción del membrillo en el que la industria adquirió el 92% de la producción. En la manzana, el 11% de la producción se destinó a la industria de la sidra y los dulces, ubicándose en el segundo destino en orden de importancia en esta especie.

Si bien el grueso de la producción se destinó al consumo doméstico, en manzana y en pera se registraron ventas de cierta significación al exterior. Las exportaciones de pera fueron casi 4 mil toneladas, un 21% de la producción total, al amparo del crecimiento de la producción y de la aceptación que tenía en algunos mercados la producción uruguaya por la buena calidad de la fruta obtenida. Por su parte, las exportaciones de manzana alcanzaron las 5.540 toneladas, lo que demostraba una cierta continuidad en la colocación del producto, a pesar de que el volumen exportado implicaba una disminución del 15% con relación al año anterior.

En la zafra 2004/2005 El 71% de la producción⁸ total se comercializó en el mercado de fruta fresca, un 18% tuvo como destino la industria, mientras que un 11% fue exportado⁹

⁷ Se consideró el dato de primera venta. En el caso de las especies en las que parte de la producción aún no se había comercializado, se pidió al productor que estableciera el destino más probable de la misma.

⁸ En el caso de las especies en las que parte de la producción aún no se había comercializado, se pidió al productor que estableciera el destino más probable de la misma.

⁹ Información proporcionada por los productores encuestados.

La cantidad de fruta enviada a la industria mostró un incremento del 60% en relación con la zafra pasada.

Un 93% del membrillo y un 18% de la manzana se derivaban a la industria. En el caso del membrillo esto constituía una situación normal. Para la manzana, el récord de producción y las consecuentes dificultades de colocación en el mercado, condicionaron el envío de volúmenes importantes a la industria, principalmente para la elaboración de sidras.

Otro aspecto destacable fue el incremento experimentado en las exportaciones de manzana y pera. En ambos casos constituyeron los mayores volúmenes registrados hasta ese momento, destacándose que en la pera alcanza al 22% de la producción de esta zafra y en la manzana al 12%.

En relación a la zafra 05/06 El destino del volumen producido de fruta de hoja caduca fue un 78% para el consumo en fresco¹⁰, un 11% para exportación¹¹ y un porcentaje similar para la industria.

En relación a las exportaciones los rubros de mayor relevancia continuaban siendo la manzana y la pera, donde los volúmenes exportados de la pera resultaban similares a los de la zafra anterior, tanto en valores absolutos como en proporción a la producción total de la especie. Sin embargo, en la manzana a pesar de exportarse un porcentaje similar a la cosecha anterior, los volúmenes físicos resultaron un 23% inferior, reflejando entre otros factores una merma de producción. En el caso del membrillo, en razón de que su producción se realiza fundamentalmente para abastecer a la industria, el 89% de las toneladas producidas tuvieron dicho destino.

¹⁰ En el caso de las especies en las que parte de la producción aún no se había comercializado, se pidió al productor que estableciera el destino más probable de la misma.

¹¹ Información proporcionada por los productores encuestados.

En la zafra 06/07 En esta zafra, si analizamos el destino de la producción en su primera venta, encontramos que el 73% fue para consumo en fresco¹², un 14% se exportó¹³ mientras que la industria absorbió un 13%. La manzana y la pera son los rubros que mayor volumen aportan a las exportaciones. En este año se verificó un aumento importante en los volúmenes exportados de ambas especies en relación con el año anterior¹⁴. En efecto, para las dos especies el incremento se situó en el entorno al 50%. En el caso de la pera, sobretodo, se verificó la existencia de un mercado con alta demanda del producto, lo que estimuló a los productores a realizar nuevas plantaciones. El 93% de la producción de membrillo se destinó a la industria, que es la razón del desarrollo de esta especie.

07/08 La merma de producción se reflejó también en el destino que tuvo la misma, ya que para esta zafra el 76% de la fruta tuvo en su primera venta el mercado de fruta fresca, lo cual significó un incremento del orden del 3% en relación con la zafra pasada.

Este incremento se debió, en gran medida, a la falta de fruta de buena calidad, lo que determinó que el volumen destinado a la exportación disminuyera, en relación con el año anterior, pasando de 16 mil a 11 mil toneladas.

Las exportaciones en su mayoría eran de manzana y pera y se produjeron caídas importantes en relación con los valores de la zafra anterior, quebrando la tendencia creciente que se verificara en los años previos. En la manzana la reducción en volumen alcanzó al 28% mientras que en la pera fue del 33%. Todo esto es consecuencia de la falta de fruta con calidad adecuada, puesto que la demanda de los mercados para la

¹² En el caso de las especies en las que parte de la producción aún no se había comercializado, se pidió al productor que estableciera el destino más probable de la misma.

¹³ Información proporcionada por los productores encuestados.

¹⁴ Encuesta Frutícola , serie encuestas N° 240, DIEA-MGAP, octubre 2006.

colocación de estos productos existió siempre. Como es habitual, la producción de membrillo se destinó mayoritariamente a la industria (91%) mientras que para la exportación se dedicó un volumen muy reducido.

Cuadro 2.11. Volúmenes de toneladas totales por especie, según destino.

Año	Destino	Manzana	Pera	Durazno	Nectarino	Ciruela	Membrillo	Total
2003/2004	Fruta Fresca	53.475	14.783	12.896	916	3.030	295	85.395
	Industria	7.592	212	173	0	81	5.428	13.486
	Exportación	5.540	3.964	116	3	9	94	9.726
2004/2005	Fruta Fresca	53.838	13.974	14.188	1.062	3.406	476	86.944
	Industria	14.033	462	377	8	31	6.831	21.742
	Exportación	9.471	4.013	225	0	0	51	13.760
2005/2006	Fruta Fresca	48.377	13.730	15.678	1.440	2.923	572	82720
	Industria	5.543	239	49	0	41	5.769	11641
	Exportación	7.330	3.724	100	0	0	88	11242
2006/2007	Fruta Fresca	46.463	13.491	17.194	1.555	2.878	271	81852
	Industria	9.465	38	345	0	83	4.097	14028
	Exportación	10.921	5.047	69	0	0	53	16090
2007/2008	Fruta Fresca	35.233	12.279	18.177	1.820	2.082	206	69797
	Industria	8.085	79	390	0	40	2.523	11117
	Exportación	7.545	3.397	75	0	0	34	11051

Fuente: MGAP – DIEA.

En la zafra 2003/2004 se dieron diferencias de precio entre los distintos canales de comercialización, que pueden ser analizadas comparando los datos de producción en toneladas y su correspondiente VBP. Por un lado se puede observar que las exportaciones representaron el 8,9% de la producción y aportaron el 14,2% del valor de la producción, mientras en el otro extremo se encuentra la industria, que adquirió el 12,4% del volumen de producción total que representó solo el 5,8% del VBP frutícola.

En la siguiente zafra, 04/05, la importancia económica de los diferentes canales de comercialización se evidenció al analizar la participación de los mismos en la conformación del VBP frutícola. Puede apreciarse que las exportaciones aportaron el 13% del VBP mientras que significaban el 11% de la producción. Lo inverso ocurrió con la industria que adquiriendo el 18% de la producción contribuía sólo con el 8% del valor total como

consecuencia del menor precio que se pagó por la producción con ese destino.

La composición del VBP frutícola¹⁵, en la zafra 05/06, mostró algunas variantes en relación con la distribución de los volúmenes físicos. Puede apreciarse que las frutas comercializadas en fresco representaban el 86% del valor mientras que significaban el 78% de la producción. En el caso de la industria, como consecuencia de los bajos precios que se recibieron por la producción con dicho destino, su peso relativo en el VBP alcanzó tan sólo al 4%.

La distribución del VBP frutícola según el destino de la producción mostró diferencias con la ya comentada de los volúmenes físicos en la zafra 06/07. Se constató un incremento del aporte porcentual de la comercialización en fresco, que pasa de 73 a 83%, mientras que la fruta destinada a industria redujo su importancia y su peso en el VBP alcanzó tan sólo al 3%.

El análisis del VBP frutícola según el destino de la producción, mostró diferencias con respecto a lo comentado sobre los volúmenes físicos entre 2007 y 2008.

Se constató un incremento del aporte porcentual de lo comercializado en fresco, que pasa de 76 a 87%, mientras que la fruta destinada a exportación e industria redujeron su importancia y su peso en el VBP, alcanzando al 9,4% y 3,5% respectivamente.

¹⁵ a través de la valorización de las diferentes formas de comercialización

Cuadro 2.12 Producción total y VBP frutícola, según destino.

Año	Destino	Producción total		VBP frutícola	
		Toneladas	%	Miles de U\$S	%
2003/2004	Fruta Fresca	85.396	78,3	21.701	79,7
	Industria	13.486	12,4	1.568	5,8
	Exportación	9.726	8,9	3.868	14,2
2004/2005	Fruta Fresca	86.943	71	26.040	80
	Industria	21.742	18	2.458	8
	Exportación	13.760	11	4.085	13
2005/2006	Fruta Fresca	82.720	78	28.954	86
	Industria	11.641	11	1.462	4
	Exportación	11.242	11	3.338	10
2006/2007	Fruta Fresca	81.852	73	33.636	83
	Industria	16.090	14	5.628	14
	Exportación	14.028	13	1.246	3
2007/2008	Fruta Fresca	70.239	75.6	39.064	86.6
	Industria	11.087	12	1.560	3.5
	Exportación	11.087	11.9	4.244	9.4

Fuente: MGAP – DIEA

2.3.1 La Agroindustria

La agroindustria es un sistema que combina dos procesos: el agrícola y el industrial para transformar los productos provenientes del agro con el fin de convertirlos en un producto elaborado que proporcione mayor rentabilidad. Es un conjunto de procesos de transformación aplicados a materias primas de origen agropecuario y forestal, que abarca desde su cosecha hasta la instancia en que se generan productos finales con mayor grado de elaboración. Es un sector estrechamente vinculado a los demás sectores de la actividad económica. La agroindustria deriva en una integración vertical, desde el campo al consumidor final, de todo el proceso de producción de alimentos y artículos de consumo basados en la agricultura. La integración vertical implica que un mismo propietario controle desde la plantación del producto hasta su industrialización y distribución. En el caso del durazno existiría integración vertical si una misma empresa se hiciera cargo de la plantación del fruto, su industrialización (por ejemplo: producción de duraznos en conserva) hasta su distribución. Actualmente sólo un 2% de la producción del durazno pasa a la industria y no se da en integración vertical.

La agroindustria se caracteriza por estar inserta en un ambiente complejo y en continuo cambio ya que se ve afectada por factores naturales (clima, suelo). El sector tiene una gran dependencia de factores externos y de difícil previsión tal como las sequías, inundaciones, heladas, vientos y plagas entre otros, que hacen que sea dificultoso tener certeza sobre el resultado de la cosecha. Inciden además factores políticos, económicos y sociales como subsidios y exigencias estatales, cambios en los hábitos alimenticios del consumidor etc. Los productos derivados de la agroindustria son en su mayoría perecederos lo que implica tener un control rigurosos sobre los tiempos de durabilidad, cosecha, distribución y cadenas de frío, si fuese necesario, lo que requiere una alta coordinación

entre las partes intervinientes en las distintas etapas del proceso. En cuanto a la estructura de inversión predomina el capital circulante sobre las inversiones en activo fijo lo que hace que desde el punto de vista económico la agroindustria sea una opción riesgosa.

2.4 El Duraznero como origen del objeto de estudio de la investigación



2.4.1 Descripción

El duraznero pertenece a la familia de los Prunus pérsica, es originario de China, donde las referencias de su cultivo se remontan a 3.000 años.

Es un pequeño árbol caducifolio que puede alcanzar 6m de altura, aunque a veces no pasa de talla arbustiva, con la corteza lisa, que se desprende en láminas. Ramillas lisas, de color verde en el lado expuesto al sol.

Sus hojas son simples, lanceoladas¹⁶, de 7.5-15cm de longitud y 2-3.5cm de anchura, largamente acuminadas¹⁷, con el margen finamente aserrado. Haz verde brillante, lampiñas por ambas caras. Pecíolo ¹⁸de 1-1.5 cm de

16 Lanceolado, da adj. bot. [Hoja] que tiene la forma del hierro o la punta de la lanza; también [lóbulo] de este tipo de hoja.

17 Acuminada: Hoja terminada en punta alargada y delgada.

18 El peciolo o pecíolo (del latín "petiolus", forma diminutiva de "pes" "pedis", pie, tronco de una planta) es el rabillo que une la lámina de una hoja a su base foliar o al tallo.

longitud, con 2-4 glándulas¹⁹ cerca del limbo²⁰ y presenta flores de color rosa a rojo de 2-3.5cm de diámetro.

El color de las hojas en otoño es un índice para la distinción de las variedades de pulpa amarilla de las de pulpa blanca: las hojas de las primeras se colorean de amarillo intenso o anaranjado claro, las de las segundas de amarillo claro.

Los frutos son drupas²¹ de gran tamaño con una epidermis delgada, un mesocarpio²² carnoso y un endocarpio²³ de hueso que contiene la semilla.

Los melocotones se producen en la madera de un año de yemas florales formadas en el anterior periodo vegetativo. Típicamente se forma en cada nudo una yema foliar flanqueada por dos yemas florales.

Polinización: especie autocompatible, se da la autofecundación y es no alternante. La fecundación tiene lugar normalmente 24-48 horas después de la polinización.

19 f. **ANAT.** Cualquiera de los órganos vegetales o animales que segregan las sustancias necesarias para el organismo y expulsan las innecesarias.

20 **BOT.** Parte ensanchada y aplanada de las hojas, sépalos, pétalos y tépalos.

21 f. **BOT.** Fruto carnoso con una semilla rodeada de un envoltorio leñoso, como el melocotón y la ciruela.

22 m. **BOT.** Capa media de las tres que forman el pericarpio de los frutos, que es carnosa y envuelve la semilla: el mesocarpio contiene azúcares y grasas de reserva.

23 m. **BOT.** En las plantas, capa interna de las tres que forman el fruto.

2.4.2 Clima y suelo para el cultivo de melocotones

Se trata de un frutal de zona templada no muy resistente al frío, su área de cultivo se extiende entre 30 y 40° de latitud. Las temperaturas mínimas invernales que el duraznero puede soportar sin morir, giran entre -20°C. a -15°C en la mayoría de las variedades.

Un cultivar maduro requiere entre 400 a 800 horas de frío mientras que los nuevos cultivares requieren menos tiempo de exposición a las bajas temperaturas. La falta de frío puede ser un problema si la elección varietal es errónea. Las heladas tardías pueden afectar los órganos más sensibles como son los óvulos, el pistilo y la semilla.

Es una especie ávida de luz y la misma es importante para conferirle calidad al fruto. Sin embargo el tronco y las ramas sufren con la excesiva insolación, por lo que es necesario encalar²⁴ o realizar una poda adecuada. Los diferentes patrones le permiten adaptarse a cualquier tipo de suelo, aunque lo recomendado es que se ubiquen en suelos frescos, profundos, de pH moderado y arenoso.

El duraznero o melocotonero es muy sensible a la asfixia radicular; por ello hay que evitar los encharcamientos de agua y asegurar una profundidad de suelo no inferior a 1-1.50m. También es muy sensible al contenido en caliza activa, que no debe ser superior al 2-3%, ya que puede producir clorosis férrica.

24 tr. Blanquear algo con cal.

2.4.3 Variedades en el duraznero

El duraznero es la especie de mayor dinamismo varietal dentro de los frutales, cada año aparecen numerosas novedades en el mercado y la renovación varietal es de las más rápidas.

Debido a las características climáticas y de producción, la distribución varietal no solo varía con el tiempo sino también en las áreas de cultivo.

La elección de variedades tiene enormes posibilidades y no resulta sencilla. Los principales criterios de elección son: requerimientos edafoclimáticos²⁵, destino de la fruta (consumo industrial o en fresco), demanda del mercado, época de producción, área de producción y calidad de la fruta.

2.4.4 Plantación de melocotonero

La mejor época para realizar la plantación es el otoño, antes del frío invernal; excepto en las zonas de fuertes heladas invernales donde la plantación debería retrasarse hasta finales del invierno.

Si el duraznero se injerta sobre patrón franco, el hoyo debe tener una profundidad de 80 x 80cms, en el caso de emplear patrones clonales tendrán un mínimo de 60 x 60cm, respetando las distancias entre los árboles según la fertilidad del suelo y la naturaleza específica del patrón.

²⁵ Relativo al suelo y al clima.

Al proceder a la plantación se deben eliminar todas las raíces heridas o magulladas a causa del arranque, y se despuntarán las muy largas y en tal caso, podrá observarse si el árbol está en perfectas condiciones. En las plantaciones de secano²⁶, la impregnación de las raíces con una mezcla de tierra y fungicida²⁷ favorecerá su prendimiento.

Se emplean diversos marcos en función del patrón utilizado y, dentro de éstos, según el vigor de la variedad. De forma aproximada si la formación es en vaso, se deja una distancia entre filas de 4-6m, al igual que en la línea. En formaciones en Y o V se deja una distancia entre filas de 6m y en la línea de 2.5-4m.

26 m. Tierra de labor que no tiene riego y solo recibe el agua de lluvia.

27 adj. y m. [Agente] que destruye los hongos.

2.4.5 Riego del melocotonero

En terrenos secos, el riego además de asegurar una más regular y elevada productividad, favorece también la calidad de los frutos. El consumo anual de agua de un duraznero es de 60-100hl (1hl=100lt), para una producción total de 20kg de materia seca. Una hectárea de durazneros consume por lo tanto, durante el periodo vegetativo de 2500 a 4000m³ de agua.

La profundidad del terreno a la que debe afectar el riego es, aproximadamente, de 80cm. Los sistemas de riego tradicionales son el riego por surcos y a manta, con volúmenes que oscilan entre 10.000 y 12.000 m³/ha, fundamentales para obtener un buen tamaño, especialmente en variedades tardías.

El riego por aspersión²⁸ se adapta a los diferentes tipos de terrenos y minimiza los efectos negativos de las altas temperaturas estivales, favoreciendo el crecimiento y distribución de las raíces, pero se incrementa la incidencia de enfermedades criptogámicas²⁹.

El riego por goteo es el sistema más empleado; las tuberías distribuidoras se colocan a una distancia aproximada entre 80-120cm. La cantidad de agua puede variar entre 1-10 l/hora. Normalmente se emplean presiones de 1-1.5 atm. con un caudal de 2-3 l/hora.

28 f. Esparcimiento de agua u otro líquido en forma de pequeñas gotas.

29 Son hongos vegetales de tamaño microscópico, estos hongos son los causantes de estas enfermedades. Se propagan durante la primavera, verano y principio de otoño.

2.4.6 Recolección de melocotones

En la mayor parte de los cultivares, la fecha de recolección se determina por cambios en el color de fondo de la piel, de verde a amarillo. Se utiliza un guía de colores para determinar la madurez de cada cultivar.

Se recomienda medir la firmeza de fruta en cultivares en los que el color de fondo de la piel se encuentra enmascarado por el desarrollo completo de un color rojo antes de la maduración.

La madurez máxima corresponde a una firmeza de pulpa en la que la fruta se puede manejar sin daños por magullamiento, se mide con un penetrómetro³⁰ que tenga una punta de 8mm de diámetro. La susceptibilidad al magullamiento varía entre cultivares.



³⁰ Este instrumento proporciona un índice para la determinación del periodo más oportuno para recoger la fruta y una ayuda durante la conservación frigorífica a través del control de la marcha de la maduración (enternecimiento de la pulpa). Sirve para aquellas frutas "duras" como peras, manzanas, aguacates, etc.

2.4.7 Multiplicación del melocotonero

Propagación mediante semillas.

Se emplea únicamente en la mejora genética, para crear nuevas variedades y para la propagación de algunos patrones. La multiplicación de forma vegetativa, se realiza mayoritariamente mediante injerto de yema, (escudete) o en T, a yema velando sobre patrón obtenido a partir de semilla.

La mejora genética de plantas tiene como fin último obtener los genotipos (constitución genética) que produzcan los fenotipos (manifestación externa de los caracteres) que mejor se adapten a las necesidades del hombre en unas circunstancias determinadas. Aspectos parciales de ese objetivo final son:

- Aumentar el rendimiento:
 - Mejora de productividad, aumentando la capacidad productiva potencial de los individuos
 - Mejora de resistencia, obteniendo genotipos resistentes a plagas, enfermedades y condiciones ambientales adversas
 - Mejora de características agronómicas, obteniendo nuevos genotipos que se adaptan mejor a las exigencias y aplicación de la mecanización de la agricultura. Por ejemplo, tales son los casos del sorgo enano o la remolacha mono germen.
- Aumentar la calidad:
 - Mejora de calidad, atendiendo, por ejemplo, al valor nutritivo de los productos vegetales obtenidos.
- Extender el área de explotación, adaptando las variedades de las especies ya cultivadas a nuevas zonas geográficas con

características climáticas o edafológicas extremas, como ocurrió con el trigo en los países nórdicos europeos.

- Domesticar nuevas especies, transformando a especies silvestres en cultivadas con utilidad y rentabilidad para el hombre.

Los métodos convencionales de la mejora han sido los cruzamientos y la selección complementados en ocasiones con técnicas citogenéticas y de mutagénesis artificial. Sin embargo, mediada la década de los ochenta se inició la aplicación de la ingeniería genética molecular en la mejora mediante la utilización de plantas transgénicas.

Propagación mediante estaquillado

La propagación mediante estaquillado se emplea casi exclusivamente en algunos patrones, y de forma muy puntual en la propagación de variedades.

Con métodos como el estaquillado podemos obtener árboles o arbustos idénticos a los progenitores, conservando todo su potencial genético. Podemos preservar las fuentes de material genético de una población y la reproducción de plantas puede hacerse de una forma rápida. Para conseguir un árbol con mayor resistencia es mejor partir de semilla aunque sea mucho más lento.

2.4.8 El Corte

Las herramientas de corte deben estar limpias.

El corte tiene que ser de unos 45°.

2.4.9 La Faena

Escogemos las ramas de árboles sanos, tienen que ser del año anterior (una sabia), se cortan limpiamente cuando no haya heladas con una longitud de 20 a 30 cm, tienen que tener varias yemas, para facilitar el enraizamiento, pueden reunirse en manojos y enterrarlos en una zanja, las enterramos con arena fina y completamos con una capa de estiércol dejando al exterior solo una yema. Después de un mes las sacamos y plantamos con tierra mullida con orientación norte.

Una vez enraizadas las podemos plantar en su lugar definitivo en invierno.

Las plantas que enraízan con facilidad se pueden plantar directamente con estacas en su lugar definitivo, en otoño o primavera.

2.5 Generalidades de la producción, rendimientos y plantas de duraznos en Uruguay entre 2002 y 2008

La producción de duraznos de la zafra 2002/2003 mostró una pequeña recuperación respecto a la cosecha anterior, aunque continuaba siendo baja respecto a los años previos al fenómeno de la asfixia radicular. Los rendimientos eran muy reducidos, además de continuar descendiendo el número de plantas, dado que todavía se presentan secuelas derivadas del mencionado problema (Cuadro 2.13). Analizando la evolución del número de plantas y la producción en la zafra 2002/2003, según zona de producción (Cuadro 2.14), se observa que en la zona sur, el durazno presenta descensos (en relación a la zafra inmediatamente anterior) del 6% y el 5,5% en el número total de plantas y en las plantas en producción respectivamente.

En la zona norte, por primera vez en muchos años se registró en 2003 una disminución en el número de plantas, aunque, sin desmedro de lo antedicho, la producción se incrementó en un 44% como consecuencia de los mayores rendimientos obtenidos.

En cambio, la producción de duraznos de la zafra 2003/2004 presentó un incremento del 33% respecto a la zafra anterior, pero continuaba siendo baja en relación a años previos al fenómeno de la asfixia radicular. Los rendimientos si bien se habían recuperado relativamente, seguían situados en niveles deprimidos respecto a la potencial. Al mismo tiempo continuó el descenso del número de plantas ya que todavía se verificaban secuelas derivadas de la asfixia radicular (cuadro 2.13).

Por su parte, en el cuadro 14, se compara la evolución del número de plantas y la producción en los años 2003 y 2004, según zona de

producción. En la zona sur se observó que, en 2004 respecto al 2003 descendieron un 0,6% y un 3% respectivamente el número total de plantas y el número de plantas en producción, mientras que la producción aumentó un 37%. En el norte continuó descendiendo el número de plantas y también en este caso la producción que disminuyó un 29%. Según información de PREDEG, desde 1997 hasta 2004, en esta especie a través del Programa, se habían implantado un total de 912.9 mil plantas (60% del total de plantas de la especie) y se habían erradicado 464.8 mil. La producción de duraznos de la zafra 2004/2005 presentó un incremento del 12% respecto a la zafra anterior, pero al igual que las anteriores zafras, se mantuvo por debajo de los volúmenes cosechados en los años previos al fenómeno de pérdida de plantas por asfixia radicular. Por su parte, los rendimientos se ubicaron en niveles muy similares a los de la zafra anterior, pero se mantuvieron menores a los obtenidos sobre fines de la década del 90 (15 a 17 kilos por planta).

En 2005 se verificó una recuperación de un 9% en el número de plantas totales y de un 15% en las plantas en producción. La última vez que se había dado un incremento neto en el número de plantas había sido entre 1999 y 2000. Las importantes plantaciones que se realizaron en los años previos –para reponer lo perdido por la asfixia radicular- habían sido más que contrarrestadas con el abandono y/o arrancado de montes de escasa productividad.

En la zona sur, el número de plantas existentes en 2005, estén o no en producción, eran menores casi en un 30% con respecto a las existencias del año 2000. Esto y los bajos rendimientos verificados en aquel año, ubicaron a la producción de duraznos de la zona sur en un 45 % por debajo de la que se obtenía al principio de la actual década.

Para el caso de la producción de duraznos en el norte del país, la situación era bien diferente. En el 2005 hubo un 8% menos de plantas totales respecto del año 2000, pero si consideramos a aquellas que estaban en producción, había un 10% en 2005 que en el 2000. Esto estaría indicando un envejecimiento de las plantas, y/o una importante reducción de plantaciones en los años más recientes. A nivel de producción, en el 2005 se cosechó un 13% más que en el 2000. La producción de duraznos de la zafra 2005/06 fue similar a la de la zafra anterior, manteniéndose por lo tanto en niveles por debajo de los volúmenes cosechados en los años previos al fenómeno de pérdida de plantas por asfixia radicular (Cuadro 2.15).

Los rendimientos se ubicaron en niveles similares a los de 2004 y 2005, manteniéndose por debajo de los obtenidos sobre fines de la década del 90 (15 a 17 kilos por planta). El número de plantas se mantuvo, interrumpiéndose la tendencia a recuperación. La encuesta 2006 reveló una intención de plantación de 58 mil plantas y un arranquío de solamente 5 mil, motivo por el cual para 2007 se retomaría la tendencia al crecimiento del área y del número de plantas de durazno. Para este rubro también se notó una menor inversión que en años pasados, ya que en el invierno de 2005 se habrían plantado 225 mil plantas.

La producción de duraznos creció 11% en la zafra 2006/07 respecto a la anterior y triplicó la del 2002, siendo este el valor mínimo luego de la asfixia radicular. No obstante, la producción actual se ubica en niveles por debajo de los cosechados en los años previos al fenómeno de pérdida de plantas. Los rendimientos se ubicaron en niveles similares a los de los últimos dos años, manteniéndose por debajo de los obtenidos sobre fines de la década del 90 (15 a 17 kilos por planta).

El número de plantas siguió creciendo y según los datos de la encuesta 2007. La encuesta revela una intención de plantación de 113 mil plantas y un arranquío de 55 mil. La producción de duraznos de la zafra 2007/08 fue superior en un 6% a la de la zafra anterior. Continuó el crecimiento del

número de plantas y de la producción desde el año 2003, en la medida en que el sector se fue recuperando del episodio de asfixia radicular.

La producción es, hasta ahora, la más alta de la actual década, pero no alcanzó a los niveles medios de la década del noventa. Los rendimientos se ubicaron en niveles similares a los de los últimos años, manteniéndose por debajo de los obtenidos sobre fines de la década del 90 (15 a 17 kilos por planta).

De acuerdo a la información relevada por DIEA (Estadísticas Agropecuarias) de la encuesta frutícola 2008, es probable que para el 2009, se revierta la tendencia reciente de crecimiento en el número de plantas, ya que la encuesta revela una intención de plantación de 96 mil plantas y un arranquio de 124 mil. Llama la atención este cambio en la tendencia ya que no parece haberse alcanzado aún un nivel de producción ni de plantas similar al existente antes del 2001-2002. El censo agropecuario del 2000, relevó la existencia de poco más de 2 millones de plantas y una producción de casi 25 mil toneladas de fruta.

Composición Varietal

En lo que tiene que ver con la composición varietal y su vinculación con el mes de cosecha (Cuadro 2.15), se observa que, de acuerdo al número de plantas totales, las variedades de estación representaban el 31% del total entre 2002/2003. Se destacó además que las variedades muy tempranas (octubre y noviembre, norte y sur del país respectivamente) ya representaban el 27,6% del total de plantas, mientras que las variedades de diciembre constituían el 30% del total. Según información de PREDEG, a través de este Programa, se han implantado desde 1997 un total de 757.000 plantas (50% del total) y se han erradicado 460.335. En el cuadro 8 se presenta la evolución del número total de plantas de las principales variedades de durazno en el período 2000-2004.

La Dixiland es la variedad que presentó un mayor incremento en el número de plantas (14%), seguida por el Flavorcrest con un 10%,

mientras que las demás variedades disminuyen, destacándose en ese sentido el descenso del Pavía Manteca con una caída del 20%.

Las principales variedades de durazno han sufrido una gran variación en el período 2000-2005. Hay variedades que crecieron fuertemente en el período por ser relativamente nuevas (Dixiland y Flavorcrest), o por la expansión de alguna zona del país (Early Grande en el norte). Para el caso de las primeras dos variedades crecieron, mientras que el Early Grande parece haberse estancado.

Las variedades más “tradicionales”, como el Rey del Monte, Junegold o los Pavias (Canario y Manteca), que fueron fuertemente afectados por la asfixia radicular, dejaron de caer y se recuperaron, siendo Junegold el que mostró una mayor recuperación.

2.5.1 Comercialización

La comercialización en 2003 de duraznos estaba canalizada fundamentalmente hacia el mercado interno en forma de producto en fresco, a la par que la industrialización tenía muy escaso peso. Las exportaciones fueron de muy baja cuantía y estaban dirigidas principalmente al mercado regional.

En lo que tiene que ver con la evolución de los precios en el mercado interno (Cuadro 2.16), los valores que se alcanzaron en el mes de octubre sirvieron para evaluar los resultados de la producción del norte, dado que toda la oferta proviene de dicha zona. En ese sentido, se observó que los precios de octubre de 2003 revertieron la tendencia a la baja se presentó en años previos, como consecuencia de la disminución de la oferta a consecuencia de una menor cosecha fundamentalmente a causas de una helada tardía que redujo la producción cerca del 50%.

Con respecto al durazno de noviembre, el mismo presentó los valores más bajos de la serie analizada, producto de una abundante producción del mismo obtenida en el sur del país. El durazno de estación que siempre presentaba los precios más bajos, como consecuencia de la mayor oferta existente en esa época, como derivación de la gran pérdida de plantas (que provocaron la consiguiente caída del volumen ofertado en el mercado) pasó a ser uno de los duraznos de mayor cotización.

En 2004, la comercialización al igual que el año anterior, se enfocó hacia el mercado interno en forma de fruta fresca y la industrialización no tenía niveles de relevancia. Las exportaciones fueron escasas y se dirigieron al mercado regional. En el presente año, los precios en dólares descendieron un 12% respecto al año pasado, aunque es de señalar que en dicho el nivel alcanzado había resultado relativamente alto. De todos modos, más allá de esas variaciones, se entiende que la producción de

esa zona siguió presentando en la relación precio-costos de producción más favorable en relación a otras zonas de producción.

Con respecto al durazno de noviembre, presentó el precio más bajo de la zafra, producto de una abundante producción proveniente de la zona sur del país (en el cuadro 2.15 se puede apreciar que el Early Grande, principal variedad de durazno de noviembre, es la más plantada del país). El durazno de estación presentó en enero de 2004 una importante caída de su precio con relación a lo sucedido en los años anteriores en los que los precios reflejaban la caída de la oferta como consecuencia de la gran pérdida de plantas.

En 2005 la comercialización del rubro no varió, esto es, se enfocaba al mercado interno de fruta fresca, un porcentaje menor se destinaba a la industrialización y las exportaciones eran marginales aunque en algunos momentos del año y para la producción de algunas zonas (norte), fueron una estratégicas a nivel comercial para canalizar excedentes que se verificaron al inicio de la zafra (octubre-noviembre básicamente). Todas las exportaciones tuvieron como destino el mercado regional, específicamente Brasil.

La situación de la oferta de duraznos del norte del país determinó la existencia en general, excedentes de producción en los primeros meses de la zafra, generándose ciertas dificultades de colocación en momentos en que se junta el fin de la zafra del norte con el inicio de las cosechas de la zona sur. Esto explica la caída constante en los precios en el mes de noviembre a nivel de mercado interno, para luego recuperarse en los momentos de zafra. En el pasado lo normal era que los precios empezaran altos en el inicio de la zafra y cayeran en la medida que entraba la producción de plena temporada.

El durazno de estación en la zafra 2004/05 presentó en enero de 2005 una muy importante recuperación en precio con respecto al 2004, lo que se explicaría seguramente por una mejora en la demanda derivada de

una buena temporada turística, ya que la producción finalmente fue superior a la del año anterior.

En 2006 el 99% de la producción de durazno se destinó al mercado interno para el consumo en fresco. El destino industrial es mínimo como consecuencia de los altos precios del producto y la escasa oferta que ha caracterizado las últimas zafras.

Las exportaciones fueron marginales (50 mil dólares en el año 2006) y se concentraron en el mercado brasileño que se mostró atractivo, al menos en algunos momentos del año.

La producción de la zona norte se concentró fuertemente en variedades muy tempranas y enfrentó dificultades para la comercialización en el mercado interno, surgiendo entonces el mercado brasileño como una buena opción para esa oferta. El precio de los duraznos de estación en la zafra 2005/06 estuvo levemente por debajo del año anterior, en especial durante el mes de enero, no obstante los precios se consideraron buenos en comparación con los años más recientes (Cuadro 2.16).

Importa destacar, que el durazno es un producto perecedero y cada variedad está presente en el mercado durante pocos días, lo que lleva a que se verifiquen oscilaciones muy importantes en la oferta y por lo tanto de los precios durante la zafra.

En 2007 y 2008 se mantuvo la tendencia que se observa desde el 2003, esto es, casi la totalidad de la producción de durazno se destinaba al mercado interno para consumo fresco, con lo cual lo que se utilizaba a nivel industrial y para la exportación eran cantidades marginales, incluso nulas como en 2008.

El precio de los duraznos de estación, que explicaban el mayor volumen de la producción (enero y febrero), en la zafra 2006/07 se ubicó en niveles muy similares a los del año anterior (Cuadro 2.16). En la zafra 2007/2008 se ubicó en dólares corrientes en niveles superiores a los del año anterior,

como consecuencia de los altos precios de las otras frutas y la caída del dólar con respecto al peso.

2.5.2 Perspectivas

El mayor número de plantas en stock haría prever un nuevo aumento en la producción de duraznos con respecto al año anterior, siempre que los montes en producción mantengan niveles promedio de productividad por planta.

Según la información relevada en la encuesta frutícola 2008 de DIEA, solamente el 51% de la producción de duraznos estaría bajo riego por lo que, de no corregirse el actual déficit hídrico en un corto plazo, habría que esperar una producción menor a la del año anterior, a pesar de un incremento de un 13% en el número total de plantas en producción.

El inicio de la zafra 2008/09, muestra precios similares a los del año anterior, aunque ello no indica que esa tendencia se vaya a mantener. En la medida que se avance en la estación y comiencen a entrar nuevas variedades, la oferta será más voluminosa y comenzarán a jugar otros elementos como el precio de las otras frutas, el clima y la demanda agregada del turismo, la actual depreciación del peso, etc., con lo que cabría esperar menores precios para esta zafra.

Existe una muy importante dispersión en los precios, de acuerdo a la calidad, especialmente en lo que refiere al tamaño. Los duraznos de mayor calibre duplican los precios de los de menor tamaño, lo cual es una tendencia constante pero probablemente este año más acentuada por la existencia de oferta abultada de calibres chicos y muy reducida de duraznos grandes, motivado por la falta de agua.

Cuadro 2.13 Evolución del número de plantas, producción y rendimiento.

Años	Plantas totales	Plantas producción	Producción	Rendimiento
	(miles)	(miles)	(toneladas)	(kg/pl)
2003	1526	1171	10635	9,1
2004	1517	1146	14115	12,3
2005	1653	1323	15871	12
2006	1671	1307	15827	12
2007	1728	1346	17607	13
2008	1782	1522	18641	12

Fuente: Encuestas frutícolas DIEA -MGAP

Cuadro 2.14 Plantas totales, plantas en producción y producción de duraznos, según zona de producción.

	Plantas totales (miles)			Plantas producción (miles)			Producción (tonelada)		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Durazno sur	1.263	1.255	1.376	969	938	1.078	8.902	12.184	13.648
Durazno norte	184	149	140	140	137	134	1.432	1.013	1.153
Total	1.447	1.404	1.516	1.109	1.075	1.212	10.334	13.197	14.801

Fuente: Elaborado en base a encuestas frutícolas de DIEA – MGAP

Cuadro 2.15 Evolución de las principales variedades de durazno (en miles de plantas).

Variedad	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Early grande	62	64	96	210	190	199
Junegold	223	165	139	134	127	159
Flavorcrest	48	56	93	101	111	127
Rey del monte	527	299	232	176	172	183
Dixiland	54	48	88	104	119	143
Pavia	265	212	115	90	97	106

Fuente: Elaborado en base a encuestas frutícolas de DIEA – MGAP

Cuadro 2.16 Evolución de precios en el Mercado Modelo (u\$/kg).

Zafra	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo
2003/2004	0,85	0,46	0,77	0,91	0,88	0,87
2004/2005	0,75	0,45	0,51	0,47	0,56	0,51
2005/2006	0,88	0,47	0,71	0,55	0,67	0,98
2006/2007	0,92	0,57	0,6	0,57	0,66	0,9
2007/2008	1,05	0,62	0,65	0,7	0,97	1,71
2008/2009	0,81	0,63				

Fuente: Elaborado por OPYPA en base a Junagra y Mercado Modelo.

2.5.3 Principales variedades cultivadas en Uruguay

Las variedades se clasifican en dos grandes grupos: los Pavías conformada por aquellos en los que la pulpa se adhiere firmemente al carozo y los Priscos que son aquellos en los que la pulpa se desprende fácilmente del mismo.

También podemos clasificarlos según la época de cosecha:

- Muy Tempranos: Early Grande, Flordastar
- Tempranos: Opedepe, Springcrest, Flordaking
- Tempranos de estación: Junegold, Ginard, Flavorcrest, Forastero, Red Top, María Bianca, Don Alberto
- Estación: Elegant Lady, Rey del Monte, Dixiland
- Tardíos: Diferentes tipos de Pavías (manteca, rubí, etc)

Los siguientes cuadros resumen las principales características de las diferentes variedades.

Durazno de pulpa amarilla

Cultivar	Plena flor***	UF Histórico	Cosecha	Kg/pl. acum.	Fruto (gr)	Bact. (y)	Observaciones	Uniformidad en la Foliación 2001
Earligrande	4 Ago 18	406	8 - 20 Nov	131	136	2.2	Firmeza	Desuniforme
Flordaking	Ago	646	7-17 Nov		132	1.8	Caida yemas	Algo desuniforme
Opedepe ^(*)	6 Ago	425	13-23 Nov	153	132	2.3	Sens.Bacteriosis	desuniforme
Don Agustín ^(**)	4 Ago 31	406	14-25 Nov 24 Nov-4 Dic	139	136	1.9	Cosecha con Opedepe	Algo desuniforme
Junegold	Ago	819	24 Nov- 5 Dic		123	1.9	Carozo partido	Uniforme
Spring Lady	4 Set	812	24 Nov- 5 Dic	70	111	2.2	Produc. irregular	Muy desuniforme
Hermosillo ^(**)	2 Ago	339	3-13 Dic	157	137	2.4	Atractividad?	Desuniforme
Barceló (Ginart)	11 Set	825	6-16 Dic		143	1.3	Sabor	Algo desuniforme

Variedad	Plena flor	UF Histórico	Cosecha	Kg/pl. acum.	Fruto (gr)	Bact. (y)	Observaciones	Uniformidad en la Foliación 2001
Forastero	7 Set	812	10-20 Dic		141	2.3	Rústico	-
Flavorcrest	11 Set	820	14-27 Dic		133	2.5	Manejo para tamaño	-
Elegant Lady	13 Set	825	29 Dic - 13 Ene		146	2.6	Bacteriosis, Monilia	-
Dixiland	15 Set	833	13-24 Ene		145	2	Manejo para color	-
Rey del Monte	10 Set	819	13-23 Ene		127	2.5	Variedad-Población	Muy desuniforme

Durazno de Pulpa Blanca

Variedad	Plena flor***	UF Histórico	Cosecha	Kg/pl. acum.	Fruto (gr)	Bact. (y)	Observaciones	Uniformidad en la Foliación 2001
Flordaglo	22 Jul	282	12-25 Nov	87	102	2.1	Heladas	Desuniforme
Maravilha	11 Ago	480	2-12 Nov		88	3	Tamaño, firmeza	
Starlite	8 Set	830	11-21 Nov		76	2	Firmeza	Desuniforme
Scarlet Pearl	4 Set	819	23 Nov -1 Dic	101	95	1.9	Calibre desuniforme	Desuniforme
Fla 82-44 W (*)	4 Ago	459	29 Nov-7 Dic	191	116	2.1	Heladas	Algo desuniforme
María Bianca	16 Set	930	19 - 30 Dic	109	190	1.6	Caída yemas	Muy desuniforme
Brunetto	17 Set	940	8-18 Ene		170	2	Caída yemas	
Summer Pearl (**)	16 Set	926	9-18 Ene	116	176	2.5	Bacteriosis	Muy desuniforme

Dentro del País, el 90 % de la superficie ocupada por el cultivo de duraznero se desarrolla en las zonas Sur y Sur Oeste. De acuerdo a los trabajos realizados en el país por equipos de investigación agropecuaria, se demostró utilizando el método de Richardson et al (1974)¹ que éstas son las zonas donde se logra una mayor acumulación de frío efectivo, siendo de aproximadamente el doble que en el Norte del país. Por esta razón, éstas zonas permiten el desarrollo de cultivares con mayores requerimientos de frío, los cuales en general son de mejor calidad.

2.5.4 Plagas

Según trabajos realizados por la Unidad de Fitopatología de la Facultad de Agronomía las principales plagas y enfermedades que presenta el duraznero en nuestro país son las siguientes:

- Gusano del duraznero (*Cydia molesta* Busck.)
- Mosca de la fruta (*Ceratitis capitata*).
- Pulgón negro del melocotonero (*Brachycaudus persicae* Pass.)
- Piojo de San José (*Quadraspidiotus perniciosus* Comst.)
- Cochinilla blanca duraznero (*Pseudaulacaspis pentagona*)

2.5.5 Enfermedades

- Podredumbre Morena (*Moniliosis*)
- Torque o Rulo (*Taphrina deformans*)
- Mancha Bacteriana.
- Asfixia Radicular.

Brevemente se puede decir que la asfixia radicular es un problema que deviene por el exceso de agua en el suelo y por ende en la carencia de oxígeno, lo que puede provocar en un período de semanas o meses la

muerte radicular y del árbol en consecuencia.

Es un problema que se ve agravado por los cultivos en zonas que tienen problemas de drenaje, por ej: zonas bajas que acumulan agua y sin buena caminería o zanjeamiento para evacuación. También ligado al cultivo en suelos con abundante arcilla en su composición. La experiencia que ha dado el tiempo es que hay que evitar esas situaciones ya sea por manejo del predio o levantar canteros altos (alomadas) para hacer la plantación, de ese modo evitar o mitigar el problema.

Por supuesto que los suelos profundos y bien drenados carecen de este problema (por Ej. Dpto. de San José), en cambio otros lo sufren con mayor intensidad (Canelones).

Lo que parece finalmente inevitable es la precipitación pluvial, para esto hay que prever una rápida salida del agua del predio. Se considera que es una problemática evitable con una buena gestión predial.

Es una restricción de algunas áreas para este cultivo, pero no un impedimento absoluto.

2.6 Generalidades del Objeto de estudio: Duraznos en conserva.

En el año 1963 la FAO y la OMS crean la comisión del CODEX Alimentarius para el desarrollo de normas alimentarias, reglamentos y otros textos relacionados.

La materia principal de este Programa es la protección de la salud de los consumidores, asegurar prácticas de comercio claras y promocionar la coordinación de todas las normas alimentarias acordadas por las organizaciones gubernamentales y no gubernamentales.

Dado que Uruguay es miembro de esta comisión nos apoyaremos en las normas del CODEX para los Duraznos en Conserva al presentar la descripción del producto, sus factores esenciales de composición y calidad; y sus pesos y medidas.

2.6.1 Definición del producto

Se entiende por **melocotones (duraznos) en conserva** el producto:

(a) preparado con melocotones (duraznos) pelados, exentos de pedúnculos³¹, frescos o congelados o previamente enlatados, maduros, de las variedades comerciales para conserva que responden a las características del fruto de *Prunus persica* L., pero excluyendo las variedades nectarinas³²;

³¹ Ramita, o rabillo que sostiene una inflorescencia o un fruto tras su fecundación.

³² La nectarina es una variante del melocotón con piel no vellosa.

(b) envasado con o sin un medio de cobertura líquido adecuado, edulcorantes nutritivos y aderezos o ingredientes aromatizantes apropiados para el producto, y

(c) tratado con calor, en una forma adecuada, antes o después de ser encerrado herméticamente en un recipiente, para impedir su alteración.

2.6.1.1 Tipo varietal

Los melocotones (duraznos) de distintos tipos varietales deberán llevar la denominación:

Con hueso (carozo) suelto - en los que el hueso (carozo) se separa fácilmente de la pulpa; o

Con hueso (carozo) adherido - en los que el hueso (carozo) se adhiere a la pulpa.

2.6.1.2 Tipo de color

Los melocotones (duraznos) que tengan diferencias varietales marcadas deberán llevar la denominación:

Amarillo - tipos varietales en los que predominan colores comprendidos entre amarillo pálido y naranja rojizo intenso.

Blanco - tipos varietales en los que el color predominante está comprendido entre blanco y blanco-amarillo.

Rojo - tipos varietales en los que el color predominante está comprendido entre amarillo pálido y rojo naranja y con coloraciones rojas jaspeadas distintas de las de la cavidad del hueso (carozo).

Verde - tipos varietales en los que el color predominante está comprendido entre verde pálido y verde cuando están totalmente maduros.

2.6.1.3 Formas de presentación

Enteros - melocotones (duraznos) enteros con hueso (carozo).

Mitades - sin hueso (carozo) y cortados en dos partes aproximadamente iguales.

Cuartos - sin hueso (carozo) y cortados en cuatro partes aproximadamente iguales.

En rodajas - sin hueso (carozo) y cortados en sectores de forma de cuña.

En cubos - sin hueso (carozo) y cortados en partes de forma de cubo.

Trozos - (o trozos irregulares) - sin hueso (carozo) y que abarcan formas y tamaños irregulares.

Otras formas de presentación

Se permitir cualquier otra forma de presentación del producto a condición de que:

- se distinga suficientemente de las otras formas de presentación establecidas en esta norma;
- reúna todos los demás requisitos de esta norma, incluidos los correspondientes a las tolerancias para defectos, peso escurrido, y cualquier otro requisito de esta norma que sea aplicable a la forma de presentación estipulada en la norma que más se acerque a la forma o formas de presentación que han de estipularse en el ámbito de la presente disposición;
- está descrita debidamente en la etiqueta para evitar errores o confusión por parte del consumidor.

2.6.1.4 Tipos de envasado

Envasado ordinario - con medio de cobertura líquido.

Envasado compacto - prácticamente todo fruto, con una cantidad muy pequeña de líquido que fluya libremente.

2.6.1.5 Factores Esenciales de Composición y Calidad

- Medios de envasado

Cuando se emplea un medio de envasado, este podrá ser:

Agua - en cuyo caso el agua es el único medio de cobertura;

Zumo (jugo) de fruta - en cuyo caso el zumo (jugo) de melocotón (durazno) o el zumo (jugo) de cualquier otra fruta compatible es el único medio de cobertura;

Agua y zumo(s) (jugo(s)) de fruta - en cuyo caso el agua y el zumo (jugo) de melocotón (durazno), o el agua y el zumo (jugo) de otra fruta, o el agua y el zumo (jugo) de dos o más frutas se combinan para formar el medio de cobertura;

Mezclas de zumos (jugos) de frutas - en cuyo caso los zumos (jugos) de dos o más frutas se combinan para formar el medio de cobertura;

Con azúcar(es) - cualquiera de los medios de cobertura anteriores pueden estar adicionados con uno o más de los siguientes azúcares: sacarosa, jarabe de azúcar invertido, dextrosa, jarabe de glucosa seco y jarabe de glucosa.

Clasificación de los medios de cobertura cuando se adicionan azúcares:

Cuando se adicionan azúcares al zumo (jugo) de melocotón (durazno) o a los zumos (jugos) de otras frutas, los medios de cobertura líquidos deberán tener no menos de 14 Brix³³, y se clasificarán con arreglo a su concentración, como se indica a continuación:

Zumo de (nombre de la fruta) ligeramente edulcorado - no menos de 14 Brix

Zumo de (nombre de la fruta) muy edulcorado - no menos de 18 Brix

Cuando se adicionan azúcares al agua o al agua y zumo (jugo) de melocotón (durazno) o al agua y zumos (jugos) de otras frutas, los medios de cobertura líquidos se clasificarán con arreglo a su concentración, como se indica a continuación:

Concentraciones básicas de jarabe

Jarabe diluido - no menos de 14 Brix

Jarabe concentrado - no menos de 18 Brix

- Medios de cobertura facultativos

Cuando no está prohibido en el país de venta, pueden emplearse los siguientes medios de cobertura:

Agua ligeramente edulcorada No menos de 10 Brix pero menos de 14 Brix

³³ Los grados Brix (símbolo °Bx) miden el cociente total de sacarosa disuelta en un líquido. Una solución de 25 °Bx tiene 25 g de azúcar (sacarosa) por 100 g de líquido o, dicho de otro modo, hay 25 g de sacarosa y 75 g de agua en los 100 g de la solución. Los grados Brix se miden con un sacarímetro, que mide la gravedad específica de un líquido, o, más fácilmente, con un refractómetro.

Agua edulcorada ligeramente	No menos de 10 Brix pero menos de
14 Brix	
Jarabe muy diluido	Más de 22 Brix
Jarabe muy concentrado	Más de 22 Brix

La concentración del jarabe se determinará como valor medio, pero el contenido de ningún recipiente podrá tener un índice de Brix menor que el del mínimo de la categoría inmediatamente inferior, si la hubiere.

Otros ingredientes

Edulcorantes nutritivos, especias, vinagre, huesos (carozos) de melocotón (durazno) y pepitas de melocotón (durazno).

2.6.1.6 Criterios de calidad

- Definiciones

Macas: alteración del color de la superficie y manchas que contrastan claramente con el color general y que pueden penetrar en la pulpa. Ejemplos: magullamientos, roa y coloración oscura.

Roturas: se considera defecto únicamente en los melocotones (duraznos) en conserva en las formas de presentación enteros, mitades y cuartos, envasados en medios líquidos. La pieza tiene que estar separada en partes definidas; y, al aplicar aquí las tolerancias, se considera que la totalidad de las porciones que equivalen a una pieza completa es una unidad.

Pieles: las que se adhieren a la pulpa del melocotón (durazno) y/o se encuentran sueltas en el recipiente.

Huesos (carozos): considerado como defecto en todas las formas de presentación, aparte de los melocotones (duraznos) enteros, y excepto cuando los huesos (carozos) enteros de melocotón (durazno) o las pepitas de melocotón (durazno) se emplean como ingredientes de aderezo. Se consideran como restos de huesos (carozos), los huesos (carozos) enteros y los fragmentos de los mismos (incluso las puntas de los huesos maduros) que son duros y puntiagudos. No se tienen en cuenta los fragmentos de huesos (carozos) muy pequeños, que tienen menos de 5 mm en su dimensión mayor y no tienen puntas o bordes afilados.

Recortes: considerado como defecto únicamente en los melocotones (duraznos) en conserva en las formas de presentación enteros, mitades y cuartos envasados en medios de cobertura líquidos. El recortado debe ser excesivo e incluye vaciados considerables (debidos a cortes físicos o a otras causas) en la superficie de las piezas, lo que perjudica notablemente su aspecto.

- Color

El color del producto debe ser el normal para el tipo de color de que se trate. Las porciones que hayan estado evidentemente cerca de la cavidad del hueso (carozo) o de parte del mismo, y que después de enlatadas hayan sufrido alguna alteración ligera en el color, se considerarán de color característico normal. Los melocotones (duraznos) en conserva que contengan ingredientes especiales deberán considerarse de color característico cuando no se presente ninguna decoloración anormal debida al ingrediente de que se trate.

- Sabor

Los melocotones (duraznos) en conserva deberán tener un sabor y olor normales, exentos de olores y sabores extraños al producto, y los melocotones (duraznos) en conserva con ingredientes especiales deberán poseer el sabor característico que comunican los melocotones (duraznos) y las otras sustancias empleadas.

- Textura

Los melocotones (duraznos) deberán ser razonablemente carnosos y podrán ser más o menos tiernos, pero no deberán ser ni excesivamente pulposos ni excesivamente duros cuando están envasados en medios de

cobertura líquidos, y no deberán ser excesivamente duros cuando se presenten en la forma de envasado compacto.

- Uniformidad de tamaño

Enteros, mitades, cuartos - en el 95% de las unidades, en número, que presenten máxima uniformidad de tamaño, el peso de la pieza mayor no deber ser mayor que el doble del peso de la pieza menor, pero, si hay menos de 20 unidades, podrá prescindirse de una unidad. Cuando se haya roto una pieza dentro del recipiente, las piezas rotas reunidas se consideran como una sola unidad.

Otras formas de presentación - (no existen requisitos en cuanto a la uniformidad del tamaño).

- Defectos

El producto deber estar prácticamente exento de defectos, tales como materias extrañas, fragmentos de huesos, pieles, piezas con macas, y piezas rotas. Algunos defectos corrientes no deberán darse en cantidades superiores a las limitaciones siguientes:

Defecto	Envasado con medio de cobertura líquido	Envasado compacto
Macas y recortes	30%, en número	3 unidades por 500 g
Roturas (enteros, mitades, cuartos)	5%, en número	(no aplicable)
Pieles (promedio)	No más de 15 cm ² de superficie total por Kg	No más de 30 cm ² de superficie total
Huesos (carozos) o fragmentos de huesos (promedio)	1 hueso (carozo) o su equivalente *, por 5 kg	1 hueso (carozo) o su equivalente *, por 5 kg

Clasificación de "defectuosos"

Los recipientes que no satisfagan uno o más de los requisitos relativos a las características que se especificaron (excepto pieles y fragmentos de carozos que se basan en promedios) se considerarán "defectuosos".

Los recipientes que no satisfagan los requisitos de llenado mínimo (90 por ciento de la capacidad del recipiente) se considerarán "defectuosos".

2.6.1.7 Pesos y Medidas

- Llenado de los recipientes

Llenado mínimo

Los recipientes deberán llenarse bien con melocotones (duraznos) y el producto (incluido el medio de cobertura) ocupar no menos del 90% de la capacidad de agua del recipiente. La capacidad de agua del recipiente es el volumen del agua destilada, a 20C, que cabe en el recipiente cerrado herméticamente cuando está completamente lleno.

Peso escurrido mínimo

El peso escurrido del producto deber basarse en el peso del agua destilada, a 20C, que cabe en el recipiente cerrado herméticamente cuando está completamente lleno, con la excepción de que los requisitos no se aplicarán a la forma de presentación "enteros".

	En jarabe concentrado y muy concentrado	En jarabe diluido y muy diluido	Envasado compacto
Tipo de hueso (carozo) adherido	57 por ciento	56 por ciento	84 por ciento
Tipo de hueso (carozo) suelto	54 por ciento	56 por ciento	82 por ciento

Se considerará que se cumplen los requisitos relativos al peso escurrido mínimo cuando el peso escurrido medio de todos los recipientes examinados no sea inferior al mínimo requerido, siempre que no haya una falta exagerada en ningún recipiente.

2.6.2 Proceso de elaboración

A continuación se describen sintéticamente las etapas de transformación industrial para obtener duraznos en conserva.

- Recepción y almacenamiento de la materia prima ó fruta fresca

Las frutas son transportadas en camiones hasta la fábrica. Existen casos en que la fruta es transportada directamente a granel, aunque esta práctica no es aconsejable ya que puede derivar en un mayor deterioro de la materia prima.

La carga es pesada al momento de la recepción. Se sacan muestras para determinar si alcanzan las exigencias de madurez y de estado higiénico sanitario requeridos por la empresa. Al mismo tiempo se evalúa el tamaño, grado de maduración y temperatura durante el transporte. Asimismo se determinan las impurezas adheridas y presencia de materias extrañas como vidrio o metal.

- Preparación Previa

En la preparación de los duraznos para el enlatado se emplean diferentes procesos tales como selección, clasificación por tamaño o calibrado, descaroado, pelado e inspección.

Las operaciones previas al enlatado deben realizarse con eficacia, pero rápidamente. El retraso indebido en esta fase puede derivar en alteraciones químicas y también microbiológicas que pueden convertir en inadecuado el tratamiento térmico.

- Lavado

Las operaciones de preparación se inician con un lavado que elimina la contaminación superficial de los frutos y reduce la carga microbiana. Se puede realizar de diferentes formas. Habitualmente los duraznos se someten a un rociado con agua a presión o se sumergen en corrientes de agua a la vez que se agitan. Esta última opción permite separar piedras, suciedad y materia extraña pesada que se depositan en el fondo. Algunos sistemas combinan el lavado por aspersion e inmersión en un mismo mecanismo con excelentes resultados.

- Clasificación por tamaño

La operación de clasificación por tamaño tiene por finalidad optimizar el rendimiento de la etapa posterior de descarozado.

En el descarozado la fruta se posiciona manual o automáticamente en una bandeja y dos cuchillas cortan el fruto, desde el pedúnculo hasta el ápice, en mitades simétricas.

Vale aclarar que si un fruto chico es tomado por una descarozadora acondicionada para fruta grande, junto con el carozo se va a desprender mucho mesocarpio (la parte carnosa de los frutos).

Por el contrario si la fruta grande es tomada por una descarozadora preparada para un fruto chico, se puede llegar a afectar el carozo.

- Pelado

La etapa siguiente es la remoción de piel o “pelado”. En el caso de los duraznos la modalidad más usada es el pelado químico o cáustico. El mecanismo consiste en tratar las frutas con una solución diluida de hidróxido de sodio caliente (lejía) que actúa disolviendo las sustancias pécticas que se encuentran debajo de la epidermis. Esto permite el

desprendimiento de la piel prácticamente sin pérdidas de mesocarpio. Luego del pelado químico es necesario realizar un enjuague para eliminar los restos de lejía de forma de no alterar el pH del producto. El pelado cáustico puede ir precedido de un tratamiento con vapor.

Una vez peladas, las mitades de durazno son inspeccionadas y seleccionadas en forma manual para separar las piezas que no cumplen las especificaciones de consistencia, uniformidad de color, etc. Esta inspección se realiza mientras el producto se transporta sobre cintas o juegos de rodillos.

Inmediatamente antes del enlatado, las mitades son clasificadas por tamaño para cumplir con la exigencia de que en cada envase las piezas deben ser de tamaño razonablemente uniforme.

Se presentarán de color blanco o amarillo uniforme según la variedad y no podrán mezclarse distintas variedades en un mismo envase.

Para los duraznos en mitades y en tajadas se admiten tres grados de selección: Extra seleccionado, elegido y común.

La diferencia entre cada tipo radica en el tamaño de las piezas y el número de defectos (manchas, golpes, partes de carozo). Los duraznos extra seleccionados son los de mayor tamaño y menor cantidad de defectos.

- Envasado

El envase más común para las conservas de durazno es el tarro de hojalata. Algunas empresas también comercializan el producto en frascos de vidrio con tapa "corona".

Los tarros pueden llenarse mecánicamente o a mano. Se introducen los duraznos en mitades y luego se agrega un medio de cobertura o líquido de gobierno. Más frecuentemente se emplea jarabe, una solución de agua con azúcares (sacarosa, azúcar invertido, dextrosa o sus mezclas).

Un llenado exacto y uniforme de líquidos y sólidos resulta importante por razones técnicas y económicas.

En primer término se debe cumplir con la legislación vigente en cuanto al peso de cada producto, hecho que tiene importancia para el productor y el consumidor.

La relación entre material sólido y líquido influye considerablemente en la velocidad de transferencia de calor en el tarro incidiendo en el tratamiento térmico final.

El control del llenado es necesario también para mantener los límites precisos del espacio libre encima de la superficie del alimento (espacio de cabeza).

El sobrellenado puede provocar que el tratamiento térmico aplicado en los esterilizadores resulte inferior al necesario. Si el envase está más lleno queda menos espacio para la agitación del producto y la transferencia de calor resulta diferente a la prevista. Además se pueden originar grietas en las uniones del envase por el desplazamiento de una mayor cantidad de producto en su interior, haciendo presión sobre las juntas.

Por el contrario, si el envase está insuficientemente lleno afecta negativamente la evacuación o eliminación del aire interior.

La presentación más habitual de los duraznos en conserva es el tarro IRAM N° 100. Este tarro debe tener un peso de fruta (peso escurrido) de 485 gramos. El peso neto total depende del tipo de líquido de cobertura. Para jarabe muy concentrado será de 850 g, para concentrado y diluido, 820 g y para jarabe muy diluido y agua, el peso será de 800 g.

Cuando se utilicen envases mayores o menores que el tarro IRAM N° 100, deberá mantenerse la misma relación entre contenido neto y capacidad del envase, para cada tipo de líquido de cobertura.

La evacuación es una operación esencial del enlatado. Es necesaria por las siguientes razones:

Disminución de fugas debidas a la tensión del tarro, motivada por la expansión del aire durante el calentamiento.

Expulsión del oxígeno, que acelera la corrosión interna de la lata.

Creación de vacío cuando los tarros se enfrían, con la consecuente prevención de la oxidación y la conservación del contenido de vitaminas.

En la práctica los procedimientos adoptados para expulsar el aire de las latas son:

Evacuación por calor: los tarros se calientan inmediatamente antes de cerrarlos para liberar el

gas o aire existente en el producto. Una ventaja adicional de este método es que reduce el tiempo de calentamiento en la etapa de esterilización ya que entran en la autoclave parcialmente calentadas.

Evacuación mecánica: el tarro lleno se somete a una reducción de presión (vacío) que remueve el aire retenido.

Inyección de vapor. Al colocar la tapa y situarla en la posición adecuada para el cierre se inyecta una corriente de vapor en el espacio de cabeza. De esta forma se expulsa el aire y se genera un vacío cuando el vapor se condensa después de que la lata ha sido cerrada.

Los envases llenos se cierran inmediatamente después de la evacuación. Dependiendo de la tecnología disponible y del volumen de producción, el cierre de los envases puede ser automático o semi automático.

Un recipiente cerrado herméticamente es un requisito indispensable para la inocuidad de un alimento enlatado. Si las uniones o cierres no cumplen con las normas establecidas o si aparecen orificios u otros defectos es probable que se produzca contaminación posterior al tratamiento térmico. En esta operación las variables de control radican fundamentalmente en el mantenimiento de las máquinas remachadoras.

Las latas, después de evacuadas y cerradas, se calientan durante un tiempo y a una temperatura cuidadosamente predeterminados en una atmósfera saturada de vapor o en agua caliente. Se obtiene así un alimento exento de microorganismos capaces de multiplicarse en las condiciones normales de almacenamiento.

Los tiempos y temperaturas de esterilización se eligen de manera tal de asegurar la eliminación de las esporas de *Clostridium botulinum*, agente causal de potenciales intoxicaciones.

El procesado puede realizarse en autoclaves discontinuos o bien continuos dotados de sistemas de calentamiento y enfriamiento a presión. Durante el tratamiento térmico, el producto sufre dilataciones que pueden repercutir sobre costuras y cierres, permitiendo así la entrada de microorganismos durante los procesos posteriores.

El enfriamiento al que se someten los envases luego de la esterilización debe realizarse cuidadosamente para evitar la contaminación del contenido de los envases con microorganismos del medio de enfriamiento. Por tal motivo es importante la calidad sanitaria del agua que se emplea.

La temperatura interior del producto al final del proceso debe oscilar entre los 37 y 40 °C. De esta manera se evita el desarrollo de microorganismos termófilos esporulados que pudieron resistir el tratamiento térmico y que se multiplican en el rango de temperaturas entre 45 y 55° C. Además se aprovecha el calor residual para el secado de los tarros y se evita así el manipuleo de recipientes húmedos, las oxidaciones y la sobre cocción del producto.

Toda partida de conserva de vegetales después de esterilizada debe mantenerse durante no

menos de 6 días consecutivos a temperatura ambiente (entre 20 y 40° C).

Asimismo de cada

partida esterilizada se extrae una muestra estadísticamente representativa, la que se mantendrá por partes iguales en estufa a 37° C y 55° C durante e seis días consecutivos.

Si al término de la prueba de la estufa los resultados son satisfactorios, la partida correspondiente se puede liberar para su expendio. Es fundamental prevenir golpes o abolladuras en los tarros dado que pueden producirse fisuras y contaminaciones.

Finalmente los envases son etiquetados y almacenados hasta su expedición.

2.7 Industria Nacional de Duraznos Enlatados

En la década del 70 el país contaba con 4 fábricas que elaboraban duraznos en almíbar enlatados: Pancini Industrial del Sauce, Limay, Emilio Arenas, y Fundadores Ltda.

Hoy día la producción nacional de duraznos en almíbar enlatados está a cargo de Pancini Industrial del Sauce S.A, bajo la marca “La Granjera”.

Pancini Industrial del Sauce S.A, es una empresa familiar ubicada en el departamento de Canelones, que surgió en el año 1947. En sus principios realizaban elaboraciones en base a tomates, y a partir del año 1970 agregan el durazno a su lista de productos.

2.7.1 Gestión de la empresa

La empresa elabora: salsa de tomate, envasado de granos, mermeladas, dulce de membrillo, frutas confitadas y glaseadas, peras y zapallo en almíbar. El personal ocupado varía entre 70 y 100 empleados y en época de zafra llegan a 150 o 200 personas. La empresa no trabaja en un sistema de integración vertical³⁴.

³⁴ Es una teoría que describe un estilo de propiedad y control. Las compañías integradas verticalmente están unidas por una jerarquía y comparten un mismo dueño. Generalmente, los miembros de esta jerarquía desarrollan tareas diferentes que se combinan para satisfacer una necesidad común. Esa necesidad común proviene de generar economías de escala en cada compañía, y sinergias dentro de la corporación. Todo ello traducido en la búsqueda tanto de mayores utilidades como de generar mayor valor agregado partiendo del sector primario, hasta el consumidor final. Obtenido de http://es.wikipedia.org/wiki/Integraci%C3%B3n_vertical

Pancini Industrial del Sauce es una empresa de autofinanciación, cada año invierte las ganancias que obtiene en maquinaria, infraestructura y demás mejoras. Actualmente cuenta con 4000 metros cuadrados edificados y cámaras frigoríficas propias.

El director nos explica que a finales de los años 90 cuando se esperaba una buena zafra de duraznos se hizo una inversión importante para ampliar la planta, dada la aparición del producto griego importado la empresa aún mantiene esa deuda.

2.7.2 Evolución entre 1999 y 2008

Según nos indicó el director de la firma, Ricardo Pancini, la industria sufrió un duro golpe con la importación de duraznos en almíbar de origen griego entre los años 1999 y 2000. Por aquellos años se generó un incremento importante en la producción de duraznos enlatados en el hemisferio norte y en particular en Grecia que produjo alrededor de 422.000 toneladas de producto. Ese hecho sumado a un consumo mínimo por parte de su propia población y de una disminución en la producción del hemisferio sur, creó el ambiente para el ingreso con fuerza a los mercados. El producto griego ingresaba al país con un valor CIF³⁵ de hasta U\$S 0.37 cuando para la industria uruguaya el costo de producción de una lata de duraznos en almíbar estaba en el entorno de los U\$S 0.90 y U\$S 1.

A partir de ese momento, y dadas las características de su establecimiento industrial, en cuanto a la producción de otros productos,

³⁵ Precio de las mercancías en el puerto de destino, incluyendo el costo, seguro y flete (CIF: COST, INSURANCE, FREIGHT).

la elaboración de los duraznos en almíbar está supeditada a estimar la conveniencia o no de producir, fundamentalmente observando el precio CIF de compra de los importadores y sus propios costos de producción.

En 2008, la decisión fue no elaborar el producto, ya que dados los efectos de la sequía la producción de duraznos frescos fue escasa y por ende de alto costo. De cualquier forma ante la solicitud por parte de sus clientes se elaboraron las 50.000 latas del año 2008.

2.7.3 Tecnología Implementada.

La empresa posee maquinaria que se adapta a los diversos productos que en ella se generan. En el caso de particular de la producción de duraznos enlatados posee una descarozadora semi-manual, es decir, que requiere el trabajo de una persona la cual debe sostener el durazno mientras la máquina corta la fruta al medio para liberarla del carozo. La persona debe luego volver la fruta a la cinta de procesamiento

La empresa tiene una capacidad de producción de entre 500 y 600 mil envases anuales de duraznos en almíbar, pero el promedio de producción desde el año 2000 es de 50.000.

2.7.4 Materias Primas para la Producción de Duraznos Enlatados.

El durazno que se utiliza en el proceso productivo es de origen nacional. En general la empresa compra el mismo a productores de la zona de Canelones, con los cuales no efectúa acuerdos de compra para obtener mejores precios. La variedad utilizada para la elaboración del producto es Rey del Monte dada su firmeza y gusto pero fundamentalmente a su

característica de que el carozo se desprende con facilidad de la pulpa, lo cual facilita el trabajo de la maquinaria con la que se cuenta.

Tanto el azúcar y los envases conforman el resto de las materias primas utilizadas. Los mismos son importados de Argentina. El azúcar a través de importadores mayoristas y los envases directamente por la empresa. Importan el azúcar a U\$S500 la tonelada y cada envase cuesta U\$S 0.30 con gastos incluidos.³⁶

2.7.5 Generalidades del Proceso.

- En cuanto al producto.

Los ingredientes utilizados por lata de durazno, son 200grs de azúcar y aproximadamente 1.1kg de fruta fresca. Hoy día el costo de producir una lata de duraznos en almíbar es de alrededor de U\$S 1, distribuyéndose dicho costo entre la fruta fresca (46%), el envase (30%), la mano de obra (14%) y el azúcar (10%).

- En cuanto a las ventas y competencia.

El 80% de las ventas son en el interior del país, y el resto en Montevideo en ferias y en algún almacén pequeño. Dado que son los únicos productores su competencia está conformada por los importadores.

³⁶ Precios de mayo/junio de 2009

Son las empresas importadoras quienes abastecen a los grandes comercios en Montevideo³⁷. Incluso los mismos supermercados, Tienda Inglesa, Disco, realizan sus importaciones. En el interior, la distribución de la mercadería está a cargo de ellos mismos. Son mayoristas los principales compradores.

En el siguiente cuadro observamos cual ha sido la evolución de la producción de duraznos en conserva y de la cantidad de plantas de la variedad Rey del monte, la utilizada para elaborar los duraznos en conserva. Se verifica que a pesar de aumentar la cantidad de plantas de la variedad la producción de duraznos en conserva no aumentó, como consecuencia de que los precios de la materia prima en el Mercado Modelo son mayores que para el industrial, lo cual no estimula a producir el durazno con un fin industrial.

Cuadro 2.17 Duraznos frescos: Rey del Monte

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Producción	0	0	0	0	90	50
Rey del monte (en miles de plantas)	176	172	183	183	188	213
Plantas (en miles)	1171	1146	1323	1307	1346	1522
Rendimiento (kg/pl)	9,1	12,3	12	12	13	12

Fuente: OPYPA

Es necesario recalcar que la capacidad productiva de la empresa es de entre 500 y 600 mil envases de duraznos en almíbar, por lo cual la

³⁷ Vale mencionar que a los industriales del resto del país, aparte de los permisos de bromatología que deben cumplir a nivel departamental, para poder vender dentro de Montevideo deben abonar un registro en la IMM de 10 Unidades Reajustables.

empresa posee capacidad ociosa lo que termina impactando en sus costos de producción. La falta de abastecimiento de materia prima es una de las principales razones de esta situación.

2.8 Generalidades de la Importación de Duraznos Enlatados

A continuación, se busca resumir, en líneas generales, quienes son los principales importadores de durazno enlatado, cual fue su origen, sus productos, su evolución en el tiempo, entre otros.

El material a partir del cual se tomó la información surge de los sitios web de dichas compañías³⁸.

2.8.1 Importadores

- **Nidera Europa**

Nidera es una empresa privada fundada en Holanda en 1920. Se enfoca a la generación de productos agrícolas y comerciales en la agroindustria. La empresa tiene su sede en Rotterdam con filiales en 22 países y goza de una activa presencia en el comercio mundial.

Primeros pasos

En 1920 varios países europeos comerciantes de granos unieron sus fuerzas y fundaron dicha empresa. Visualizaban que Rotterdam al construir su puerto se convertiría en la principal puerta de entrada para la exportación e importación comercial de las naciones. Eligieron el nombre Nidera dado que representa las iniciales de las regiones agrícolas en que

³⁸ <http://www.nidera.com/default.aspx?partId=5>

<http://www.arcor.com.ar/>

<http://www.regionalsur.com.uy/>

<http://www.soldo.com.uy/>

concentraron sus actividades: Holanda, Italia, Alemania, Inglaterra, Rusia y Argentina. Nidera comenzó a expandirse hacia otros países y en 1929 varios altos directivos emigraron a Argentina y crearon su propia compañía de exportación de granos bajo el mismo nombre. En los últimos años la compañía ha construido una red de comercio mundial basada en los principios de independencia de comercio, rendimiento, fiabilidad, relaciones de lealtad. Esto le ha llevado a ser conocida como pionera en el desarrollo de nuevos flujos comerciales. A partir de finales de 1960, Nidera adquirió una posición fuerte en la producción y comercio de aceites vegetales. Durante la década de los 90 y comienzos de este siglo, logro hacer crecer su stock de granos y semillas oleaginosas en la zona de la Unión Europea, el Mar Negro y Asia.

Visión

Ser el principal proveedor de soluciones energéticas del mundo, liderando las soluciones para el agro y participando activamente del mercado de los *commodities*.

Valores.

Valora la excelencia en nuestras relaciones con nuestros proveedores y clientes mediante relaciones integrales, compromiso, eficiencia, respeto y responsabilidad. En buenos y malos momentos, en el día a día trabajamos con el desafío de realizar exitosamente lo que hacemos, proveyendo información confiable y de alta calidad de soluciones para nuestros socios de negocios y clientes.

Certificación.

Todas las oficinas Nidera están certificadas. Somos inspeccionados y auditados de conformidad con los principios HACCP basado en requisitos para los comerciantes de productos agrícolas. Las instalaciones de semillas oleaginosas Nidera estas certificadas GMP. Son inspeccionadas y auditadas de conformidad con los principios de la APPCC basadas en requisitos para procesadoras agrícolas enunciados en la norma GMP de alimentación animal. Además las instalaciones de refinado, embotellado están certificadas bajo las normas ISO 9001; 2001 e ISO 14000.

- **Nidera Argentina**

En Argentina la empresa se fue conformando como una de las principales procesadores de granos y oleaginosas y luego como líder en este país a partir de 1990 como consecuencia de las innovaciones tecnológicas incorporadas.

Nidera tiene sede en Buenos Aires, supone un sistema integrado de larga historia, siendo de las principales empresas de exportación del país. Sus actividades principales incluyen la adquisición, acondicionamiento y exportación y manipulación de granos y semillas oleaginosas y sus subproductos, así como la fabricación y refinado de aceites vegetales, la investigación, desarrollo y producción de semillas agronómicas. Se suma a ellos la venta y distribución de una amplia variedad de insumos agrícolas para el sector

Actividades

Las principales actividades incluyen el comercio de granos, oleaginosas, aceites vegetales y comidas y transportes marítimos. Otras actividades incluyen la operación en plantas de procesamiento de aceite vegetal refinado y embotellado. Aquí también participa en la investigación y desarrollo de semillas y en el manejo de una amplia gama de insumos agrícolas. Desde 2006, Nidera actúa en el mercado energético y en 2007 continua avanzando para aumentar su participación en la industria de los bio combustibles.

Las actividades agroindustriales incluyen:

- Semillas: investigación, cría y desarrollo de híbridos y variedades de semillas como el maíz, soja, trigo, girasol y canola.
- Nutrición de cultivos: distribución de fertilizantes y centros de servicio de granjas.

- Protección de cultivos: producción y distribución de herbicidas, insecticidas y fungicidas.
- Origen y transformación: almacenamiento de cereales y oleaginosas, acondicionamiento y exportación. Fabricación de crudo y aceite vegetal, refinado y subproductos para alimentación animal, compras de arroz y su transformación.

Productos

Nidera ofrece servicios a las distintas actividades que giran en torno al agricultor, agroindustria y consumidor. Además emplea una amplia gama de productos, de granos a granel para consumo masivo y cantidades menores de aceites para el uso industrial.

Las actividades comerciales se dividen en los siguientes grupos de producción:

- Granos: trigo, maíz, sorgo, cebada, avena y centeno.
- Semillas oleaginosas: soja, girasol, colza y su aceite, harinas y subproductos, aceites crudos y refinados.
- Aceites vegetales: aceites técnicos (ricino, semillas de lino y aceite de linaza), aceites comestibles (cacahuate, maíz y aceites vegetales crudos y refinados, soja, girasol, colza, coco y aceite de palma) y derivados del aceite de ricino.
- Harinas de semillas oleaginosas: harina de soja.
- Arroz: productos diversos tipos y calidades, a mercados seleccionados en África occidental y el Caribe.
- Flete: pleno alcance comercial para apoyar a los negocios físicos y generar una mayor carga en otros productos.
- Bio Energía: suministro de materia prima, comercio, gestión de riesgos y producción de productos vinculados a la bio energía,

como los combustibles, suministro de biomasa para productores de energía y el desarrollo de proyectos de reducción de emisiones.

- **Nidera Uruguay³⁹.**

Es un exportador de granos forrajeros, semillas, proteínas de origen animal y miel, entre otros productos agrícolas. También se dedica a la distribución y venta al por mayor de mas de 100 productos diferentes, que comprenden las materias primas, semi elaborados y productos acabados para la industria alimentaria. Dicha empresa esta en la **Regional Sur S.A⁴⁰**.

Es una empresa familiar fundada en el año 1990 por el Sr. Humberto De Santis y el Sr. Luis De Santis. En sus orígenes estuvo orientada a las Importaciones y Exportaciones, pero a través del tiempo se consolidó básicamente en las Importaciones de productos alimenticios. Está situada en el departamento de Montevideo capital de la República Oriental del Uruguay. Posee un local de 4000 m2 propiedad de la misma ubicada cerca del Mercado Modelo.

Atiende los diferentes canales de ventas:

- Mayoristas.
- Supermercados.
- Autoservicios.
- Distribuidores zonales en particular de gastronomía.

Comercializa una extensa gama de productos. Por ejemplo:

- Conservas de Frutas.

³⁹ Afiliada a la Cámara de Industrias del Uruguay y No afiliada al Plan de Gestión de Envases

⁴⁰ Empresa adherida a la Cámara de Industrias del Uruguay y al P.G.E.

- Conservas de Pescado,
- Conservas de Vegetales.
- Conservas de Carnes.
- Legumbres Secas.
- Frutas Secas. Especias.
- Té. Cebada, Yerba Mate. Aceite de Soja. Oliva y Girasol.
- Aceto Balsámico.
- Productos limpieza entre otros.

Al día de hoy la empresa tiene un total conocimiento de sus proveedores del exterior lo que da la seguridad que estamos ofreciendo a nuestros clientes excelentes productos avalados por normas internacionales de calidad.

Todo éste período la empresa estuvo en una constante búsqueda de productos para la elaboración de nuestras marcas: Cosecha Dorada. Campero, Marinera logrando tener una aceptación importante en el mercado uruguayo.

- **Van Dam S.A. (Arcor Argentina)**

Arcor fue fundada en 1951 en la ciudad de Arroyito, Córdoba (Argentina) con el objetivo de elaborar alimentos de calidad a un precio justo para consumidores de todo el mundo. Con un crecimiento sostenido, la empresa se consolidó en un grupo industrial que se especializa en la elaboración de golosinas, galletas, chocolates, helados y productos alimenticios.

En cada uno de los negocios en los que participa, desarrolla marcas líderes que son preferidas por consumidores de los cinco continentes. Su amplia gama de productos es de alta calidad y diferencial. Desarrolla productos que contienen ingredientes funcionales y promueven un estilo de vida saludable.

La temprana vocación internacional del Grupo Arcor lo llevó a convertirse en el primer productor mundial de caramelos y el principal exportador de golosinas de Argentina, Brasil, Chile y Perú. Y a través de Bagley Latinoamérica S.A. es la mayor empresa de galletas de América del Sur. Una consistente política de exportación y de reinversión permanente de utilidades en desarrollos industriales, tecnológicos y comerciales. La construcción de un modelo de distribución exitoso que se replica en la región. La integración vertical de sus insumos estratégicos en la Argentina, la expansión de su importante patrimonio marcario, como así también, el desarrollo de una gestión socialmente responsable. Arcor busca crear valor económico, social y ambiental en toda su gestión.

Gestión de Empaques

Con el fin de garantizar la mejor calidad de su oferta y mantener un precio justo, el Grupo Arcor se autoabastece de sus principales insumos estratégicos. Para ello, se encuentra integrado verticalmente en la elaboración del packaging de sus productos y de aquellos insumos

agroindustriales que poseen una alta incidencia en su oferta final. Es otra de las claves de la competitividad de Arcor. Su performance en estas actividades industriales ha logrado un exitoso desempeño, constituyéndose en un jugador relevante en el mercado de terceros.

Calidad y precio.

Concentra las etapas estratégicas del proceso de elaboración de cada producto, asegurando un riguroso control de calidad a lo largo de las distintas fases de producción (desde la obtención de las materias primas hasta la fabricación de muchos de sus envases). Esto, junto con el respaldo de la certificación ISO 9000, nos permite ofrecer a consumidores en todo el mundo, productos con un máximo nivel de competitividad.

Inversión

Reinvierte permanentemente en tecnología, alcanzando así los más altos estándares de calidad. El constante perfeccionamiento de nuestros métodos productivos nos permite mantenernos a la vanguardia mundial en los negocios que participamos y llegar con nuestros productos a los más exigentes destinos.

Adecuación al mercado.

Es una empresa flexible y de gran capacidad de respuesta. Evaluamos permanentemente los mercados internacionales con el fin de detectar nuevas oportunidades de negocio y brindar soluciones innovadoras. Interpretamos las necesidades de los consumidores y desarrollamos para ellos productos y sabores específicos.

Productos.

1. Golosinas

El Grupo es el primer productor de caramelos del mundo y el exportador de golosinas N° 1 de Argentina, Brasil, Chile y Perú. En materia de comercio exterior, sus esfuerzos de penetración en América del Norte, como así también en Europa evidencian destacados niveles de crecimiento. Con más de 100 lanzamientos por año y un alto nivel de recordación de sus marcas, Arcor ofrece productos gratificantes y funcionales, para el más amplio segmento de consumidores, seduciendo a grandes y a chicos.

2. Snacks, crackers, galletas de cereales, surtidas, rellenas, dulces secas, productos navideños, obleas; alfajores y barras de cereal.

Bagley Latinoamérica S.A., la sociedad conformada con el Grupo Danone para los negocios de galletas, alfajores y barras de cereal de Argentina, Brasil y Chile, es la mayor empresa de galletas de América del Sur. Con siete plantas productivas en la región, la empresa se destaca por la calidad y variedad de los productos que ofrece. Contribuye a la alimentación de grandes y chicos, procurando permanentemente satisfacer las necesidades de todos sus consumidores. Su desempeño alcanza un sólido liderazgo en Argentina, una relevante posición en el mercado brasileño y una creciente participación en Chile. Asimismo, desarrolló una importante penetración en otros países de la región. Entre sus principales activos se encuentra su fuerte patrimonio marcario. Cuenta con marcas líderes en Argentina, Brasil y Chile que día a día logran captar a nuevos consumidores.

3. Tazas, conos, palitos de agua, cremas bañadas con chocolate y bombones helados.

Arcor participa en este negocio desde el año 1970 y reforzó su actividad en la década del '90, cuando decidió construir dos plantas modelo para la producción exclusiva de chocolates, una en Argentina, ubicada en Colonia Caroya (Córdoba), y otra en Brasil, en la ciudad de San Pablo. Hoy cuenta con seis unidades industriales en América Latina, desde donde abastece las necesidades del Grupo en el mundo. Sus productos se distribuyen en más de 100 países con una creciente participación en el mercado de exportación que avala su calidad, su eficiencia productiva y la fidelidad de sus consumidores. Arcor es líder absoluto del mercado de chocolates en la Argentina, ocupa una de las principales posiciones en el mercado chileno y se destaca con un desarrollo progresivo en Brasil y el resto de Latinoamérica. En un negocio donde la fidelidad y confianza del consumidor son clave, Arcor supo capitalizar una cartera de marcas de gran importancia para todas las categorías del negocio. Busca consistentemente satisfacer a sus consumidores con productos que deleitan a personas de distintas edades y que además ofrecen valores adicionales.

4. Salsas y conservas de tomates, dulces sólidos, conservas de vegetales y de frutas, postres para preparar, mermeladas y jaleas, cacao en polvo, polenta, harina de maíz, aceites, congelados y jugos, conservas de pescados, legumbres y hortalizas, dulce de leche y aderezos.

El Grupo Arcor ha desarrollado un importante know-how en la elaboración de productos alimenticios y en forma reciente adquirió la centenaria empresa argentina Benvenuto S.A.C.I., líder en la elaboración de mermeladas, conservas de verduras y de pescado. Con una rigurosa selección de materias primas y la aplicación de avanzados procesos

tecnológicos, es líder en su mercado de iniciación. En el aspecto marcario su oferta de productos saludables, nutritivos y sabrosos se comercializa con el aval de Arcor y La Campagnola. Asimismo, apuesta a la consolidación de otras marcas de producto que lograron la fidelidad de sus clientes. Del mismo modo, vale destacar su actividad en el comercio exterior. Los productos de esta categoría se comercializan –en forma creciente– en países como China, Japón y Sudáfrica.

- **Soldo Hnos.**

Soldo Hnos. tuvo su origen en la visión y el esfuerzo de un emigrante europeo, que a principios del siglo pasado llegara a Uruguay en busca de nuevos horizontes. Fue así que en el año 1928, don Juan Soldo logró hacer realidad un proyecto personal, fundando su propio almacén mayorista. Desde sus inicios, la empresa ha marcado una conducta comercial que tiene como principales características la vocación de servicio y la adaptación a los cambios.

En la actualidad, y luego de su concepción como almacén mayorista, la empresa disfruta una posición de privilegio como una de las compañías más destacadas del rubro Alimentación, basando su estrategia comercial en su actualizada política de marcas. A partir del año 1983, Soldo Hnos. establece como su principal actividad la importación, fabricación y distribución de sus propias marcas, como así también de las marcas más reconocidas a nivel internacional. Prestigiosas compañías de la región y del mundo han confiado la representación de sus productos a Soldo Hnos., en busca de la mejor distribución y participación en el mercado uruguayo.

Distribución y Logística

El sistema de distribución y logística de Soldo Hnos. es hoy, sin dudas, el más destacado del mercado de comestibles, contando con múltiples recursos que permiten alcanzar la mayor cantidad de comercios en todo el país.

En ese sentido podemos establecer que los principales canales de distribución tanto en Montevideo como en el Interior, se dividen de la siguiente manera:

- Cadenas de supermercados
- Comercios mayoristas
- Comercios minoristas

Soldo Hnos. a través de sus marcas se encuentra presente en las principales cadenas de supermercados e hipermercados: Disco, Devoto, Geant, Tienda Inglesa, Multiahorro, Super Fresco, Ta Ta, Supermarket El Dorado y Macromercado Mayorista. El comercio mayorista como así también los distribuidores, son aliados permanentes tanto en Montevideo como en el Interior del país para alcanzar los más altos niveles de cobertura.

En lo que se refiere a comercios minoristas – los cuales representan el mayor volumen de ventas - Soldo Hnos. llega con sus productos a todos los integrantes de este canal, desde supermercados pequeños, grupos de compra, autoservicios y almacenes, hasta restaurantes, bares, confiterías, hoteles y estaciones de servicio.

Instalaciones.

La empresa tiene su base operativa en la ciudad de Montevideo, a tan sólo diez minutos del puerto y a menos de una hora del aeropuerto de Carrasco. La planta industrial está integrada por 2 envasadoras automáticas de última generación, y 5 semi automáticas para los productos más exquisitos. Con un equipo integrado por más de 15 personas, Soldo Hnos. elabora y envasa su línea de granos, frutos secos y productos deshidratados de excelente calidad bajo su marca Río de la Plata.

Bajo un estricto control de calidad de los insumos y de los procesos de producción, los envasados Río de la Plata han alcanzado un posicionamiento preferencial entre sus consumidores. Por esta razón, las más importantes cadenas de supermercados del país han confiado en Soldo Hnos. para la fabricación de sus productos con marca propia.

Esta ubicación tiene un valor estratégico en materia de distribución y logística por estar en el centro del eje vial que va desde la ciudad de San Pablo hasta Santiago de Chile.

En la actualidad, Soldo Hnos. cuenta con más de 12.000 m² de depósitos propios, una flota de 35 vehículos entre camiones de transporte pesado y unidades de reparto, y casi un centenar de operarios.

Gestión de Ventas

Un portafolio tan extenso de marcas requiere de responsables en las diversas unidades de negocios, encargados de cadenas, vendedores senior, corredores para el interior del país, vendedores para cuentas claves, equipo de merchandising, y total eficacia y eficiencia para la coordinación y la dirección de ventas.

2.9 Demanda de Duraznos Enlatados en Uruguay

2.9.1 Definición de Consumo

Se entiende por consumo⁴¹ la etapa final del proceso económico, especialmente del productivo, definida como el momento en que un bien o servicio produce alguna utilidad al sujeto consumidor. En este sentido hay bienes y servicios que directamente se destruyen en el acto del consumo, mientras que con otros lo que sucede es que su consumo consiste en su transformación en otro tipo de bienes o servicios diferentes.

El consumo, por tanto, comprende las adquisiciones de bienes y servicios por parte de cualquier sujeto económico (tanto el sector privado como las administraciones públicas). Significa satisfacer las necesidades presentes o futuras y se le considera el último proceso económico. Constituye una actividad de tipo circular en cuanto que el hombre produce para poder consumir y a su vez el consumo genera producción.

2.9.1.1 Definición de Consumo Aparente

El consumo aparente⁴² expresa la cantidad de producto que consume una región o país en un determinado periodo de tiempo, y se estima con base en la producción doméstica más la balanza comercial y el consumo

⁴¹ Extraído de Wikipedia

⁴² Extraído de:
http://www.agronet.gov.co/www/docs_agronet/2005112112939_Consumoaparentes_Modelos.pdf
Julio 2007 a Junio 2008.

de inventarios. Para el caso de los productos perecederos, el consumo aparente viene siendo igual a la disponibilidad del mismo dado que no se tienen inventarios o existencias de los mismos.

Antes de efectuar la cuantificación del consumo aparente en nuestro país, expondremos algunas características de los elementos que la componen.

2.9.1.2 Características de los elementos del Consumo Aparente

- Industria Nacional.

La producción del durazno es canalizada en su mayor parte hacia el mercado interno en forma de fruta fresca siendo una proporción muy reducida la que tiene como destino la industria, históricamente esta proporción ha sido de un 2%.

En la última encuesta Agroindustrial (período 2007/2008) procesada por el MGAP se verifica que pasaron a la industria 722 toneladas de durazno de las cuales el 14% fue para la elaboración de duraznos en almíbar.

No contamos con datos oficiales de cuál sería la producción de durazno en almíbar enlatados en nuestro país pero dado que sólo contamos con un único productor él mismo nos ha proporcionado los datos. En el período 2004-2008 la producción fue de 90.000 y 50.000 latas en el año 2007 y 2008 respectivamente.

- Importaciones entre 2000 y 2003.

El cuadro expuesto a continuación muestra la cuantificación en valores y cantidades, así como precio por unidad de producto. En él apreciamos que la cuantía de las importaciones, tanto en valor como en cantidad se redujo desde el 2001 y se acentuó en 2002 por los efectos de la crisis económica sobre el ingreso de los consumidores, lo que afectó el comercio con proveedores del exterior.

Según vemos en la evolución del precio de la lata, durante los años 2000 y 2001 donde el precio promedió U\$S 0.42 fueron los años en los que primaron las importaciones de origen griego. Durante el año 2001 comienza a caer la importación del producto y ya para el año 2002 no se importaba más que de los países miembros del MERCOSUR.

Cuadro 2.18 Total de importaciones en valores y cantidad por año

Año	Valores CIF	Cantidad (ton)	*Precio por lata (U\$S)
2000	3.108.156	6.298	0,42
2001	2.879.259	5.627	0,43
2002	1.509.402	2.367	0,54
2003	1.102.128	1.546	0,61

*suponiendo 850grs por lata

Fuente: cuadro de creación propia con información proporcionada por *Penta Transaction*⁴³.

Como podemos observar en el siguiente cuadro, la mayor parte de las importaciones provenían de Europa, mas concretamente de Grecia, pero, a partir de 2001 la tasa arancelaria de importación de los duraznos provenientes de extrazona pasó de un 14% a un 55%.

⁴³ http://www.telematica.penta-transaction.com/telematica_v3/login.jsp

Cuadro 2.19 Total de importaciones por país de origen en toneladas

Origen	2000	2001	2002	2003
ARGENTINA	66	781	2.034	951
BRASIL	44	582	310	591
CHILE	61	21		
ESPAÑA	104	29	1	1
GRECIA	6.017	4.215	22	3
SUDAFRICA, REP. DE	6			
Total	6.298	5.627	2.367	1.546

- Importaciones entre 2004 y 2008

Hoy en día, la importación del producto es un porcentaje muy alto de lo que es el consumo del mismo. Los principales importadores en el país son grandes empresas como son Nidera, Regional del Sur, Soldo Hnos y Van Dam, esta última que pertenece a la empresa Arcor de Argentina, que son además productores del duraznos en almíbar.

También tenemos una empresa de USA que exporta el producto a Uruguay, que venden una marca Premium, de mayor calidad y mayor precio, que en este año 2009 ingresó al mercado.

Los grandes supermercados, Tienda Inglesa y Disco, son otros de los mayores importadores de duraznos en almíbar en el país. Estos importan grandes volúmenes del producto, al cual le ponen su propia marca: tienda inglesa y *leader price*, respectivamente.

Control de calidad: todos los productos en conserva importados deben pasar por un control de calidad en el LATU; se envían muestras, en el LATU la estudian y la aprueban o no.

A continuación vemos la información del producto en los últimos años, por empresa, en cantidad en kilos y en dólares americanos.

Cuadro 2.20 Principales importadores 2006-2008

Importador	2006		2007		2008		% Part kg 2008
	Kg. Netos	Valor CIF	Kg. Netos	Valor CIF	Kg. Netos	Valor CIF	
AMUL S A							0%
AUGUSTO COELHO IMPORTADORES SA	181.056,00	123.258,78	45.264,00	51.249,20	45.264,00	58.277,65	1%
BRADVICA HNOS. S. C.	22.632,00	16.445,29					0%
CESIM CO. LTDA.							0%
DISTRIBUIDORA SAN JOSE S.A.	53.945,93	48.320,16	20.910,42	39.212,85	62.578,20	91.163,12	2%
ECOLAT URUGUAY S.A.	4.020,00	9.378,34					0%
FERAL LTDA.	95.801,40	144.518,10	170.002,80	317.453,42	190.944,00	405.081,79	5%
GRUTACAR S.A.			23.616,00	23.040,00			0%
HENDERSON Y CIA S.A.			324.720,00	327.842,62	347.080,80	466.524,58	9%
MENDOZA S.R.L.	118.080,00	79.822,00	152.520,00	145.080,00	181.056,00	201.412,00	5%
MERCOVENTA S.R.L.			96.331,61	97.766,16	53.794,85	68.645,23	1%
MIMATEC S.A.	45.264,00	31.906,06			45.264,00	59.272,70	1%
NIDERA URUGUAYA S.A.	603.264,00	427.007,05	747.772,20	787.930,16	735.756,00	915.125,39	20%
PONTYN S.A.	153.854,40	115.525,05	131.808,01	128.120,87	134.136,00	177.807,39	4%
PROMOL LTDA.	22.632,00	16.845,43	28.080,00	42.731,38	22.632,00	29.340,65	1%
REGIONAL SUR S.A.	501.096,00	346.397,17	392.616,00	374.427,17	452.640,00	500.237,76	12%
ROYDEL S A			120,00	602,31			0%
SAN FRANCISCO S. EN C.	701.592,00	510.860,21	216.480,00	206.308,14	356.298,00	444.092,36	10%
SECTOR S.A.							0%
SOLDO HNOS. S.A.	141.676,72	106.896,18	239.112,00	225.354,86	429.456,00	528.122,13	12%
SUPERM. DISCO DEL URUGUAY S.A.	245.212,80	188.355,36	45.264,00	44.655,00	73.944,00	95.183,86	2%
VAN DAM S.A.	145.961,45	117.753,47	425.662,92	399.601,44	601.518,40	782.038,60	16%
Total	3.036.088,70	2.283.288,65	3.060.279,96	3.211.375,58	3.732.362,25	4.822.325,21	100%

Vemos que casi el 60% de los duraznos en almíbar, son importados por estas 4 grandes empresas importadoras, y un 40% se reparte entre las restantes 18 empresas que importaron alguna cantidad en este período de estudio.

- Origen del producto importado

Las importaciones a partir del 2005 han tenido como principal origen Argentina, con el 78%, durante el 2004 el 72% provino de Brasil.

Cuadro 2.21 Cantidad de Toneladas importadas por Origen

Año	Origen			Total
	ARGENTINA	BRASIL	E.E.U.U.	
2004	452	1.135	0	1.587
2005	1.744	1.002	0	2.746
2006	2.932	104	0	3.036
2007	2.808	252	0	3.060
2008	3.196	527	9	3.732

- Barreras de ingreso

En Economía una barrera de ingreso son todos aquellos obstáculos que surgen en el camino de una firma que quiere ingresar en un nuevo mercado.

Las barreras de entrada son una medida de la competitividad de un mercado.

En nuestro país no existen barreras de ingreso para este producto, no hay cupos de importación.

Una empresa que quiera ingresar al mercado por lo tanto, debe importar un producto que pueda competir por su precio, además de pasar el control de calidad que realiza el LATU.

- Aranceles de Importación

Tratamiento Arancelario del producto Durazno en Almíbar

El durazno en almíbar es un producto que pertenece a la lista de excepciones al AEC cuando son de origen extrazona (eso significa "fuera del Mercosur") y tienen el tratamiento normal cuando son de origen intrazona.

Actualmente, con el 55%, los duraznos en almíbar son la única mercadería que paga el mayor nivel de aranceles existente actualmente en el Uruguay, cuando provienen de países de fuera del MERCOSUR.

Conceptos:

AEC (arancel externo común): es lo que acordamos los 4 países miembros del MERCOSUR que le vamos a cobrar de arancel a un producto originario de fuera del MERCOSUR);

TGA E/Z (tasa global arancelaria extra-zona): es el arancel que efectivamente se cobra en Uruguay si el producto es de origen de un país de fuera del MERCOSUR);

TGA I/Z (tasa global arancelaria intra-zona: es el arancel que efectivamente se cobra en Uruguay si el producto es de origen de un país miembro del MERCOSUR)

En teoría el porcentaje que se muestra como AEC debería ser igual al del TGA E/Z, es decir, a un producto de origen fuera del MERCOSUR en Uruguay deberíamos cobrarle lo mismo que acordamos los países miembros del MERCOSUR.

En la realidad, sin embargo, hay veces en las cuales esos porcentajes son distintos entre sí. Cuando ocurre eso decimos que en Uruguay el producto está dentro de una lista de excepciones al AEC, que están permitidas y han sido negociadas entre los países miembros.

También en teoría el porcentaje de TGA I/Z debería ser siempre "cero", porque esa es una de las características distintivas comunes a una zona de libre comercio, unión aduanera y mercado común.

El caso de los duraznos en almíbar tenemos:

AEC 14%

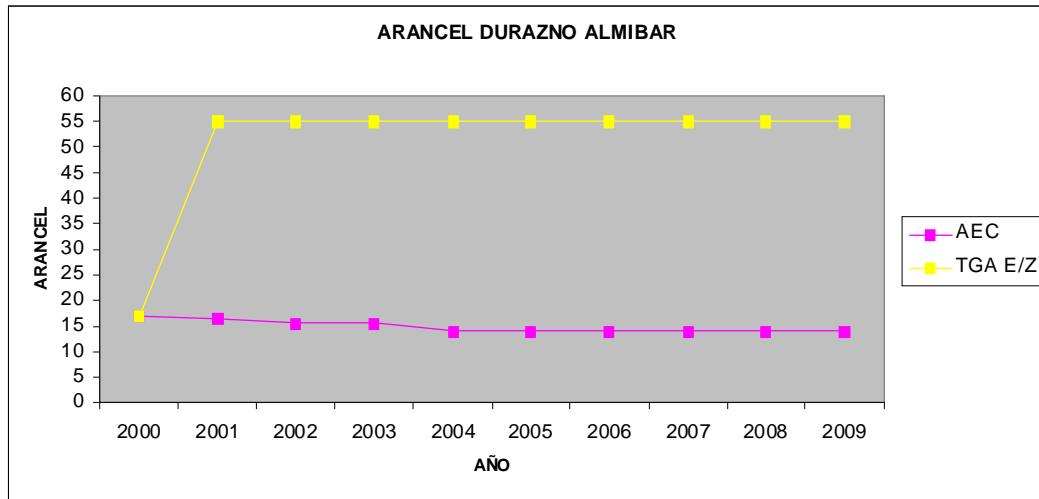
TGA E/Z 55%

TGA I/Z 0%

Entonces son una excepción al AEC cuando son de origen extrazona (eso significa "fuera del MERCOSUR") y tienen el tratamiento normal cuando son de origen intrazona.

Con el 55% los duraznos en almíbar son la única mercadería que paga el mayor nivel de aranceles existente actualmente en el Uruguay.

Gráfico 2.3 Evolución del TGA E/Z y el AEC del producto Duraznos en almíbar¹



Valores:

AÑO	AEC	TGA E/Z
2000	17	17
2001	16,5	55
2002	15,5	55
2003	15,5	55
2004	14	55
2005	14	55
2006	14	55
2007	14	55
2008	14	55
2009	14	55

Fuente: www.aduanas.gub.uy

El durazno en almíbar enlatado forma parte de un ítem de la lista de excepciones del MERCOSUR, esto quiere decir que tiene un arancel diferente al AEC⁴⁴. El mismo a partir de Junio 2001 pasó a ser del 55%.

⁴⁴ AEC: Arancel Externo Común, es el arancel que grava a los productos importados de países no miembros del MERCOSUR, es decir de países procedentes de extrazona.

2.9.1.3 Cuantificación del Consumo Aparente.

Con los datos proporcionados por Pancini Industrial del Sauce sobre la producción nacional y a partir de la base de datos Penta Transaction⁴⁵ para obtener las importaciones podemos definir, para nuestro producto:

Consumo aparente: Producción+ Importaciones- Exportaciones

$$CA (08)= 50+3732-0$$

$$CA (08)= 3782 \text{ toneladas}$$

De esta forma obtenemos el cuadro 2.21

Consumo aparente 2000-2008 en cantidad de Toneladas

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Produccion	50	51	49	0	0	0	0	90	50
Importaciones	6.298	5.627	2.367	1.546	1.587	2.746	3.036	3.060	3.732
Exportaciones	0	0	0	0	0	0	0	0	268kg netos
CA	6.348	5.678	2.416	1.546	1.587	2.746	3.036	3.150	3.782

Durante los años 2004,2005 y 2006, Industrial del Sauce no tuvo producción de Duraznos en almíbar por no contar con fruta fresca disponible.

Como se puede observar el consumo aparente está conformado en su mayoría por las importaciones del país, teniendo en cuenta que la población nacional, según datos del Instituto Nacional de Estadística, es de 3.334.052 personas, el consumo per cápita de duraznos en almíbar es superior a 1 kilogramo.

⁴⁵ http://www.telematica.penta-transaction.com/telematica_v3/login.jsp

2.9.2 Encuestas sobre consumo

Con el fin de analizar la demanda de los duraznos en almíbar se realizó una encuesta a 100 personas. Desarrollamos a continuación los resultados más relevantes.

La encuesta confirmó que un 90% de las personas consume duraznos en almíbar.

- ¿Consume duraznos en almíbar?

Si consume	90%
No consume	10%

De éstos, un 70% de los consumidores soportaría un aumento del precio de hasta un 15%.

Variación Precio	% encuestados
De 0% a 10%	44%
De 10% a 15%	25%
De 15% a 20%	17%
Más de 20%	14%
Total	100%

También se consultó a los entrevistados sobre sus preferencias en el consumo de productos sustitutos⁴⁶ y complementarios⁴⁷.

⁴⁶ Los productos sustitutos son aquellos que si bien son diferentes entre sí pueden satisfacer las mismas necesidades del consumidor, o sea son aquellos que para el consumidor pueden ser reemplazados entre sí como por ejemplo dulce de membrillo y dulce de batata. Cuando los bienes son sustitutos sucede que un alza en el precio de uno de ellos incrementaría la demanda del otro justamente porque el consumidor los sustituye. Los bienes sustitutos podrán ser perfectos o imperfectos. Son sustitutos perfectos cuando para el consumidor es totalmente indiferente el consumo de uno u otro ya que satisfacen la misma necesidad o tienen exactamente las mismas características o usos, de lo contrario son imperfectamente sustitutos. En la realidad los bienes sustitutos perfectos son muy escasos.

⁴⁷ Es un bien que depende de otro y estos, a su vez, dependen del primero. Debido a esta relación, cuando sube el precio de uno de los bienes, disminuye la demanda del otro. Entre los factores que determinan la demanda de un producto se encuentra el precio de los otros productos. Según como

En cuanto a los productos sustitutos, un 32% prefiere al ananá en almíbar y un 24% a la fruta fresca, mientras que son un 11% quienes no identifican ningún producto sustituto.

Productos Sustitutos	% encuestados
Ananá en almíbar	32%
Fruta fresca	24%
No identifica sustitutos	11%
Ananá en almíbar, Fruta fresca	9%
Ensalada de frutas en almíbar	7%
Peras en almíbar	6%
Peras en almíbar, Ananá en almíbar	3%
Ananá en almíbar, Ensalada de frutas en almíbar	2%
Peras en almíbar, Ensalada de frutas en almíbar	2%
Peras en almíbar, Fruta fresca	1%
Peras en almíbar , Ananá en almíbar, Fruta fresca	1%
Peras en almíbar, Ananá en almíbar, Ensalada de frutas en almíbar	1%
Otros	1%
Total	100%

Como productos complementarios identificamos, las tortas, los helados y las cremas que reúnen el 48% de los entrevistados.

sea esta influencia se distinguen bienes complementarios y bienes sustitutos. Se dice que un bien "A" es complementario de otro "B", cuando la subida del precio de "A" provoca una disminución de la cantidad demandada del bien "B".

Productos Complementarios	% encuestados
Helados	19%
Cremas	15%
Tortas	14%
Otras frutas	13%
Todas las opciones	11%
Dulce de leche	5%
Tortas, Cremas	3%
Tortas, Otras frutas	3%
Otros	2%
Tortas, Cremas, Otras frutas	2%
Helados, Cremas	2%
Helados, Otras frutas	2%
Helados, Dulce de leche	2%
Tortas, Helados, Otras frutas	1%
Ninguno de las anteriores	1%
Helados, Cremas, Otras frutas	1%
Tortas, Helados	1%
Tortas, Helados, Cremas	1%
Tortas, Dulce de leche	1%
Tortas, Dulce de leche, Otras frutas	1%
Total	100%

Los bienes son complementarios si la subida del precio de uno de ellos reduce la cantidad demandada del otro. Se consulto sobre un posible aumento en el precio de estos bienes y el 80% de los encuestados contestó que no dejaría de consumir duraznos en almíbar ante un aumento del precio de los bienes considerados complementarios.

En cuanto a la estacionalidad del consumo, un 43% de los encuestados consume el producto durante todo el año, por lo que podemos afirmar que el consumo no presenta estacionalidad.

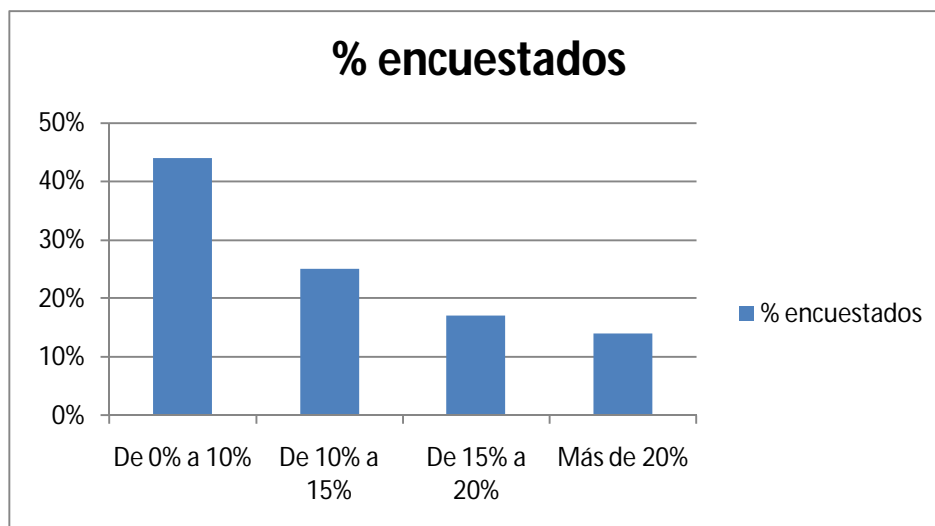
Estación del Año	% encuestados
Todo el año	46%
Otoño e Invierno	16%
Primavera y Verano	28%
Verano	10%
Total	100%

Consultados a cerca de qué características prefiere el consumidor, el precio, la calidad y que el origen fuera nacional son las elegidas.

2.9.2 Elasticidad precio

La elasticidad precio de la demanda es una medida de la sensibilidad de la cantidad demandada de un bien a una variación de su precio. La cantidad demandada depende no solo del precio del bien sino también de los precios de otros bienes y de las rentas de los consumidores. Se define como el cociente entre la variación porcentual de la cantidad y la variación porcentual del precio. Si la elasticidad de la demanda es mayor que 1, se dice que la demanda es elástica. Es inelástica si es menor que 1. Es de elasticidad unitaria si es igual que 1.

A continuación mostramos en forma gráfica la respuesta de los encuestados sobre el mantenimiento del consumo del producto ante aumentos en el precio.



Esta encuesta no nos permite determinar cuál es la elasticidad precio del producto, pero sí nos permite llegar por una presunción a que el producto no es inelástico.

Podemos observar que a mayor aumento en el precio del producto menor sería la demanda del mismo.

Capítulo 3

Descripción del Mercado

CAPITULO 3: MERCADO INTERNACIONAL DE DURAZNOS EN CONSERVA

3.1 Evolución del Mercado Internacional de Melocotones Enlatados durante el período 2002-2006

3.1.1 Antecedentes

Estados Unidos es un importante participante en el mercado mundial de conserva de melocotones, peras enlatadas, y ciertos tipos de enlatados como mezclas de frutas. En 2006, Estados Unidos fue el mayor país productor de melocotones enlatados del mundo, con una producción de 302.400 toneladas, contabilizando el 23% de la producción mundial.

Estados Unidos era en 2006, el principal productor mundial de peras enlatadas y mezclas de frutas, con una producción de 192.000 y 252.000 toneladas, respectivamente, contabilizando aproximadamente la mitad de la producción mundial de las dos categorías en ese año.

Estados Unidos es, a nivel general, un país importador y exportador de cada uno de estos productos.

En 2006, las importaciones estadounidenses de melocotones enlatados fueron valoradas en U\$s62.3 millones, casi el 18% de las importaciones mundiales, mientras las exportaciones estadounidenses, fueron valoradas en U\$s21.7 millones, representando alrededor del 5% de la exportación mundial.

Las industrias de frutas enlatadas de los Estados Unidos, dependen principalmente del mercado interno en cuanto a los ingresos por ventas y rentabilidad. En 2006, las exportaciones representaban sólo el 8% de la producción nacional de conservas de melocotones por volumen. Sin embargo, representantes de la industria notaban que ciertas tendencias mundiales estaban teniendo un impacto significativo en las industrias de frutas enlatadas de los Estados Unidos, influyendo, especialmente, en el aumento en las importaciones.

Históricamente, las importaciones representaron una pequeña cuota dentro del consumo interno, pero en los últimos años había crecido considerablemente. Varios proveedores extranjeros, como China y Tailandia, comenzaron, por aquellos años a producir grandes volúmenes de productos de alta calidad vendidos a precios muy competitivos en muchos mercados mundiales incluidos los Estados Unidos.

Algunos de los indicadores mostraban los desafíos que enfrentaba la industria estadounidense. Por ejemplo, entre 2002 y 2006, en Estados Unidos se disminuyeron las superficies plantadas de melocotones *clingstone*⁴⁸ en un 13% y el número de árboles plantados disminuyó en 64%. Durante este período, las ventas de melocotones enlatados en Estados Unidos en el sector minorista, disminuyeron 11% y la cantidad entregada a las empresas transformadoras disminuyó un 36%.

⁴⁸ Variedad de melocotón que se utiliza predominantemente en el procesamiento

Los volúmenes de producción de mezcla de frutas enlatada cayó un 21% durante el mismo período.

En contraste, las importaciones estadounidenses de conserva de melocotones, peras, y mezcla de frutas en conjunto aumentaron 41% en volumen y 92% en valor desde 2002.

3.1.2 Producto e Industria

El embalaje para estos melocotones, peras, y mezclas de frutas han sido tradicionalmente latas herméticas de metal. Sin embargo otros tipos de envases herméticos, como el plástico o tarros de vidrio o tazas, ahora son importantes en el mercado. Para fines de este informe, el término 'enlatados' es utilizado para describir el producto objeto en recipientes herméticos, independientemente del tipo de contenedor.

Las empresas estadounidenses que producen duraznos y peras enlatadas también producen mezclas que contienen estos frutos, incluido el producto conocido comúnmente como cocktail de frutas tanto para Estados Unidos, como para clientes extranjeros.

3.1.3 Panorama Mundial

Tendencias en la producción mundial, el consumo y el comercio de melocotones enlatados

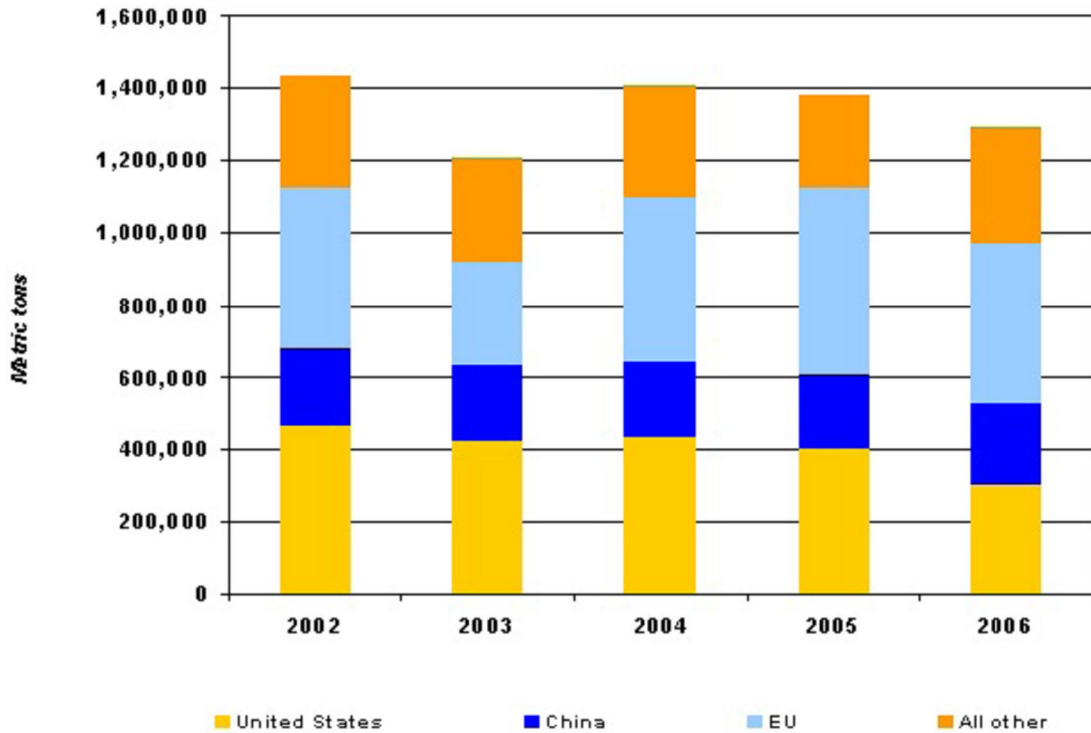
El volumen de producción mundial de melocotones cayó aproximadamente un 10% durante el período 2002-2006, con un total de 1.3 millones de toneladas (cuadro 3.1 y gráfico 3.1)

La disminución general y fluctuaciones anuales en volumen de producción obedecieron principalmente a la falta de consolidación en los Estados Unidos de un creciente sector y a las condiciones climáticas adversas en Grecia a consecuencia de heladas extremas en 2003 lo que dio lugar a un rápido descenso en la producción de conservas de melocotón. La disponibilidad de melocotones frescos para el enlatado fue también afectada por la competencia para otros usos, como para el consumo fresco, puré, o la congelación.

Notables avances durante el período incluyen un considerable descenso de la producción estadounidense, especialmente en 2006, y de otros proveedores tradicionales, así como el incremento concomitante en suministros procedentes de fuentes no tradicionales (principalmente de China y Tailandia).

Los principales productores mundiales de duraznos enlatados incluyen la Unión Europea (principalmente Grecia y España), los Estados Unidos, y China. La Unión Europea y los Estados Unidos son proveedores tradicionales de conservas de melocotones, aunque la industria estadounidense tenga por objeto principalmente el mercado local. Durante el período 2002-2006, en promedio, menos del 10% de la producción de Estados Unidos de enlatados fue exportado.

Gráfico 3.1 Duraznos enlatados: Producción mundial, por país, 2002-06



Fuente: : 8th World Canned Deciduous Fruit Conference: USDA

La aparición de China es un fenómeno relativamente reciente, tanto en producción, como en valor de exportaciones, particularmente en melocotones amarillos. La mayoría de la producción china de melocotones enlatados es de melocotones blancos destinados a mercados distintos a Estados Unidos, donde los melocotones amarillos enlatados son los preferidos.

A nivel global, el consumo de melocotones enlatados fluctuó durante 2002–06 pero declinaron en general, cayendo a 891.167 toneladas en

2006, después de haber alcanzado su máximo en 2002 en 1.080.502 toneladas (cuadro 3.1). El nivel de consumo de conservas de melocotones en los principales mercados mundiales varía considerablemente, tanto en los Estados Unidos como en la Unión Europea que juntos representaron más de tres cuartas partes del consumo mundial en 2006. Sin embargo, como mercados maduros, el consumo ha permanecido relativamente plano o, en el caso de los Estados Unidos, ha caído durante el período.

Similares a otros países en desarrollo, el consumo per cápita de fruta enlatada es actualmente muy bajo en China debido a la preferencia local hacia la fruta fresca, que está ampliamente disponible. Sin embargo, el consumo interno chino ha venido aumentando en los últimos años y este aumento se espera que continúe.

Cuadro 3.1 Duraznos enlatados: Consumo en los principales mercados mundiales 2002/06.

País	2002	2003	2004	2005	2006	Porción 2006	Variación 2002-06
	Toneladas					Porcentaje	
Unión Europea	333.546	294.234	433.675	440.399	345.187	39	3
Estados Unidos	517.356	424.088	443.341	418.380	340.330	38	-34
China	165.482	133.654	139.047	131.778	145.461	16	-12
Japón	64.118	60.332	60.218	63.583	60.189	7	-6
Total	1.080.502	912.308	1.076.281	1.054.140	891.167	100	-18

Fuente: USDA, FAS, PS&D.

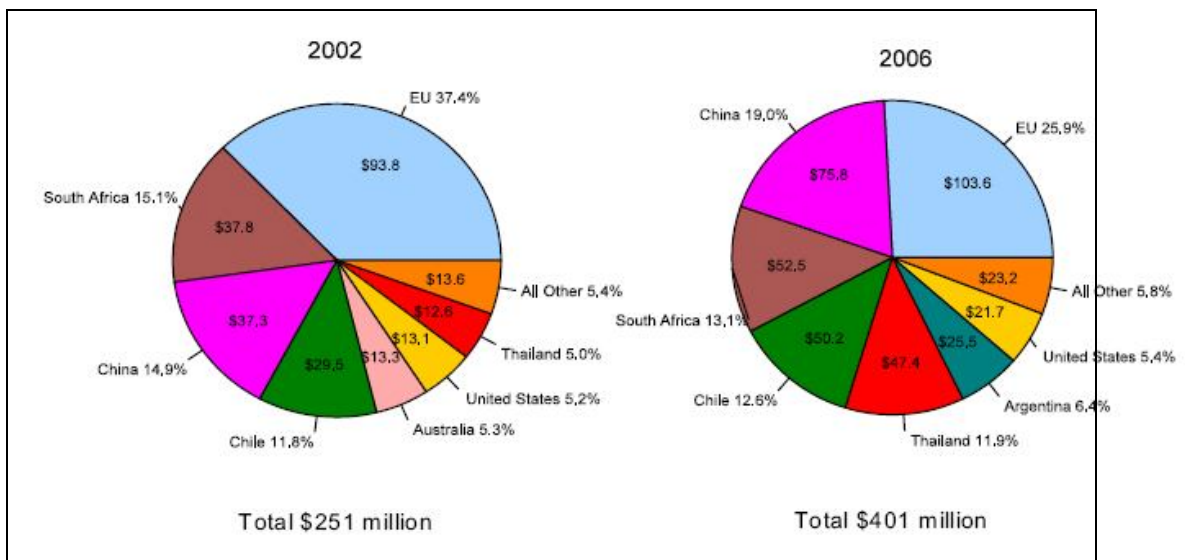
3.1.4 Comercio de melocotones enlatados

Durante el período 2002–2006, las exportaciones mundiales de conservas de melocotones crecieron un 60% en valor (Gráfico 3.2).

Los proveedores tradicionales, tales como la UE y Sudáfrica, han perdido cuota de mercado global de exportaciones, incluso mientras aumentan las ventas en valores. Esto se debió mayormente al fuerte aumento en la cantidad de exportaciones procedentes de China, que se duplicaron durante el período, y a las mayores exportaciones tailandesas, que aumentaron cuatro veces.

Aunque el valor de las exportaciones aumento un 66%, debido principalmente al aumento de las exportaciones de tamaño institucional de latas de China y Tailandia, su cuotas de exportaciones mundiales no cambiaron durante el período considerado.

Gráfico 3.2 Duraznos enlatados: Mercado mundial de exportaciones por país y valor, 2002 y 2006.



Fuente: GTIS, World Trade Atlas

En 2006, las exportaciones mundiales fueron de 401 millones de dólares, y 45% fue suministrado por dos fuentes, la UE y China (Gráfico 3.2). Grecia fue el mayor exportador de conservas de melocotones en el mundo y el rendimiento de los cultivos de los melocotones griegos frescos tuvieron una influencia significativa en los precios de las conservas mundiales.

Mientras que una gran parte de las exportaciones de melocotones enlatados griegos y españoles se venden al interior de la UE, los principales mercados fuera de la UE han sido tradicionalmente Canadá, México y los Estados Unidos. Sin embargo, durante los años 2005 y 2006, las exportaciones de la UE a Rusia y Tailandia aumentaron constantemente y, en 2006, estos dos países eran los mayores mercados para la UE de melocotones enlatados fuera de la UE (cuadro 3.2).

Cuadro 3.2 Duraznos enlatados: Principales exportadores mundiales 2002-06.

Origen	2002	2003	2004	2005	2006
	Miles de dólares				
Unión Europea	93.812	52.313	64.417	84.574	103.573
China	37.257	60.775	56.653	62.248	75.748
Sudáfrica	37.816	62.535	67.069	64.210	52.502
Otros	82.122	142.727	156.086	146.120	168.976
Total	251.007	318.350	344.226	357.152	400.799

Fuente: GTIS, *World Trade Atlas*

Las exportaciones chinas de melocotones enlatados, que se venden principalmente a Japón, se han más que duplicado durante los cinco años. Las exportaciones de China hacia los Estados Unidos aumentaron más de diez veces, como resultado de precios competitivos.

Estados Unidos es relativamente, un exportador menor con una cuota de mercado mundial de 5%. Los mercados importantes para la exportación de los melocotones enlatados norteamericanos son Canadá, México y Tailandia, que se han convertido en un mercado de exportación desde 2002.

La mayoría de las exportaciones estadounidenses a Tailandia se suministran en envases metálicos que luego son re envasados en tarros de plástico y tazas en Tailandia, y luego reexportados para volver a los Estados Unidos en la forma de productos. Dole Food Company es propietaria y opera fábricas en Tailandia que dependen casi exclusivamente de insumos enlatados importados para producir melocotones enlatados, peras, y mezclas de frutas.

Las importaciones Globales fueron de 352 millones de dólares en 2006 (cuadro 3.3)

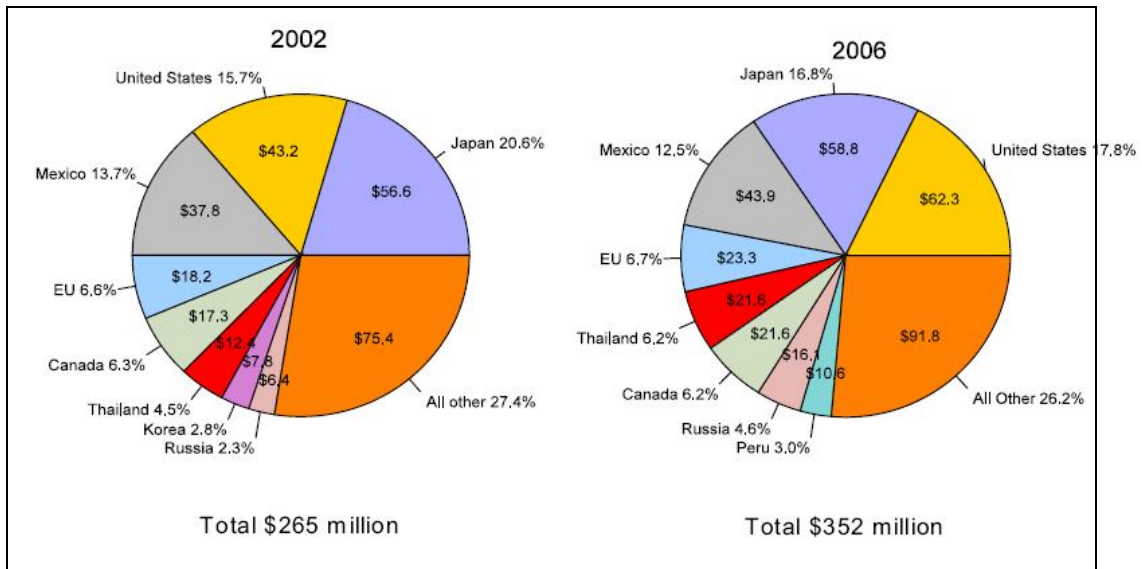
En 2006, Estados Unidos importó la mayor proporción, aproximadamente el 18 por ciento del total (Gráfico 3.3). Mientras que Grecia y España han sido los proveedores tradicionales del mercado estadounidense, China y Tailandia han ido suministrando al mercado de Estados Unidos, más notablemente desde 2004, después las adversas condiciones meteorológicas restringieron gravemente la producción griega.

Cuadro 3.3 Duraznos enlatados: Principales importadores mundiales, 2002-06.

Destino	2002	2003	2004	2005	2006
	Miles de dólares				
Estados Unidos	43.214	37.383	40.587	46.989	62.340
Japón	56.637	55.867	58.885	61.186	58.843
México	37.774	42.123	45.972	37.535	43.894
Otros	126.886	183.346	198.724	183.654	186.983
Total	264.511	318.719	344.168	329.354	352.060

Fuente: GTIS, *World Trade Atlas*

Gráfico 3.3 Duraznos enlatados: Mercado mundial de importaciones por país y valor, 2002 y 2006.



Fuente:GTIS, *World Trade Atlas*

3.2 Condiciones de la Industria y el Comercio de Melocotones Enlatados de Estados Unidos entre 2002 y 2006.

El presente capítulo busca mostrar la evolución de la industria, su estructura, el comercio, consumo, factores competitivos y de mercado vinculados a los melocotones enlatados, entre los años 2002 a 2006, en los Estados Unidos, destacando aquellos que influyen en la misma. El material a partir del cual se tomó la información surge de los informes de la “United States International Trade Commission”⁴⁹

⁴⁹ Canned Peaches, Pears, and Fruit Mixtures: Conditions of Competition Between U.S. and Principal Foreign Supplier Industries Investigation No. 332-485

3.2.1 La industria en los Estados Unidos

Estados Unidos es un importante productor mundial y comerciante de duraznos enlatados, conservas de peras y mezclas de frutas. El mercado interno, que comprenden distintos minoristas y segmentos institucionales, representa el grueso de las ventas de las industrias. Históricamente, los productores estadounidenses han sido los principales proveedores del mercado interno. Sin embargo, en los últimos años un número de proveedores extranjeros han capturado una creciente participación en el mercado estadounidense.

La producción de conservas de melocotones, peras, y mezclas de frutas se encuentran situadas cerca zonas de cultivo en California, Washington y Oregon. La industria de enlatados de Estados Unidos consta de un pequeño número de fábricas de gran escala, con capital intensivo, que dependen de un mayor, pero decreciente, número de productores de melocotón y peras. Si bien todos los conserveros utilizan materia prima local, algunos también utilizan recursos provenientes de otros países.

La producción y el consumo de conservas de melocotones, peras y frutas, de Estados Unidos disminuyó durante el período 2002–06, continuando una larga tendencia de disminución. La demanda estadounidense ha pasado de productos envasados en envases metálicos a frutas envasadas en copas y jarras de plástico. Una gran parte de las ventas de la industria son para el mercado institucional que incluye los hoteles, hospitales y establecimientos de reclusión.

Las escuelas están incluidas mediante un programa de almuerzos llevado adelante por la USDA, por lo cual las compras directas que realiza el organismo promueven un mercado importante para los productores estadounidenses.

Las industrias de frutas enlatadas de Estados Unidos tienen ventajas competitivas en un número de zonas. Estos incluyen el uso de tecnología avanzada y prácticas agrícolas para producir grandes cantidades de productos de alta calidad. Las grandes instalaciones de transformación influyen con sus economías de escala, así como el uso de tecnología avanzada, influyen para mejorar la eficiencia así como también la cercanía a los lugares de suministros de fruta

Las principales desventajas competitivas de la industria estadounidense incluyen los elevados costos y los limitados períodos de producción.

3.2.2 La Producción en Estados Unidos

La producción de melocotones frescos *clingstone* de Estados Unidos había caído en un 36%, de 509,838 toneladas en 2002 a 325,680 toneladas en 2006 (cuadro 3.4). Prácticamente toda la producción fue destinada a la transformación, principalmente en diversos productos enlatados. La disminución de la producción obedeció principalmente a los programas de eliminación de árboles entre 2003 y 2005 a lo que luego se sumó el mal clima soportado por la producción en 2006.

Durante el período 2002-2006, la superficie retirada de producción fluctuó entre 1,501 acres en 2002 y 4,526 acres en 2006 (cuadro 3.5). En cambio la superficie plantada con nuevos árboles disminuyó durante el período 2002-2006 y, por lo tanto, la cantidad de frutos disminuyó, reflejando la contracción en el sector del cultivo.

Cuadro 3.4 Producción de Estados Unidos en volumen y valor 2002-2006.

	2002	2003	2004	2005	2006
Duraznos					
Producción de latas (mt)	472.800	427.200	441.600	403.200	302.400
Producción de latas (en miles)	132.639	108.484	141.494	122.939	104.846
Producción de frescos (mt)	509.838	486.252	488.973	439.078	325.680
Producción de frescos (mt)	138.814	115.240	141.494	122.939	104.846
Peras					
Producción de latas (mt)	199.200	177.600	175.200	160.800	192.000
Producción de latas (en miles)	72.067	69.127	68.678	58.434	62.344
Producción de frescos (mt)	406.419	413.677	414.584	354.710	387.368
Producción de frescos (mt)	125.537	124.221	127.046	126.293	128.954
Mezcla de Frutas					
Producción de latas (mt)	319.680	291.600	304.080	273.600	252.000
Producción de latas (en miles)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)

(*) sin datos disponibles

Fuente: USDA, California Canning Peach Association (CCPA)

Cuadro 3.5 Duraznos *Clingstone* 2002-2006

Año	En Acres			
	Árboles tirados	Árboles plantados	Cambio de superficie	Superficie utilizada
2002	1.501	2.740	1.239	30.931
2003	3.674	1.652	-2.022	31.408
2004	1.550	580	-970	31.740
2005	3.912	890	-3.022	30.199
2006	4.526	990	-3.536	26.806

Fuente: California Canning Peach Association.

La producción de melocotones enlatados en Estados Unidos disminuyó irregularmente durante el período 2002–2006 (cuadro 3.4). El período reflejó un largo período de disminución de la demanda interna, especialmente en el sector institucional. La producción en 2006 fue inusualmente baja debido a las graves heladas, el frío y la lluvia durante la temporada de crecimiento, lo que contribuyó a reducir considerablemente la cantidad de melocotones disponibles para la cosecha.

3.2.3 Estructura de la Industria

La industria estadounidense produce dentro de enlatados; melocotones, peras, y mezcla de frutas y comprende dos sectores diferenciados: el sector agrícola y el sector industrial de procesamiento. Para los melocotones el sector agrícola de producción de melocotones *clingstone* está dedicado al sector del procesamiento, mientras que el resto de la producción de melocotones está destinada al mercado fresco.

El proceso agrícola de melocotones para conservado, comienza con la plantación de árboles. Estos árboles empiezan a dar cantidades significativas de frutas alrededor de 4 o 5 años después de la plantación. Después de la cosecha, las frutas son enviadas inmediatamente a la planta de transformación, pero una parte de la fruta cosechada puede ser almacenada durante períodos cortos de tiempo antes de ser la materia prima del conservado.

Hay aproximadamente 700 cultivadores de melocotones *clingstone* en California dedicados a la industria del conservado, los cuales representan más del 98% de total de producción estadounidense de melocotones para conservado.

El tamaño promedio de las huertas con melocotones *clingstone* en California en 2006 fue de aproximadamente 46 acres, aunque algunos grandes productores cultivaron volúmenes de hasta 500 acres.

Los cultivadores de melocotones de Estados Unidos para enlatado se han consolidado en los últimos años.

Mientras que varios de estos cultivadores de California son grandes emprendimientos, la mayoría son pequeños y de moderado tamaño. La mayoría de los cultivadores de melocotones para conserva dependen de las ventas de melocotones para conserva dado que está es su fuente más importante de recursos.

El proceso de enlatado de melocotones implica una serie de etapas diferentes. Se inicia con la entrega a la empresa de las materias primas. Al entrar el durazno a la planta, el fruto se enfría y luego se limpia, se clasifica, ordena, y se envía a distintas líneas de producción.

La fruta es cortada y enlatada según las especificaciones del comprador o las especificaciones sobre la base de demanda estimada en la próxima campaña.

Desde 2002, se estima que entre un 65 a 70% del cultivo anual de los melocotones *clingstone* fue transformado en melocotones enlatados mientras que el resto se utilizó como pulpa, concentrados, congelados y en mezclas de frutas.

En Estados Unidos las industrias productoras de duraznos enlatados se han consolidado en los últimos 20 años; sin embargo, su concentración ha permanecido estable durante el período 2002-2006. Los conserveros de melocotones son empresas de gran escala con tecnologías y procesos de producción modernos.

Actualmente hay 4 productores de duraznos conserveros en California siendo estos datos estables desde 2002.

Tres de ellos son también conserveros de peras Bartlett peras que crecen en California. Del Monte, Seneca, y Costa del Pacífico Productores suponen un 90% de la producción anual de melocotones enlatados *clingstone* de California.

Todos los conserveros de melocotones, y la mayoría de conserveros de otras frutas, producen no solo un surtido de conservas de melocotones o peras; algunos son también conservadores de otras frutas y vegetales.

Los conserveros tradicionalmente embalan sus productos en envases metálicos; sin embargo, los productores, Costa Pacífico y Del Monte, tienen líneas de producción para empacar las frutas en una única copa de plástico.

3.2.4 Comercio

3.2.4.1 Importaciones

Las importaciones estadounidenses de melocotones enlatados aumentaron durante el período 2002–2006, tanto en términos de cantidad y como en cuota de mercado.

La tendencia en tales importaciones durante el período estuvo influida por una serie de factores, entre ellos el relacionado al tiempo de consumo de suministros, un largo período de disminución de la demanda de frutas enlatadas tradicionales en latas de metal, y a un reciente aumento de la demanda de frutas envasadas en vasos de plástico y jarras.

Las Importaciones, en general, capturaron cuota de mercado en el mercado minorista dado que es un segmento de mercado para frutas envasadas en vasos de plástico y tarros. La capacidad de producción de Estados Unidos permaneció casi constante durante el período en examen y fue insuficiente para abastecer el aumento de la demanda del producto en nuevos envases.

Las Importaciones también ganaron valor en el segmento de mercado institucional para las peras y la mezcla de frutas, debido principalmente a los menores costos.

Después de caer en términos de cantidad entre 2002–2004, las importaciones estadounidenses de conservas de melocotones aumentaron durante 2005–2006 y totalizaron 60,693 millones de toneladas, valorado en \$63.0 millones, el último año (cuadro 3.3). La disminución obedeció a perturbaciones en la oferta del tradicional proveedor líder, Grecia, debido a las condiciones climáticas adversas durante el período.

El aumento, en cambio, fue suministrado principalmente por fuentes no tradicionales como Tailandia y China, y se debió principalmente por las importaciones de melocotones embalados en contenedores de menor tamaño (cuadro 3.7). Las importaciones procedentes de Tailandia y China consistieron principalmente de melocotones embalados en vasos de plástico y jarras.

Cuadro 3.6 Duraznos enlatados: Importaciones norteamericanas por país de origen 2002-2006

	2002	2003	2004	2005	2006
Origen	Cantidad (toneladas)				
Grecia	36.633	9.537	4.881	11.838	13.943
China	2.863	4.669	8.668	13.661	18.054
Tailandia	2.464	7.082	9.835	5.814	6.938
Chile	5	1.085	2.817	3.584	5.862
España	6.024	2.373	4.404	4.025	8.897
Otros	12.431	12.783	5.169	4.133	7.000
Total	60.420	37.529	35.774	43.055	60.693
	Valor (miles de dólares)				
Grecia	24.267	6.208	3.652	11.967	15.109
China	1.586	2.884	6.176	9.487	12.439
Tailandia	4.057	11.399	17.725	9.402	11.243
Chile	7	2.078	5.348	4.291	8.660
España	4.336	1.897	3.774	4.388	6.888
Otros	8.735	11.038	5.156	5.746	8.622
Total	42.989	35.504	41.833	45.281	62.963
	Valor Unitario (dolares/tons)				
Grecia	662	651	748	1.011	1.084
China	554	618	713	694	689
Tailandia	1.647	1.610	1.802	1.617	1.621
Chile	1.509	1.915	1.899	1.197	1.477
España	720	799	857	1.090	774
Otros	703	863	997	1.390	1.232
Promedio	711	946	1.169	1.052	1.037

Fuente: *USITC*

Cuadro 3.7 Importaciones norteamericanas por origen y segmento del mercado 2002-2006.

Origen y Segmento del mercado	2002	2003	2004	2005	2006
Toneladas métricas					
China					
Minoristas	762	1.582	3.234	4.244	4.677
Institucional	2.101	3.087	5.434	9.417	13.377
Total	2.863	4.669	8.668	13.661	18.054
Grecia					
Minoristas	17.796	3.350	2.146	7.644	9.176
Institucional	18.837	6.187	2.736	4.193	4.767
Total	36.633	9.537	4.882	11.837	13.943
Tailandia					
Minoristas	2.436	7.079	9.833	5.814	6.886
Institucional	28	3	2	0	52
Total	2.464	7.082	9.835	5.814	6.938
Mundo					
Minoristas	30.694	20.743	24.182	27.353	38.772
Institucional	29.728	16.785	11.592	15.702	21.921
Total	60.420	37.528	35.774	43.055	60.693

Fuente: *USITC*

3.2.4.2 Exportaciones

Las exportaciones estadounidenses de conserva de melocotones típicamente representan menos del 10% de producción. Mercados tradicionales de exportación son Canadá y México, siendo la proximidad a los mercados una ventaja.

Sin embargo, en los últimos años, las exportaciones estadounidenses de duraznos enlatados a Tailandia y China han aumentado; esas exportaciones, envasadas en latas de metal, son luego re envasados en

vasos de plástico de menor tamaño y exportadas al mercado de Estados Unidos.

Así, las industrias estadounidenses de melocotones enlatados se han beneficiado en cierta medida por el crecimiento de las importaciones estadounidenses de frutas envasadas en vasos de plástico de Tailandia y China.

Cuadro 3.8 Peras enlatadas: Importaciones norteamericanas por origen 2002-2006

Origen	2002	2003	2004	2005	2006
	Cantidad (toneladas)				
China	5.263	10.356	12.286	13.912	21.160
Tailandia	5	1.934	9.469	5.289	5.511
Australia	733	1.720	0	0	3.446
España	919	501	1.022	996	1.511
Chile	0	0	0	0	681
Otros	5.722	3.514	841	679	975
Total	12.642	18.025	23.617	20.876	33.284
Valor (miles de dólares)					
China	2.874	5.335	5.818	6.721	12.437
Tailandia	5	2.635	5.786	3.814	4.538
Australia	427	839	0	0	2.370
España	768	430	557	610	764
Chile	0	0	0	0	553
Otros	3.879	2.511	605	586	791
Total	7.954	11.750	12.766	11.731	21.453
Valor Unitario (dolares/tons)					
China	546	515	474	483	588
Tailandia	918	1.363	611	721	823
Australia	583	488	0	0	688
España	836	858	546	612	506
Chile	0	0	0	0	813
Otros	678	715	720	863	811
Promedio	629	652	541	562	645

Fuente: USITC

Cuadro 3.9 Peras enlatadas: Importaciones norteamericanas por origen y segmento de mercado 2002-2006

Origen y Segmento del mercado	2002	2003	2004	2005	2006
Toneladas métricas					
China					
Minoristas	1.949	3.543	3.310	3.282	10.756
Institucional	3.314	6.822	8.976	10.630	10.404
Total	5.263	10.365	12.286	13.912	21.160
Tailandia					
Minoristas	1	1.934	9.469	5.289	5.511
Institucional	4	0	0	0	0
Total	5	1.934	9.469	5.289	5.511
Sudafrica					
Minoristas	2.577	1.516	279	269	449
Institucional	2.407	1.862	353	87	171
Total	4.984	3.378	632	356	620
Mundo					
Minoristas	5.087	8.022	14.151	9.920	21.034
Institucional	7.556	10.003	9.466	10.956	12.250
Total	12.643	18.025	23.617	20.876	33.284

Fuente: *USITC*

Cuadro 3.10 Mezcla de frutas enlatada: Importaciones norteamericanas por origen 2002-2006

Origen	2002	2003	2004	2005	2006
	Cantidad (toneladas)				
Tailandia	1.122	929	5.125	4.796	5.039
China	1.306	1.539	2.956	3.092	6.865
Mexico	0	0	5	24	1.201
Filipinas	21	244	1.026	1.183	883
Chile	128	29	174	346	1.040
Otros	3.956	1.712	1.241	791	3.333
Total	6.534	4.453	10.527	10.232	18.361
Valor (miles de dólares)					
Tailandia	1.471	1.392	9.601	8.669	8.795
China	891	1.050	2.346	2.613	5.662
Mexico	0	0	3	69	3.376
Filipinas	16	411	1.877	2.176	1.707
Chile	99	45	312	547	1.407
Otros	3.055	1.483	1.480	955	2.993
Total	5.531	4.380	15.621	15.029	23.940
Valor Unitario (dolares/tons)					
Tailandia	1.311	1.497	1.873	1.808	1.745
China	682	682	794	845	825
Mexico	0	0	640	2.910	2.810
Filipinas	775	1.687	1.829	1.839	1.933
Chile	772	1.586	1.797	1.583	1.354
Otros	772	866	1.193	1.207	898
Promedio	847	984	1.484	1.469	1.304

Fuente: USITC

Cuadro 3.11 Mezcla de frutas enlatadas: Importaciones norteamericanas por origen y segmento de mercado 2002-2006.

Origen y Segmento del mercado	2002	2003	2004	2005	2006
Toneladas métricas					
China					
Minoristas	46	158	1.119	1.421	1.848
Institucional	1.260	1.381	1.837	1.671	5.017
Total	1.306	1.539	2.956	3.092	6.865
Tailandia					
Minoristas	1.301	882	5.091	4.722	4.862
Institucional	91	47	34	74	177
Total	1.122	929	5.125	4.796	5.039
Filipinas					
Minoristas	21	244	1.026	1.183	883
Institucional	0	0	0	0	0
Total	21	244	1.026	1.183	883
Mundo					
Minoristas	2.154	2.060	8.159	8.037	11.806
Institucional	4.379	2.392	2.368	2.194	6.555
Total	6.533	4.452	10.527	10.231	18.361

Fuente: USITC

Después de aumentar en 2003, las exportaciones estadounidenses de conservas melocotones disminuyendo constantemente entre 2004–2006 (cuadro 3.12).

Las exportaciones a mercados tradicionales como Canadá y México aumentaron en 2003 y 2004 como resultado a las perturbaciones en la oferta en Grecia. Sin embargo, las exportaciones a estos mercados disminuyeron durante 2005–2006, como consecuencia del aumento de la competencia por parte de China y Tailandia. En cambio, las exportaciones a mercados no tradicionales, como Tailandia y China, aumentaron.

Cuadro 3.12 Duraznos enlatados: Exportaciones norteamericanas por destino 2002-2006

Destino	2002	2003	2004	2005	2006
	Cantidad (toneladas)				
Canadá	4.635	5.678	9.210	8.437	5.609
Tailandia	1.184	2.169	2.604	7.447	7.259
México	5.924	13.938	12.436	6.500	4.063
China	0	2.100	2.980	1.267	2.835
Filipinas	1.376	0	206	398	1.318
Otros	2.745	16.756	6.597	3.826	1.679
Total	15.864	40.641	34.033	27.875	22.763
Valor (miles de dólares)					
Canadá	4.784	6.034	9.078	8.065	5.916
Tailandia	955	1.664	1.900	5.698	5.635
México	3.662	8.444	9.713	5.148	3.760
China	0	1.581	2.374	1.188	2.556
Filipinas	1.125	0	165	320	989
Otros	2.032	15.587	6.588	3.362	1.545
Total	12.558	33.310	29.818	23.781	20.400
Valor Unitario (dolares/tons)					
Canadá	1.032	1.063	986	956	1.055
Tailandia	806	767	730	765	776
México	618	606	781	792	925
China	0	753	797	938	902
Filipinas	817	0	802	803	750
Otros	740	930	999	879	920
Promedio	792	820	876	853	896

Fuente: *USITC*

3.2.5 Consumo en Estados Unidos

El consumo de melocotones enlatados en Estados Unidos disminuyó durante 2002–2006, continuando una larga tendencia.

El grueso de consumo tradicionalmente ha sido de productos envasados en envases metálicos. La creciente preferencia de los consumidores de frutas y otros productos, así como un cambio de preferencia de los consumidores por frutas envasadas en vasos de plástico de menor tamaño y jarras contribuyeron a la disminución general del consumo en Estados Unidos. Dado lo anterior, es que se explica el aumento en la proporción de mercado capturada por las importaciones durante 2002–2006, principalmente en el segmento creciente de las frutas envasadas en plástico.

El consumo de duraznos enlatados cayó 32% en Estados Unidos, de 517,356 toneladas en 2002 a 340,330 toneladas en 2006 (cuadro 3.13). Las importaciones representaron el 18% del consumo en 2006.

Cuadro 3.13 Duraznos, peras y mezcla de frutas enlatados: Producción, comercio y consumo, 2002-2006

Productos	Producción	Importaciones (tons)	Exportaciones (tons)	Consumo (tons)	% Import/cons	% Export/prod
Duraznos enlatados						
2002	472.800	60.420	15.864	517.356	12	3
2003	427.200	37.529	40.641	424.088	9	10
2004	441.600	35.774	34.033	443.341	8	8
2005	403.200	43.055	27.875	418.380	10	7
2006	302.400	60.693	22.763	340.330	18	7
Peras enlatadas						
2002	199.200	12.642	5.806	206.036	6	3
2003	177.600	18.025	3.896	191.729	9	2
2004	175.200	23.617	7.233	191.584	12	4
2005	160.800	20.876	8.884	172.792	21	5
2006	192.000	33.284	13.215	212.069	16	6
Mezcla de frutas enlatadas						
2002	319.680	6.534	9.575	316.639	2	3
2003	291.600	4.453	8.549	287.504	2	3
2004	304.080	10.527	12.673	301.934	3	4
2005	273.600	10.232	18.555	265.277	4	7
2006	252.000	18.361	14.326	256.035	7	6

Fuente: *USITC*

El consumo per cápita de conservas melocotones fluctuaron durante 2002-2006, pero terminó siendo menor, dadas las preferencias de los consumidores de desplazar a las frutas y otros productos con frutas, por frutas tropicales y frutas mezclas (cuadro 3.14).

Cuadro 3.14 Consumo per cápita norteamericano por tipo de enlatado, 1980/81 y 2002/03-2006/07

Producto	1980/81	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06	2006/07
	Libras					
Duraznos enlatados	6,82	4,61	4,00	4,27	4,01	3,46
Peras enlatadas	4,58	2,59	2,64	2,51	2,25	2,39
Fruta enlatada	21,07	14,75	14,98	14,82	14,34	13,12
Fruta enlatada (sin cítricos)	62,29	75,87	77,41	79,67	78,15	79,33

3.2.6 Cadena de abastecimiento y segmentos de mercado

Los melocotones enlatados son vendidos mediante canales de comercialización establecidos a compradores institucionales (tales como hoteles, hospitales, cárceles, gobiernos, club tiendas, y otros alimentos salidas) y a compradores minoristas (principalmente cadenas de supermercados).

Las empresas conserveras pueden vender sus productos, bien mediante una empresa de ventas y operaciones de distribución o mediante intermediarios y distribuidores. La gran mayoría del volumen es manejada mediante centros de distribución de productos que los expiden.

El mercado de conservas melocotones comprende distintos segmentos. Estos segmentos son definidos por el tamaño del envase y la naturaleza de la etiqueta.

Los envases de menor tamaño generalmente integran el segmento minorista y los grandes se destinan al segmento institucional. Los

segmentos de etiqueta comprenden los productos nacionales (tales como Del Monte y Dole), o blancos, que consiste principalmente en almacenar o distribuir marcas (tales como Richfood y Safeway).

En el mercado institucional, los compradores compran productos envasados en grandes tamaños de envase, en su mayoría latas de metal que generalmente son más bajas en el precio (por libra) que los productos que son embalados en latas de menor tamaño.

Los datos sobre ventas por segmento de mercado de las empresas de Estados Unidos están en el cuadro 3.15.

Durante las campañas 2001/2002 y 2005/2006, la proporción de ventas de melocotones enlatados a mercados institucionales permanecieron relativamente estables y oscilaban entre 43 y 47% de ventas totales (cuadro 3.15).

La cuota de ventas al mercado minorista cayeron generalmente durante el período, al 35% de las ventas totales en 2005/06 (cuadro 3.15).

Cuadro 3.15 Duraznos enlatados: Ventas norteamericanas por segmento de mercado 2001/02 a 2005/06.

Año de venta	Institucional/ Otros	Minoristas	USDA compras	Exportaciones	Total
Cantidad (tons)					
2001/02	158.163	144.449	24.633	8.499	335.694
2002/03	168.592	137.755	36.510	20.224	363.081
2003/04	154.388	135.000	34.694	43.367	367.449
2004/05	177.714	124.490	36.988	33.265	372.457
2005/06	166.265	128.571	39.429	27.980	362.245
En porcentaje					
2001/02	47	43	7	3	100
2002/03	46	38	10	5	99
2003/04	43	36	10	9	98
2004/05	46	38	10	5	99
2005/06	46	35	11	8	100

Fuente: *USITC*

Las ventas de las principales empresas de duraznos enlatados (dole y del monte) a supermercados aumentaron entre 2002 y 2006 dada la introducción de los productos envasados en vasos de plástico y jarras.

Datos sobre las ventas de supermercados de melocotones enlatados o embotellados se presentan en el cuadro 3.16. Las ventas a supermercados de duraznos enlatados disminuyeron desde 123,474 toneladas, valoradas en 313 millones de dólares en 2002 hasta 104,075 toneladas, valorado en 302 millones de dólares, en 2006 (cuadro 3.16).

La disminución de las ventas de frutas en pequeños envases metálicos se entendió que explicaba la disminución en el volumen, dada la preferencia de los consumidores por los vasos de plástico y jarras, que son más altos en precio. El valor unitario medio de ventas anuales aumentó de \$2.54 en 2002 a \$2.91 en 2006, lo que refleja este cambio.

En términos del segmento de etiqueta el 48% de las ventas de supermercados en 2006 fueron Del Monte, 20% para Dole, 1% cada fue para Libby y S & W, 27% fueron los blancos, y 3% fueron para productos de otras marcas. Del Monte y Dole venden predominantemente productos propios; PCP se centra en el segmento privado.

Cuadro 3.16 Duraznos, peras y mezcla de frutas enlatados: Ventas en Supermercados 2002-06.

Año	Cantidad (tons)	Valor (miles dólares)	Precio por kilo (dólares)
Duraznos enlatados			
2002	123.474	313.672	2,54
2003	120.970	303.330	2,51
2004	111.412	280.972	2,52
2005	113.036	296.249	2,62
2006	104.075	302.835	2,91
Peras enlatadas			
2002	45.236	111.904	2,47
2003	44.313	107.760	2,43
2004	41.608	102.849	2,47
2005	40.197	104.231	2,59
2006	35.718	100.326	2,81
Mezcla de frutas enlatadas			
2002	86.871	251.820	2,91
2003	85.001	238.565	2,81
2004	80.100	226.530	2,83
2005	85.431	253.652	2,97
2006	78.907	247.258	3,13

Fuente: *FI Analysis of Information Resources, Inc. American Institute of Food Distribution*

3.2.7 Precios

Los precios de melocotones enlatados se determinan en gran parte por precios del producto bruto pagados por los conserveros. Los precios pagados por los melocotones para la transformación oscilaban entre \$259 y \$263 por tonelada métrica durante 2002–2005 pero subió hasta \$304 por tonelada métrica en 2006, un año en el que los suministros internos se redujeron debido a daños climáticos (cuadro 3.17).

Cuadro 3.17 Duraznos y peras enlatados: Precios pagados por procesos, 2002-06.

Producto	2002	2003	2004	2005	2006
	Dolares por toneladas				
Duraznos	259	261	263	261	304
Peras	234	210	207	206	202

Fuente: *California Canning Peach Association; Washington-Oregon Canning Pear Association*

Los precios de venta de conservas de melocotones, representados por el valor unitario medio de ventas de supermercados, están previstos en el cuadro 3.17. Estos valores aumentaron en general durante 2002–2006, lo que refleja en gran medida el desplazamiento de los productos envasados en envases metálicos hacia los envasados en vasos de plástico y jarras.

3.2.8 Factores Competitivos

3.2.8.1 Los programas de Gobierno

Los productores de melocotones enlatados se ven beneficiados por programas de gobierno.

El principal programa que afecta al sector de la industria estadounidense es USDA, dado que interviene en la compra de frutas y hortalizas.

Las compras incluidas en este programa son compras para diversas dependencias federales para cubrir programas de asistencia alimentaria. Las compras tienden a fluctuar mucho cada año. En 2006, el programa de compras del USDA totalizó 20 millones de dólares para conserva de melocotones.

Los productores de melocotones *clingstone* se vieron beneficiados por un programa instituido en 2005, con aportes de fondos de la USDA. Este programa suponía el recambio de árboles. El USDA comprometió U\$s5 millones en fondos, incluidos los gastos administrativos. Los productores recibieron U\$s100 por tonelada para los melocotones entregados a los transformadores en 2005 de la misma superficie que fue removida, sujeto a un máximo de U\$s1.700 por acre y un mínimo de 500 dólares por acre.

El gobierno de ESTADOS UNIDOS proporciona servicios de tecnología agrícola mediante un sistema de divulgación administrado por la

Cooperativa Estatal de Investigación, Educación y Servicio (CSREES) de la USDA. CSREES⁵⁰ que proporciona fondos para investigación y desarrollo agrícola.

La principal fuente de agua para los cultivos agrícolas del Valle Central de California es controlada por el estado. Aunque no es un programa industrial específico, el costo y la disponibilidad de agua es parte integrante de la agricultura y la conserva de frutas en California, donde la creciente demanda de agua dulce por los no usuarios agrícolas está ejerciendo presión adicional sobre la disponibilidad de la misma para la industria.

Los costos del agua oscilan entre \$800-\$2,000 dólares por hectárea. Las variaciones climáticas que influyen en las fluctuaciones de la disponibilidad de agua junto con cuestiones de protección ambiental probablemente seguirán afectando el costo del agua para las industrias de frutas enlatadas en California.

3.2.8.2 El cumplimiento de normativas

La industria vinculada a la producción de melocotones enlatados en Estados Unidos debe cumplir con una serie de reglamentos federales y estatales relativos a la protección ambiental y seguridad alimentaria. Protección del medio ambiente principalmente referido a las aguas

⁵⁰ Cooperative State Research, Education, and Extension Service

residuales. Las cuestiones de seguridad alimentaria son una larga preocupación de la industria de las frutas enlatadas.

El impacto global del cumplimiento de la normativa no solo incluye el costo directo de dichos reglamentos estatales y federales en cuanto a requisitos que deben cumplir los establecimientos, sino también el costo de contratar a terceros que evalúen los procesos de producción desde el productor pasando por toda la cadena de producción hasta la entrega.

3.2.8.3 Las prácticas comerciales

La principal práctica de comercio que afecta a la industria de la fruta enlatada son los aranceles de importación. Las tarifas actuales para melocotones enlatados son del 17%. Estos derechos, que aplican a las frutas envasadas en todas las formas de recipientes herméticos, están entre los más altos.

3.2.8.4 Costos de entrada y disponibilidad/estructura de costos

Las industrias de Estados Unidos de melocotones enlatados generalmente están en desventaja competitiva con los competidores extranjeros sobre costos de insumos y sobre todo el trabajo. Estados Unidos tiene la mayor tasa salarial por fábrica (\$20 por hora) y la segunda mayor tasa de salario a nivel rural (\$14.30 por hora) entre los principales países productores a nivel global.

La disponibilidad decreciente de insumos, incluido el de trabajo, tierra y agua es también una cuestión, tanto para el sector agrícola como para el sector industrial.

Los crecientes costos de los insumos y su disponibilidad decreciente por otro lado afectaron el rendimiento de la industria durante el período 2002–2006 y contribuyó a promover esfuerzos para realizar una reestructura tendiente a aumentar la competitividad. Tales esfuerzos se vieron reflejados en el programa de cambio de árboles y la implantación de mejoras tecnológicas.

3.2.8.5 Procesamiento tecnológico

Los conserveros de duraznos operan plantas muy eficientes con equipos de producción muy avanzados. La mayoría de estos conserveros operan casi a plena capacidad de producción durante las 6 a 8 semanas de

producción. Desde 2002, varios conserveros vienen invirtiendo en sus instalaciones de producción.

3.2.8.6 Productos Nuevos

Innovaciones de productos permiten a los procesadores de frutas enlatadas, mayoristas y minoristas, captar un mayor segmento de mercado, no sólo por medio de nuevas líneas de producto, sino también mediante la expansión de las actuales líneas. Muchos nuevos productos tienen nuevos ingredientes agregados o nueva forma de empaque.

Los conserveros de duraznos de Estados Unidos realizan el envasado en envases de tamaños menores, metálicos, con tapas de fácil apertura. También hay envases de plástico en forma de jarros o tazas, siendo estos los que tienen mayor demanda.

Además, todos los industriales están ofreciendo una amplia línea de productos (por ejemplo, enlatados peras, duraznos, cóctel de frutas, mezclas de frutas y mezcla de frutos tropicales) en diferentes tamaños de envase, en diferentes estilos de pack y en diferentes cortes (por ejemplo, melocotón y mitades de pera, cortada en trocitos, cortado en cubos). Sin embargo, las empresas pueden incurrir en un desarrollo significativo y gastos de comercialización al introducir estos nuevos productos, incluso cuando generar mayores ingresos.

3.2.8.7 Tipos de cambio

La posición del dólar frente a las monedas de los principales proveedores extranjeros, afectan indirectamente los precios en el mercado estadounidense. Desde 2002, el dólar estadounidense ha caído en valor relativo frente al valor de la moneda en Tailandia, la Unión Europea, y más recientemente China. Esto contribuye al aumento de precios de los productos de estos países en el mercado estadounidense y mantiene los precios de los productos enlatados en Estados Unidos.

3.3 Condiciones de Competitividad en el Mercado de Estados Unidos de Melocotones Enlatados entre 2002 y 2006.

3.3.1 Introducción

Un indicador central de la competitividad de las industrias de frutas enlatadas en los Estados Unidos es su cuota o participación en los tres grandes mercados de frutas enlatadas. Una comparación de datos entre los años 2002 y 2006 muestra que la participación de la industria nacional estaba decreciendo en comparación con la participación de los productos importados, los cuales, ganaban cuota de mercado. (Gráfico 3.4).

Por ejemplo, en 2002, la industria conservera de peras suministraba alrededor del 94% de los productos que consumía el mercado interno. En 2006, la industria de Estados Unidos suministraba el 84% de lo que consumía el mercado interno, con lo cual en 5 años la participación de las importaciones se había incrementado hasta llegar al 16%⁵¹. Esta tendencia fue similar en el mercado de las mezclas de frutas y conservas de melocotones a excepción del 2002.

Dado lo anterior, la industria de frutas enlatadas de los Estados Unidos pasó a ser menos competitiva en el mercado estadounidense con respecto a los proveedores extranjeros en aquel período.

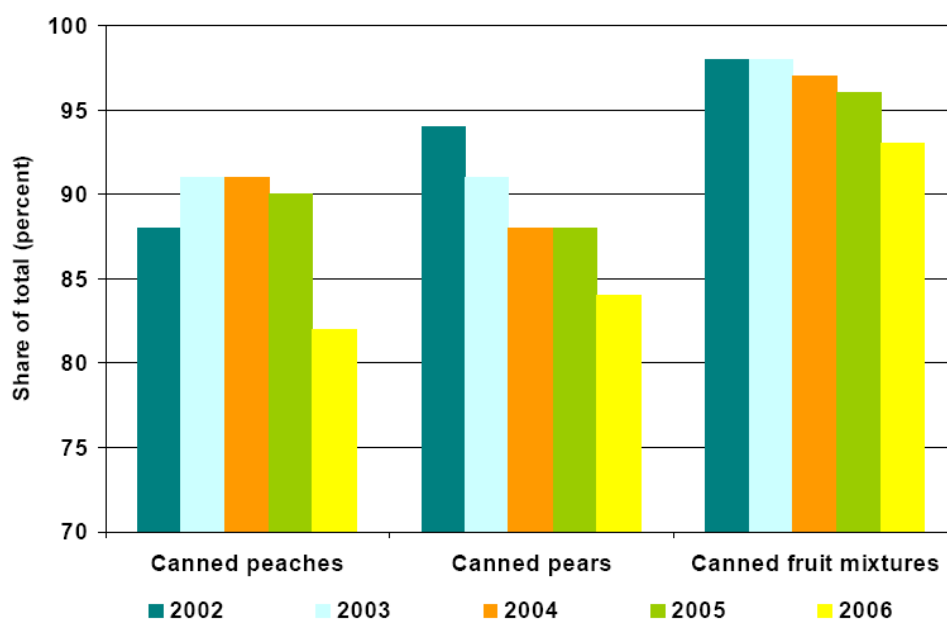
⁵¹ La caída en los Estados Unidos cuota de mercado en 2006 fue exacerbada por clima desfavorable en los Estados Unidos.

Lo que intentaremos mostrar son las razones detrás de esta pérdida de competitividad. Esta situación, como veremos mas adelante al analizar “La Evolución del Mercado Internacional de Melocotones Enlatados entre 2007 y 2008” se mantuvo y logró marcas históricas de importaciones.

Los principales elementos estructurales que afectaron la competitividad de las industrias de frutas enlatadas nacionales y extranjeras, incluyeron los costes de producción (compuesto principalmente de los gastos de obtención de fruta fresca, mano de obra en la fábrica, y los costos de latas y otros envases), el tipo de la tecnología utilizada, la infraestructura, la proximidad a los mercados, y las innovaciones en los productos.

La intervención del Gobierno, los tipos de cambio, y demanda existente de frutas enlatadas en sus mercados internos todos tienen efectos importantes sobre la competitividad global de las industrias de frutas enlatadas. Otros importantes elementos que afectan a la competitividad de las industrias de frutas enlatadas son el grado de la coordinación vertical, los precios, la comercialización, las inversiones, y las decisiones de no invertir.

Gráfico 3.4- Fruta enlatada: Cuota de mercado por tipo. 2002-2006



Fuente: *NASS, USDA and USITC*

3.3.2 Factores que afectaron la Competitividad de la Industria.

3.3.2.1 Costos de Producción

Los costos de producción están entre los más importantes factores determinantes de la rentabilidad y la competitividad de la industria en el comercio de frutas enlatadas y, en este aspecto, es donde las industrias estadounidenses están en desventaja con respecto a los proveedores extranjeros. Los costos de cultivo y los industriales son los que afectan la competitividad.

Los costos directos a nivel del productor incluyen los terrenos (de propiedad o arrendado), patrón para la plantación, agua, fertilizantes, plaguicidas y otros productos químicos, combustible y energía, trabajo general para la huerta (por ejemplo, podado y plantado de árboles). También hay costos fijos como la tierra y el equipo.

A diferencia de muchos cultivos agrícolas, los árboles de frutas, tales como los duraznos y peras, contraen gastos importantes que no se recuperan hasta 4 ó 5 años antes de la cosecha, porque los árboles no empiezan a producir cantidades comerciales de frutas hasta entonces.

Por tanto, los gastos de mantenimiento de los árboles jóvenes deben añadirse (después de un adecuado descuento) a los costes reales de producción de fruta una vez que los árboles llegan a edades mayores.

En el nivel enlatado los costos incluyen trabajo, contenedores (metal, vidrio o plástico), el agua para lavar frutas, ingredientes para el embalaje mediano, energía, costos de capital de edificios y equipo, envasado, almacenamiento, evacuación de aguas residuales y otros desechos propios del procesamiento, inventario, costos de comercialización, y transporte de fruta enlatada a los clientes.

El cuadro 3.19 resume las estructuras de costos en la producción de conserva de melocotones en los principales países abastecedores de frutas enlatadas. Estos datos muestran diferencias sustanciales en los costos de estos productores mundiales.

Cuadro 3.19 - Duraznos enlatados: Estructura de costos

Item	España		Grecia		Tailandia		China		Estados Unidos	
	\$/kg	%	\$/kg	%	\$/kg	%	\$/kg	%	\$/kg	%
Fruta natural	0,25	27	0,21	27	0,84	48	0,27	35	0,29	31
Latas	0,19	21	0,17	22	0,31	18	0,20	25	0,23	25
Costos laborales	0,07	7	0,07	9	0,09	5	0,08	10	0,14	15
Otros	0,40	44	0,33	42	0,50	29	0,24	30	0,26	28
Total	0,91	100	0,78	100	1,74	100	0,79	100	0,92	100

Fuente: Estados Unidos y otros miembros de la industria, entrevistas por personal de la Comisión, enero-septiembre 2007

3.3.2.2 Fruta Fresca

Las industrias estadounidenses estaban en desventaja competitiva con respecto al costo de fruta al natural con la mayoría de los competidores extranjeros. El costo promedio bruto de los melocotones estadounidenses era de 29 centavos de dólar por un kilogramo en 2007, lo que representaba el 31% del costo total de producción.

Relativamente el alto costo laboral es un factor importante que influye en el costo de los melocotones para los procesadores de los Estados Unidos. Los productores consideraron a partir de lo anterior, mecanizar el proceso de recolección.

El costo de materias primas, melocotones, en China es similar a la que presentaba Estados Unidos, sin embargo reflejaba la pequeña escala y la estructura dispersa de la industria, y el poseer un gran mercado fresco, y una oferta abundante de melocotones amarillos en comparación con otras variedades. La mayor parte de China, en la producción de melocotón es de melocotones blancos destinados a los mercados estadounidenses.

El costo bruto de los melocotones es más bajo en Grecia, lo que refleja, en parte, la baja tarifa laboral y la asistencia de la U.E a los productores.

En el caso de Tailandia sus materias primas constan de melocotones enlatados importados que son re envasados principalmente en pequeñas empresas de plástico. Así, el costo de la fruta ya refleja trabajo y otros gastos que se efectuaron durante el procesamiento inicial en el país de origen.

Cuadro 3.20 Fruta enlatada: Costo individual de los principales países.

	Argentina	Australia	Chile	Grecia	Sudáfrica	España	Estados Unidos
Dólares americanos							
Trabajo en campo (por hora)	2,42	14,30	2,45	6,75	1,50	9,45	13,00
Trabajo en fábrica (por hora)	3,39	17,88	3,40	10,80	3,00	13,50	20,00

Fuente: 8th World Canned Deciduous Fruit Conference, Sacramento, California, Agosto 2007.

3.3.2.3 Latas

La industria estadounidense enfrentaba costos similares para latas con los competidores extranjeros. El costo de las latas es similar en todo el mundo, con la mayoría de los productores pagando entre 18 centavos y 20 centavos de dólar por un kilogramo. Las latas típicamente ocupan el segundo lugar en el costo de producción de frutas enlatadas.

El costo de las latas representó un porcentaje similar de los costos totales entre los principales productores mundiales de conservas de melocotones en 2007, oscilando entre 18 por ciento y 25 por ciento.

3.3.2.4 Costos Laborales

Los Estados Unidos poseen una desventaja competitiva con respecto a los costos laborales, que normalmente son el tercer lugar en el costo de la conserva de melocotones. Los productores estadounidenses tuvieron costos laborales de 14 centavos de dólar por un kilogramo en 2007. En

Estados Unidos los costos laborales representaron la mayor cuota de los costos totales, 15%, entre los principales productores.

La reducción de los costos laborales en la UE es el resultado, sustancialmente, de salarios más bajos. Los relativamente bajos costos laborales en Tailandia es el resultado de la utilización de conservas con materia prima que incorpora los costos laborales en mercados emisores. En China el costo laboral es relativamente bajo a pesar de la utilización de mano de obra china en las conservas en la mayoría de los procesos de producción. El bajo costo laboral refleja, en parte, bajos salarios, típicamente alrededor de U\$1.50 por hora.

3.3.2.5 Otros Costos

Estados Unidos es competitivo en cuanto a otros costos de producción, tales como la energía, embalaje, capital, almacenamiento, y el cumplimiento regulatorio. Estos costos totalizaron 26 centavos por kilogramo y representaron el 28% del total de gastos en 2007 (cuadro 3.19). Esos gastos en total fueron más elevados en Tailandia en 50 centavos por kilo. Los productores mundiales fueron afectados por el aumento de los costos para muchos de estos otros gastos en los últimos años.

3.3.2.6 Costos Fijos

Un factor importante son los costos fijos unitarios en la industria de enlatado de los Estados Unidos ya que algunas empresas sólo realizan el procesamiento de melocotones y peras sólo durante la cosecha de estos frutos, que es de unos tres meses al año. Así, la capacidad no es plenamente utilizada durante todo el año.

Durante el tiempo restante, que para la mayoría de las fábricas abarca más de la mitad del año, las fábricas están ociosas y la parada se utiliza para mantenimiento y preparación para la próxima temporada.

En contraste con las prácticas de la industria estadounidense, las empresas conservadoras en la UE y China realizan un proceso de mayor variedad de frutas y así operan por períodos más largos del año.

3.3.2.7 Tamaño de Mercado

El consumo global es un importante factor estructural para determinar la competitividad de las industrias conserveras de frutas en cada uno de los mercados. En los Estados Unidos, un gran mercado interno proporciona

una importante ventaja competitiva para los conserveros norteamericanos.

Esto es porque el gran mercado interno puede permitir a las conserveras internas beneficiarse de los altos niveles de utilización de la producción, de sus capacidades y economías de escala. Estos beneficios pueden traducirse en mayores niveles de eficiencia para la industria y finalmente a bajar los precios ofrecidos a los clientes. Sin embargo, los conserveros de Estados Unidos no podrán tener plenamente esta potencial ventaja competitiva sobre los proveedores extranjeros.

El mercado de frutas enlatadas de los Estados Unidos implica las ventas de productos enlatados pero, a su vez, también ha comenzado a introducir productos innovadores como fruta en recipientes plásticos. Las frutas enlatadas son vendidas en el interior en tres distintos segmentos de mercado: al por menor, institucionales, y el generado por la USDA⁵².

Cada uno de estos segmentos de mercado tiene diferentes tamaños, crecimiento, y características de la demanda. Esto hace que la relación entre tamaño del mercado y competitividad de la industria sea compleja.

El mercado estadounidense de las tradicionales frutas enlatadas es maduro para un consumo global disminuyendo durante casi todo el período analizado. Según conserveros de frutas, esta disminución esta

⁵² Departamento de agricultura de Estados Unidos.

principalmente asociada a los bajos niveles de frutas frescas suministradas en respuesta a una disminución general de la demanda, lo que llevó a los precios decrecientes recibidos por productores.

Con menos frutas disponibles para el conservado, la producción de enlatados se comenzó a limitar, lo que sumado a estar más abierto a las importaciones, provocó que hayan capturado una proporción creciente de la disminución del mercado de Estados Unidos.

Sin embargo, los conserveros de frutas son reacios a importar materia prima para su reprocesamiento en contenedores al por menor, como realiza la industria Tailandesa.

Esta renuencia, según funcionarios de la industria, viene de la experiencia anterior de Estados Unidos con las importaciones, en la que los gastos de transporte y de trabajo en transferir el fruto de grandes latas a los pequeños contenedores, más la reducción de la calidad causada por dicha transferencia ha hecho de esa práctica algo poco rentable.

La mayor importación de suministros ha reducido la concentración de la producción en los Estados Unidos en este mercado y ha debilitado la capacidad de negociar precios por parte de los conserveros.

Así, mientras que el mercado estadounidense es lo suficientemente grande para apoyar la producción de múltiples empresas nacionales y proporciona una ventaja competitiva potencial para los conserveros internos, las industrias estadounidenses no se han beneficiado de esta ventaja.

Además, en contraste con los productos tradicionales, los nuevos productos están disfrutando de un constante crecimiento de la demanda, especialmente en el segmento institucional (tales como escuelas y hospitales) que previamente han comprado el producto tradicional.

Los consejeros de Estados Unidos no han aprovechado al máximo este crecimiento, como el crecimiento en su capacidad de producción que fuera superado por el crecimiento del mercado durante el período bajo examen. Como resultado, una parte sustancial de la creciente demanda de mercado de productos más recientes es suministrada por las importaciones, aunque una parte significativa de las importaciones son de empresas de Estados Unidos que operan en otros países.

Por ejemplo, las importaciones procedentes de Tailandia están envasadas por Dole, y recientemente Del Monte empezó a importar fruta en vasos de plástico de China.

El tamaño del mercado interior afecta la competitividad de los proveedores extranjeros en el mercado estadounidense. Por ejemplo, el mercado de frutas enlatadas en la U.E es grande, permitiendo a muchas fábricas, especialmente en España y Grecia, operar en niveles económicamente eficientes, que también les ayuda a exportar a los Estados Unidos a precios competitivos.

En contraste, el mercado Tailandés de conservas de melocotones es pequeño y es muy limitada la producción nacional de frutas frescas para conservado. Como resultado, las pocas empresas conserveras en

Tailandia dependerán principalmente de las importaciones de productos enlatados para la transformación y del mercado de exportación para ventas suficientes que les permitan operar sus fábricas en niveles de eficiente capacidad.

El mercado interno en China para frutas enlatadas actualmente es pequeño en relación con su tamaño absoluto. Sin embargo, el consumo ha ido aumentando, una tendencia que se espera que continúe en relación al aumento de los ingresos.

3.3.2.8 La concentración Industrial

La concentración de la Industria influye en el precio pagado por los industriales a los productores de frutas y el precio recibido de los distribuidores de frutas enlatadas. Por lo tanto, influye directamente sobre la competitividad de la Industria de fruta enlatada.

3.3.2.9 Crecimiento de la Industria

La creciente industria estadounidense de melocotones *Clingstone*⁵³ para el enlatado está concentrada en California, la mayoría de los productores también producen otros cultivos.

La mayoría son pequeñas plantaciones (la media de tamaño es de 46 acres), pero unos pocos son grandes (hasta 500 acres), los diez mayores productores representan el 12% de la cosecha.

Tanto el número total de los productores y el tamaño promedio de los cultivos han venido disminuyendo en los últimos años. La razón principal de esta tendencia es una disminución de los ingresos netos a los productores derivada de una reducción de los precios de las frutas pagados por los conserveros y los aumentos en los costos de algunos de los principales insumos tales como mano de obra, combustible y agua.

Prácticamente todos los productores de melocotones para enlatado tienen contratos de suministro con conserveras. Estos contratos prevén anualmente fijar los precios y los cultivos previa inspección de los representantes de la conservera. Los contratos contribuyen a garantizar que los productores tienen un mercado para sus cultivos y para los conserveros el poder planificar con cierto grado de certeza el suministro.

En la UE, existen más productores de fruta que en la industria estadounidense, y muchas más cooperativas y organizaciones de productores. Esto se debe a que los productores y cooperativas tienen en la UE otros canales de mercado (por ejemplo, la fruta fresca y el puré de

⁵³ Clingstone: variedad de duraznos con carozo adherido.

frutas) para sus cultivos y los conserveros deben pagar precios más altos que los que se manejan en el mercado de Estados Unidos.

A pesar de esos precios más altos resultantes en la U.E, los mismos son más bajos que los precios que pagan los conserveros a los productores de Estados Unidos, lo que implica una ventaja competitiva de la U.E relativa sobre la industria norteamericana.

China presenta mayor cantidad de productores de frutas que en los Estados Unidos y en su mayoría no están organizados en cooperativas. Hay muy poca coordinación entre productores y procesadores. La mayoría de la producción china de melocotones se consume localmente en forma de frescos, y la oferta disponible de variedades que son preferidas para el mercado mundial de frutas enlatadas es limitada.

Los conserveros chinos pagan precios que son casi tan altos como los pagados por los conserveros de Estados Unidos en la variedad de melocotones amarillos.

3.3.2.10 Industria Conservera

La Industria de Estados Unidos de frutas enlatadas, está compuesta por un gran número de empresas, y ha pasado a ser cada vez más concentrada, en lo que tiene que ver con los melocotones enlatados, existiendo cuatro o cinco empresas importantes las cuales todas operan en California.

Las tres mayores conserveras de melocotones cuentan con alrededor del 90% de la producción anual de Estados Unidos.

Las industrias de frutas enlatadas de los competidores extranjeros no son tan concentradas como las industrias de Estados Unidos. Por ejemplo, en Grecia y España cada uno tiene alrededor de 15 empresas procesadoras de melocotones. China presenta también un número similar de grandes empresas y a su vez un número mayor de pequeñas.

Pese a la concentración de empresas en los Estados Unidos, las cuotas del mercado estadounidense de las empresas locales tienden a la baja ganando terreno las empresas del exterior.

Este aumento de la competencia hace más difícil para los conserveros de Estados Unidos pasar los diferentes costos a los productos.

3.18 Fruta enlatada: Tasa arancelaria de importaciones (Ad-Valorem)

País	Duraznos	Peras	Mix Frutas
Estados Unidos	17,00	15,3	14,9
Unión Europea	15,2 - 19,2	16,00 - 19,2	13,6 - 19,2
Japon	6,7 - 29,8	9,0 - 21,0	6,0 - 29,8
China	10,00 - 20,00	20	10

Fuente: Sistema tarifario de cada país

Además de los aranceles, la participación del gobierno está concentrada en el sector del cultivo de la mayoría de las industrias de frutas enlatadas. En la UE esa participación generalmente incluye pagos directos a los productores, apoyo tecnológico, y la asistencia a las prácticas agrícolas bajo una Política Agrícola Común que organiza un mercado común de frutas y verduras. Tales pagos, que son canalizados mediante

organizaciones de productores, se basan en la cantidad de fruta que proporcionan a los industriales, y están en la forma de un suplemento de precio. Los pagos se suman a los precios negociados entre productores y procesadores y varían por Estado miembro.

En 2006, los pagos eran iguales e iban entre 18 y 23% del precio total recibido por los productores de melocotón destinado a la industria en Grecia y España, respectivamente.

Estos pagos a los productores contribuyen a un abastecimiento más estable y se transmiten como menores costos para los procesadores de la UE. Además de pagos directos, los productores también se benefician de fondos de la UE por sus programas operativos. Este programa de actividades generalmente involucra investigación y desarrollo, prácticas agrícolas, calidad, mercadeo y promoción.

Los productores en los Estados Unidos no reciben apoyo directo del gobierno. Sin embargo, se presta asistencia en cuanto a la investigación y desarrollo, y servicio tecnológico por parte del departamento de Agricultura de Estados Unidos.

En China, los productores se benefician de la investigación y los programas de desarrollo nacional. La participación del gobierno beneficia en forma menor a la competitividad de los costos de melocotones, ya que contribuye a contener los gastos generales en la aplicación de ahorro al costo de programas, tales como innovación de producción y prácticas de recolección.

3.3.2.11 Tasa de cambio

Tendencias recientes en cuanto a los tipos de cambio del dólar con monedas extranjeras han ayudado a la competitividad de los Estados Unidos y a sus industrias de enlatados frente a las empresas extranjeras en el mercado de ese país; el menor valor del dólar pone presión al alza de los precios de importación de productos procedentes de todos los principales proveedores extranjeros y tiende a elevar el precio de las frutas enlatadas locales que compiten con las importaciones.

El cuadro 3.22 muestra las tendencias recientes en valores nominales y reales (ajustados por inflación) de los tipos de cambio del dólar estadounidense, respecto al yuan, el euro y el baht tailandés. Las tres monedas extranjeras se tomaron en valor con relación al dólar, aunque en el caso del yuan todo el cambio ha tenido lugar sólo desde mediados de 2006.

Cuadro 3.22- Tasas de Cambio: Unidades de moneda extranjera por dólar, 2002-2006.

Moneda Extranjera		2002	2003	2004	2005	2006	Porcentaje de Cambio 2002-2006
Yuan	Nominal	8,28	8,28	8,28	8,19	7,97	-3,7
	Real (2000=100)	7,89	7,82	7,92	7,72	7,36	-6,7
Baht	Nominal	43	41,5	40,2	40,2	37,9	-11,9
	Real (2000=100)	42,1	40,4	39,2	39,7	37,9	-10
Euro	Nominal	1,06	0,89	0,81	0,8	0,8	-24,5
	Real (2000=100)	1,09	0,92	0,84	0,84	0,83	-23,9

Fuente: *International Financial Statistics*

Globalmente, la caída en la cotización del dólar no ha sido uniformemente distribuida entre los proveedores extranjeros debido a que el euro y el baht han crecido más rápido que el yuan, los efectos de los recientes cambios en el tipo de cambio dólar-yuan tipo en las frutas enlatadas exportadas de china se han mitigado.

También, según fuentes chinas de la industria, muchos insumos utilizados por China, en su industria de frutas enlatadas son o bien compradas directamente desde los Estados Unidos o se compran en el comercio mundial cotizados en dólares, lo que significa que el costo de los insumos es más bajo.

Según UE fuentes de la industria, los exportadores de la UE de frutas enlatadas no han tenido el mismo beneficio porque algunos de sus insumos importados son desde fuera de la UE y el crecimiento del baht contribuyó a un aumento en las exportaciones estadounidenses de conservas de melocotones a Tailandia para re envasado y las exportaciones a los Estados Unidos.

3.3.2.12 La coordinación Vertical

La coordinación Vertical (propiedad o contratos para vincular a las conserveras con los productores, distribuidores y minoristas) tiene como fin reducir o evitar el riesgo de fluctuaciones de precios, escasez de suministro, y otros costos de transacción. Esa coordinación oscila entre acuerdos informales a corto o largo plazo, de propiedad absoluta. La coordinación vertical corresponde a la competitividad en la industria de frutas enlatadas dando a los conserveros más certeza sobre suministro de materia prima, distribución, demanda y precios.

Las industrias de frutas enlatadas de Estados Unidos tienen una ventaja competitiva en este ámbito con respecto a los proveedores extranjeros.

En otros países, como Grecia, España, y China, las diferentes variedades de melocotones disfrutan de una fuerte demanda como enlatados y forma fresca, así que por esa causa es que no hay contratos de coordinación entre las industrias de frutas y los productores porque no desean estar atados a precios. La incertidumbre inherente en confiar en el mercado en esos países es algo aceptable para los productores de modo de ganar más flexibilidad en materia de comercialización.

Pero como resultado, los conserveros tienen un suministro más incierto y a veces tienden a procesar frutas a un costo mayor. Esta alternativa de mercado crea una desventaja competitiva para conserveros en ciertos países extranjeros abastecedores, especialmente España y China.

3.3.2.13 Precios y prácticas de Comercialización

Los acontecimientos recientes en los precios y la comercialización de fruta enlatada en el mercado estadounidense han debilitado la competitividad del país en este mercado. Acontecimientos como la presencia creciente de las importaciones, productos más nuevos, como las frutas en tazas y con sabor a melocotones enlatados y marcas privadas suministrando productos enlatados tradicionales alterando las relaciones de precios entre productos (por ejemplo, latas de diversos tamaños).

Según fuentes de la industria, esto ha provocado la pérdida de la capacidad de algunos conserveros, para negociar los precios, mientras los consumidores pueden haberse beneficiado gracias a menores precios y más opciones de productos, por lo tanto las cuotas de mercado para los conserveros han disminuido.

Como se mencionó anteriormente, las frutas enlatadas comercializadas en los Estados Unidos se venden principalmente mediante minoristas e instituciones, pero los datos de ventas son confidenciales y no se disponen.

Las marcas nacionales son comercializadas a nivel nacional, según fuentes de la industria, algunas marcas son más fuertes en algunos mercados regionales que en otros dado que utilizan diversos mecanismos de precios de comercialización.

3.3.2.14 Innovación

La innovación está ligada a la competitividad y cuota de mercado porque lleva a mejores productos o métodos de producción y a reducir los costos, que a su vez ayudará a las industrias a mantener o aumentar la demanda y por lo tanto su cuota de mercado. Durante el período analizado, la industria estadounidense no ha aprovechado al máximo de algunas innovaciones importantes en la producción y comercialización de frutas enlatadas.

El principal producto de las industrias de enlatado son las latas, básicamente.

Este producto ha permanecido prácticamente sin cambios durante décadas, salvo por la introducción en los últimos años de la pull-top y el uso de un jarabe y otros ingredientes aromatizantes. Sin embargo, las innovaciones han tenido lugar en cuanto al embalaje, tales como frutas envasadas en tarros plásticos.

Mientras algunos de estos productos son producidos en el país, una parte considerable del suministro de Estados Unidos es importado porque su producción en la actualidad es menos costosa debido a los menores costos de mano de obra y otros insumos.

En Estados Unidos los procesadores no han invertido lo suficiente para ampliar la producción de estos productos al mismo ritmo que el aumento de la cantidad solicitada basada en consideraciones de retornos sobre la inversión.

3.3.2.15 Participación del Gobierno y las prácticas comerciales

La participación del Gobierno pone a las industrias estadounidenses en desventaja competitiva de cara a sus homólogos de la UE con respecto a las frutas frescas y en una ventaja competitiva frente a otros productores mundiales con respecto a los productos transformados. Los aranceles son importantes en los principales mercados importadores. Los aranceles de Importación son la principal herramienta de política comercial de frutas enlatadas en las principales naciones importadoras, y las tasas arancelarias en los Estados Unidos están en el medio de la gama de los aranceles aplicados en esos mercados.

3.4 Generalidades de la industria del conservado en la Unión Europea entre 2002 y 2006.

El presente informe busca mostrar la evolución de la industria, el cultivo, el procesamiento, comercio, factores competitivos, entre los años 2002 a 2006, en la Unión Europea, destacando aquellos que influyen en la misma. El material a partir del cual se tomó la información surge de los informes de la “United States International Trade Commission”⁵⁴

3.4.1 La industria en la Unión Europea.

Los países miembros de la Unión Europea representaron aproximadamente el 32% de la producción mundial de melocotones enlatados durante el período. Grecia y España, los dos mayores productores de melocotones enlatados en la U.E., juntos representaron más del 90% del total de producción de la U.E durante 2002–06. Italia y Francia representaron la porción restante.

La U.E. es un exportador neto de conservas de melocotones; sus países miembros exportaron aproximadamente el 40% de su producción anual.

Grecia fue el mayor exportador de melocotones de todo el mundo en 2006, mientras que España fue el tercero. La mayor parte de las exportaciones griegas se destinaron a países integrantes de la U.E. Sin

⁵⁴ Canned Peaches, Pears, and Fruit Mixtures: Conditions of Competition Between U.S. and Principal Foreign Supplier Industries Investigation No. 332-485

embargo Grecia es por lo general, un gran competidor en el mercado mundial.

El apoyo de la U.E. a los productores ofrece una ventaja competitiva, lo que resulta en una abundante oferta de melocotones al reducir el costo de la fruta fresca.

Los productores de la U.E. también se benefician de su proximidad a dos grandes mercados de consumo, la propia Unión Europea y los Estados Unidos, particularmente la costa Oriental.

Dado que Grecia y España son los principales proveedores del mercado estadounidense, centraremos nuestro informe en las industrias conserveras de esos dos países.

3.4.2 Tendencias de producción

3.4.2.1 Producción de enlatados.

La producción anual de conservas de melocotones en la U.E. fue, entre 2002 y 2006, de unas 400.000 toneladas promedio (cuadro 3.23). La producción de la U.E. de melocotones generalmente fluctúa dependiendo del éxito del cultivo de melocotones griegos. Desde su expansión a finales de 1970 y hasta principios de los 80, la industria griega de melocotones enlatados ha sido una de las más grandes del mundo.

Con la excepción de 2003, cuando la producción de melocotones enlatados cayó a 62,000 millones de toneladas como resultado de malas condiciones climáticas, la producción griega de melocotones enlatados

permaneció relativamente estable durante el período 2002-2006 y oscilaron entre 276.000 toneladas y 306,000 toneladas (cuadro 3.24).

Desde 2002, la producción de melocotones enlatados de la U.E. evoluciono al alza hasta 2005 pero cayeron, en 2006, a un nivel más en línea con la demanda del mercado mundial.

Cuadro 3.23 Duraznos, peras y mezcla de frutas: Volumen de producción 2002-2006

Producto	2002	2003	2004	2005	2006
	Toneladas				
Duraznos					
Enlatado	443.379	281.687	453.769	571.491	437.285
Fresco	2.979.520	2.448.580	2.831.080	3.187.930	3.280.200
Fresco para procesamiento	408.657	241.162	406.884	473.221	407.147
Peras					
Enlatado	91.724	86.082	85.454	89.079	83.431
Fresco	1.908.560	1.828.500	1.759.100	1.817.000	1.787.100
Fresco para procesamiento	143.940	146.813	144.340	147.786	139.500

Fuente: USDA, FAS, FAOSTAT, *8th World Canned Deciduous Fruit Conference, 2007.*

Nota: Procesamiento incluye: enlatado, puré y congelado.

Cuadro 3.24 Duraznos: Volumen de producción en Grecia, 2002-06

Duraznos	2002	2003	2004	2005	2006
	Toneladas				
Enlatado	276.000	62.000	285.000	306.000	280.000
Fresco	596.000	108.000	800.000	840.000	780.000
Fresco para procesamiento	238.000	50.000	260.000	280.000	275.000

Fuente: USDA, FAS.

Nota: Procesamiento incluye: enlatado, puré y congelado.

La industria española de melocotones enlatados, aunque tiene un tamaño similar a la mitad del tamaño de la industria griega, y es un importante proveedor en muchos mercados globales.

Durante 2002-06, la producción promedio anual de melocotones enlatados españoles era de unas 157.000 toneladas (cuadro 3.25). La producción se redujo significativamente en 2006, debido a la menor cantidad de fruta fresca producida para conserva.

Cuadro 3.25 Duraznos: Producción de España en volumen, 2002-06.

Duraznos	2002	2003	2004	2005	2006
	Toneladas				
Enlatado	143.979	190.037	139.369	183.491	129.285
Fresco	1.247.400	1.270.800	916.500	1.198.300	1.380.100
Fresco para procesamiento	136.657	158.162	113.884	160.221	99.147

Fuente: USDA, FAS

Nota: Procesamiento incluye: enlatado, puré y congelado.

Cuadro 3.26 Peras: Producción de España en volumen, 2002-06.

Peras	2002	2003	2004	2005	2006
	Toneladas				
Enlatado	22.624	26.950	20.754	23.579	18.431
Fresco	640.800	728.300	562.100	652.000	604.100
Fresco para procesamiento	37.707	44.916	34.590	39.299	30.719

Fuente: FNACV, *8th World Canned Deciduous Fruit Conference, 2007*

Nota: Procesamiento incluye: enlatado, puré y congelado.

3.4.2.2 Cultivo

La producción de conservas de melocotones está determinada en gran parte por la disponibilidad de melocotones frescos adecuados para enlatado.

Los melocotones *clingstone* son la variedad cultivada que predomina en España y Grecia.

A diferencia de los Estados Unidos y la mayoría de los otros países donde los melocotones *clingstone* se utilizan casi exclusivamente para la transformación, los consumidores en España prefieren estos para el consumo fresco, creando un doble mercado para los agricultores españoles.

La calidad, sin embargo, también afecta al mercado en el que los melocotones se venden. En Grecia, aunque los melocotones *freestone* son la mejor variedad para el consumo fresco, por mayor calidad de los melocotones *clingstone*, estos suelen venderse en el mercado fresco.

En la UE, los conserveros enfrentan una competencia importante desde el mercado de melocotones frescos para el suministro de materia prima para su procesamiento.

Casi el 80% de la producción de melocotón en España se ha vendido tradicionalmente en el mercado fresco. Sin embargo, la producción de melocotón recientemente ha alcanzado niveles históricamente elevados, con un promedio de producción de frescos de casi 1.3 millones de toneladas durante 2005-06.

Sin embargo, un gran éxito en el cultivo de melocotones tanto por su tamaño como calidad condujo a los productores españoles a vender una mayor proporción de su producción en el mercado fresco y ha reducido las cantidades entregadas a los procesadores en 2006.

La alta calidad de las frutas generalmente recibe un buen precio en el mercado fresco frente al que recibe en el mercado de transformación.

La competencia para melocotones frescos en la UE también ocurre como consecuencia de la demanda de fruta fresca para los congelados y la producción de puré.

El cultivo de durazno fresco de la U.E. ha promediado aproximadamente 3 millones de toneladas anualmente en los últimos años.

España ha sido el mayor productor de melocotones frescos, seguida de Italia y Grecia. Una serie de factores influyeron en el éxito de la cosecha de durazno, tales como el calendario de cosecha, el tiempo, las prácticas sobre el terreno, y la disponibilidad de agua.

Aunque los rendimientos en la UE son típicamente entre 15 y 20 toneladas por hectárea, la media en rendimientos anuales, y como resultado, la producción total, puede tener grandes fluctuaciones.

Los rendimientos en Grecia típicamente son ligeramente superiores a los de España.

La producción de la U.E. disminuyó significativamente en 2003, dadas las inclemencias del tiempo que causaron un 30% menos de producción de melocotón en Grecia y redujo los rendimientos a 4 millones de toneladas por hectárea.

Los procesadores informaron que los rendimientos fueron consecuencia de que los agricultores realizaron la cosecha antes de lo necesario para el procesamiento. La producción cosechada en 2007 de melocotones *clingstone* fue similar en tamaño a la de 2006 con una producción total de 480,000 toneladas.

De las 480.000 toneladas de melocotones *clingstone* producidos, 280.000 toneladas de producto bruto se utilizaron para enlatados, mientras que aproximadamente 150,000 toneladas, 30,000 toneladas, y 20,000 toneladas fueron destinadas para el mercado de puré, congelados, y fresco, respectivamente.

3.4.3 Estructura y organización de la industria.

3.4.3.1 Procesamiento

Las plantas de enlatado tanto en Grecia como en España están generalmente situadas cerca de las principales regiones de cultivo. En Grecia, los procesadores de melocotones están generalmente ubicados en las regiones de Macedonia Central, principalmente en los municipios de Pella y Ematía. En España, la mayoría de la transformación de melocotones ocurre en el sur de España alrededor de las regiones de Murcia, Alicante y Albacete.

La industria de la transformación tanto en España como en Grecia se ha consolidado en los últimos 25 años, aunque su concentración no ha cambiado significativamente durante el período 2002-2006. Actualmente hay 17 conserveros en Grecia y 15 conserveros en España. La industria interna y la competencia extranjera han obligado a las industrias de la U.E. a administrar sus operaciones más eficientemente y modernizar sus instalaciones de transformación.

Las más pequeñas y menos competitivas que no se modernizaron fueron obligadas a salir de la industria por deuda acumulada y la falta de capital. Una serie de ventajas competitivas favorecían a las grandes plantas de procesamiento que han permanecido en los negocios. En primer lugar, tenían mayor acceso al capital, lo que les permitió invertir en programas de modernización y mejorar la gestión a fin de ser más eficientes. En segundo lugar, su estabilidad financiera, escala de producción, calidad del producto, y el uso de amplios programas de marketing y estudios de

mercado, siempre con la capacidad de mantener y desarrollar sus ventas en los mercados extranjeros.

En Grecia específicamente, la industria se ha vuelto más integrada verticalmente en su gestión de los contratos como resultado de la consolidación. Según funcionarios de la industria del procesado, hay menos relaciones contractuales entre los productores y conserveros, hay más comunicación directa entre ambos grupos, lo que redundará en una mejor calidad de la fruta y la utilización más equilibrada de la capacidad instalada de toda la industria.

Esta mejora de la gestión de los contratos con los agricultores ha reducido costos industriales en gestión y producción.

A pesar de la consolidación del sector, la capacidad de procesamiento entre 2002 y 2006 ha permanecido relativamente estable en España y Grecia, como resultado del crecimiento en la eficiencia operativa de las plantas. Aunque la máxima capacidad de producción anual en Grecia se estima en 480,000 toneladas, funcionarios de la industria creen que la utilización de la capacidad es de entre 336.000 y 360.000 toneladas, dependiendo de la demanda mundial, y la disponibilidad de fruta fresca.

Representantes de la industria no ven a la reducción de la capacidad como realista o probable (por ejemplo, el desmantelamiento de líneas de producción existentes) dado que sería costoso y no sería necesariamente aumentar la eficiencia o disminuir los costos, y se eliminaría no solo el transformador sino también la capacidad para responder a los posibles aumentos de la demanda en el futuro.

Los productores griegos y españoles de melocotones enlatados, a diferencia de los productores estadounidenses, han comenzado a ampliar y a diversificar sus líneas de productos para incluir puré de melocotones a

fin de satisfacer la creciente demanda mundial. En Grecia, por ejemplo, cinco empresas han añadido el puré desde el inicio de la temporada 2006.

3.4.3.2 Cultivo

El cultivo de melocotones para ambos tipos de consumo, fresco y la transformación, son producidos en el norte de Grecia en seis territorios situados en Macedonia Central y Thessaly. Las áreas de Pella y Piería en Macedonia central son especialmente conocidas por sus frutas de alta calidad.

La superficie total utilizada para la plantación de melocotones fue de 23.900 hectáreas en 2006 y ha permanecido constante desde 2002. En España, las principales zonas de producción de melocotones destinados a la conserva, junto con su cuota total de producción es la región de Aragón (37%), Murcia (36 %), y Cataluña (20 %).

Como en el sector enlatado, la consolidación ha teniendo lugar entre los cultivadores, con una tendencia a la consolidación de granjas de mayor tamaño para obtener economías de escala y aumentar el acceso a los fondos que la UE brinda de apoyo.

El tamaño típico de las explotaciones en Murcia son relativamente pequeñas y van desde 10 a 12 hectáreas, pero el tamaño promedio se espera que continúe en aumento.

Hay algunas medianas y grandes explotaciones en Murcia que tienen alrededor de 100 a 400 hectáreas en tamaño, respectivamente.

En Grecia las granjas tienen entre 4 o 5 hectáreas promedio y son habitualmente mucho menores que el promedio de las granjas que existen en los estados de la U.E.

La U.E. es un gran consumidor de conservas de melocotones (cuadros 3.27). El consumo de la UE de conservas de melocotones tuvo un alza irregular entre 2002-2006.

El consumo como porcentaje de la producción es mucho mayor en España que en Grecia para conserva de melocotones, si consideramos las existencias iniciales y finales de producción.

Sin embargo, el consumo per cápita de conservas melocotones en España, ha disminuido en los últimos años como consecuencia de costos en el transporte y embalaje, así como también influye el factor demográfico ya que España ha recibido una creciente cantidad de inmigrantes los cuales no son consumidores tradicionales de melocotones enlatados.

Cuadro 3.27 Duraznos enlatados: Producción local, comercio y consumo 2002-06

Durazno enlatado	Producción	Importaciones (tons)	Exportaciones (tons)	Consumo (tons)	% Import/consumo	% Export/producción
2002	447.379	26.180	140.013	333.546	8	31
2003	281.687	71.956	59.409	294.234	24	21
2004	453.769	51.016	71.110	433.675	12	16
2005	517.491	24.714	101.806	440.399	6	20
2006	437.258	22.097	114.195	345.187	6	26

Fuente: USDA, FAS, various GAIN Reports; GTIS, World Trade Atlas Database.

Cuadro 3.28 Peras enlatadas: Producción local, comercio, y consumo 2002-06

Peras enlatadas	Producción	Importaciones (tons)	Exportaciones (tons)	Consumo (tons)	% Import/cons	% Export/prod
2002	91.724	28.981	4.381	116.324	25	5
2003	86.082	32.584	3.211	115.455	28	4
2004	85.454	35.201	2.586	118.069	30	3
2005	89.079	33.688	3.732	119.035	28	4
2006	83.431	27.926	5.548	105.809	26	7

Fuente: USDA, FAS, *World Trade Atlas*.

Cuadro 3.29 Mezcla de frutas enlatadas: Producción local, comercio, y consumo 2002-06

Mezcla de frutas	Producción	Importaciones (tons)	Exportaciones (tons)	Consumo (tons)	% Import/cons	% Export/prod
2002	130.900	27.766	17.204	141.462	20	13
2003	125.175	33.275	14.188	144.264	23	11
2004	137.560	40.053	13.536	164.077	24	10
2005	139.222	42.122	19.367	161.977	26	14
2006	134.587	42.627	24.083	153.131	28	18

Fuente: USDA, FAS, *World Trade Atlas*.

3.4.4 Comercio

3.4.4.1 Exportaciones

Las exportaciones de conservas de melocotones, peras y mezcla de frutas en 2006 ascendieron a U\$s103.6 millones, U\$s7.5 millones y U\$s41.3 millones, respectivamente (cuadro 3.30).

Los principales mercados fuera de la U.E. para los principales productores de la U.E. de conservas melocotones son Rusia, Tailandia, y los Estados Unidos (cuadro 3.30). Rusia fue el mayor importador de conservas de melocotones producidas en la U.E. entre 2002 y 2006.

Cuadro 3.30. Duraznos enlatados: Exportaciones por los principales países destino 2002-06

Destino	2002	2003	2004	2005	2006
	Cantidad (toneladas)				
Rusia	16.877	11.931	21.521	16.402	27.563
Estados Unidos	21.345	8.597	11.474	9.441	13.438
Tailandia	8.482	1.921	895	18.123	13.683
Canadá	18.724	5.595	574	8.699	8.564
México	29.763	5.312	1.198	1.448	6.109
Otros	44.822	26.053	15.354	47.694	44.838
Total	140.013	59.409	51.016	101.807	114.195
Valor (miles de dólares)					
Rusia	12.012	22.230	24.806	13.605	27.551
Estados Unidos	14.039	13.607	8.731	10.027	13.473
Tailandia	5.911	1.358	1.079	13.552	11.085
Canadá	12.598	349	959	6.813	7.084
México	17.427	2.227	1.548	1.193	5.433
Otros	31.826	21.692	14.031	39.384	38.958
Total	93.812	61.463	51.154	84.574	103.573
Valor Unitario (dolares/tons)					
Rusia	712	971	973	829	1.000
Estados Unidos	658	915	1.078	1.062	1.003
Tailandia	697	748	818	748	810
Canadá	673	903	864	783	827
México	586	807	827	824	889
Otros	710	848	874	826	869
Promedio	670	881	906	831	907

Fuente: GTIS, *World Trade Atlas*.

Grecia es el mayor exportador de la U.E. de duraznos enlatados. En 2006, las exportaciones griegas se valoraron en U\$s239.5 millones, siendo el 35% del total mundial.

En 2006, los Estados Unidos fueron el segundo mayor mercado de exportación para la U.E.

Grecia es la principal fuente de importaciones de los Estados Unidos y conformó casi el 24% de las importaciones de melocotones enlatados en ese país.

Aproximadamente el 69% de conservas de melocotones exportados de Grecia están destinadas a otros mercados de la U.E.

España fue el cuarto mayor exportador en 2006, exportando 78 millones de dólares en conservas de melocotones y el destino del 70% de éstas se destinaron a otros integrantes de la U.E. España fue la quinta mayor fuente de conservas de melocotones para Estados Unidos, representando en ese año aproximadamente el 10% de las importaciones totales de ese país.

3.4.4.1 Importaciones

La UE es un importante importador mundial de conservas de melocotones. La principal fuente de importaciones es Sudáfrica (cuadro 3.31). Los Estados miembros que importan las mayores cantidades de fruta enlatada de fuera de la U.E. son Alemania, el Reino Unido y Francia.

Cuadro 3.31 Duraznos enlatados: Importaciones por origen 2002-06

Origen	2002	2003	2004	2005	2006
	Cantidad (toneladas)				
Sudáfrica	21.788	25.503	21.521	16.763	14.622
China	354	17.247	11.474	2.608	1.809
Chile	57	1.430	895	2.263	2.070
Tailandia	200	249	574	477	841
Australia	1.853	2.158	1.198	611	1.125
Otros	1.928	25.369	15.354	1.993	1.479
Total	26.180	71.956	51.016	24.715	21.946
Valor (miles de dólares)					
Sudáfrica	14.442	22.230	24.806	18.675	15.437
China	156	13.607	8.731	1.985	1.915
Chile	50	1.358	1.079	2.262	1.710
Tailandia	247	349	959	889	1.445
Australia	1.668	2.227	1.548	687	1.315
Otros	1.638	21.692	14.031	2.286	1.461
Total	18.201	61.463	51.154	26.784	23.283
Valor Unitario (dolares/tons)					
Sudáfrica	663	872	1.153	1.114	1.056
China	441	789	761	761	1.059
Chile	877	950	1.206	1.000	826
Tailandia	1.235	1.402	1.671	1.864	1.718
Australia	900	1.032	1.292	1.124	1.169
Otros	850	855	914	1.147	988
Promedio	695	854	1.003	1.084	1.061

Fuente: GTIS, *World Trade Atlas*.

3.4.5 Factores Competitivos

3.4.5.1 Programas de gobierno.

Los programas de Gobierno, han contribuido a un suministro estable de fruta fresca para la transformación y han disminuido el costo de las materias primas para las industrias de conservas de la Unión Europea.

Bajo el actual sistema establecido como resultado de la reforma del año 2000, el precio mínimo de conservas de melocotones fue eliminado y reemplazado por un sistema que proporciona ayuda a los productores que entregan fruta fresca a los transformadores.

Los programas de apoyo de la U.E. también proporcionan financiamiento operativo a organizaciones de productores para promover el uso eficiente, ecológico y racional a través de técnicas de producción, de modo de reducir los costos de producción y estabilizar los precios, mejorar la calidad y promover el consumo mediante el marketing.

A fin de recibir ayudas de la UE, los productores de melocotones generalmente confluyen en organizaciones. El apoyo de la U.E. se realiza mediante estas organizaciones y la ayuda a los cultivadores se da a través de estos.

Aproximadamente la mitad de los programas operativos de las organizaciones de productores son financiados por la U.E., mientras que el resto se financia mediante pagos proporcionales de los miembros basados en el volumen de sus productos comercializados, o por tasas fijadas por las organizaciones.

Para que la organización de productores y sus cultivadores reciban financiación, deben concretar contratos con los procesadores y tienen que certificar que sus productos han sido entregados a los procesadores de melocotones.

Desde 2001, la ayuda para la fruta fresca destinada a la transformación que un productor recibe se ha fijado en €47.70 (U\$s57.45) y €161.70 (\$194.82) por tonelada para los melocotones y peras en frescos, respectivamente.

Una vez que la fruta fresca se ha entregado a un conservador, los cultivadores reciben el precio negociado para la fruta fresca, por el conservador, así como el apoyo de la U.E. por cada kilogramo producido por medio de sus respectivas organizaciones de productores.

Cuadro 3.32. Fruta fresca para enlatado. Precios recibidos por los cultivadores 2003-07

	2003	2004	2005	2006	2007
Euros por kilogramo					
Duraznos					
Grecia					
Precio pagado por la industria	0,6	0,22	0,19	0,23	0,23
Adicional al cultivador	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05
Total	0,65	0,27	0,24	0,28	0,28
España					
Precio pagado por la industria	*	*	*	0,16	0,27
Adicional al cultivador	*	*	*	0,05	0,05
Total	*	*	*	0,21	0,32
Peras					
España					
Precio pagado por la industria	*	*	*	0,17	0,24
Adicional al cultivador	*	*	*	0,16	0,16
Total	*	*	*	0,33	0,4

Fuente: *FreshInfo News*, "Spanish Pears Strong"; USDA, FAS, various Gain Reports; FNACV, 8th World Canned Deciduous Fruit Conference, 2007

Como resultado del apoyo, que está vinculado a la cantidad de frutas destinadas a la transformación, los cultivadores han sido motivados para vender su producto a transformadores.

Esto proporciona un suministro estable para producir. El apoyo financiero también ha disminuido el precio que los conserveros deben pagar por la fruta fresca. Entre 2002 y 2006, la ayuda representaba un promedio de entre el 17 y el 19% del precio total que los productores griegos y españoles de melocotones recibieron para el producto fresco destinado al conservado.

El beneficio financiero que la ayuda ha proporcionado se comparte entre los cultivadores al recibir un mayor precio total y los conserveros al pagar un precio ligeramente más bajo al productor. En efecto, la ayuda ha reducido ligeramente el costo de las materias primas para procesadores y ha proporcionado un suministro estable de productos frescos porque los productores reciben el apoyo sólo si su producto se vende a los transformadores.

3.4.5.2 Prácticas comerciales

La U.E. mantiene aranceles de importación entre 15.2% y 19.2% ad-valorem para melocotones enlatados con derechos preferenciales aplicable a las importaciones procedentes de Chile y Sudáfrica.

3.4.5.3 Factores de mercado

- Costos de entrada y disponibilidad

El principal costo en los insumos para los transformadores tanto en España como en Grecia son materias primas, latas, trabajo, y otros artículos (por ejemplo, gastos generales). Los costos varían significativamente dado el tamaño del contenedor, pack, y el tipo de producto enlatado a vender.

Los mismos temas de costos específicos conforman similares acciones de las industrias griegas y españolas. En 2006, sin embargo, como se indica en el cuadro 3.33, el total de costos para producir un 1 kg de melocotones en Grecia fue un 18% menos que en España, principalmente como resultado de menores costos para el resto de los insumos integrantes del costo, no solo por el costo de la fruta fresca.

El costo de las materias primas fluctuó de año a año como resultado del tiempo, del rendimiento de los cultivos, la demanda y los precios ofrecidos para la fruta fresca de otros sectores tales como el fresco y el puré

Los precios son fijados por negociación entre los productores y procesadores durante el cultivo. La escasez de melocotones *clingstone* disponibles para la transformación y los altos precios durante el período 2003–2004 dio lugar a que los agricultores griegos recibieran un precio récord de €0.60 (0.72 dólares) por kg.

Los precios negociados entre transformadores y productores se han estabilizado debido a un clima más regular. El precio fue €0.23 (0.28 dólares) por kg en 2006. Sin embargo, el precio en España fluctuó considerablemente durante el curso de las dos últimas temporadas aunque la producción de frescos ha sido estable.

Cuadro 3.33. Duraznos enlatados: Costos de producción en Grecia y España

Costos	Euros	Porcentaje
Grecia		
Fruta fresca	0,16	30
Latas	0,13	24
Mano de obra	0,05	9
Otros	0,2	37
Total	0,54	100
España		
Fruta fresca	0,2	30
Latas	0,15	23
Mano de obra	0,06	9
Otros	0,25	38
Total	0,66	100

Fuente: FNACV, *8th World Canned Deciduous Fruit Conference*. Industry officials, interviews by Commission staff, Spain and Greece; Commission estimates.

Los precios negociados por los melocotones son los más altos dependiendo de la calidad de los mismos. En Grecia, los melocotones de segunda calidad para la conserva recibieron €0.16 (0.19 dólares) por kg en 2007. Los precios que se recibieron por la venta de los melocotones a congeladores fue de €0.25 (0.30 dólares) por kg. Este precio es mayor

porque esos productos son generalmente suministrados y comprados fuera de temporada.

Tanto en el campo como en la industria del conservado se considera que el trabajo es abundante en España y Grecia. En ambos países, los inmigrantes forman una gran parte de la mano de obra. La disponibilidad de mano de obra inmigrante es constante porque los salarios pagados en España y Grecia son considerablemente mayores que lo que los trabajadores pueden ganar en sus países de origen.

Los inmigrantes realizan el trabajo temporal con la condición de que tienen que ser invitados a trabajar en la U.E. y la mano de obra es generalmente obtenida mediante agencias de empleo en España.

El costo del seguro social se paga al estado para estos trabajadores. El salario promedio por hora en fábrica o campo en España son de €10.00 (12.05 dólares) y €7.00 (U\$s8.43 dólares), respectivamente. En tanto que en Grecia, son de €8.00 (9.64 dólares) y €5.00 (6.02 dólares), respectivamente.

- Costos de transporte y distribución

Los costos de transporte son un insumo importante para conserveros para comercializar sus productos en el exterior.

Los productores y exportadores venden sus productos para una amplia variedad de mercados diferentes, cada uno con diferentes preferencias de producto y estructuras de mercado. Por lo tanto, las redes de distribución varían para cada mercado exterior. Los costos de transporte son a menudo el foco de negociaciones entre conservadores y sus clientes.

Los conserveros de la U.E. tienen importantes ventajas competitivas en costos de transporte para el este de Estados Unidos, Rusia, y los mercados internos de la U.E., el desarrollo de infraestructura está haciendo que los traslados dentro de la UE sean menos costosos y lleve menos tiempo.

España y Grecia son también muy cercanos a la costa oriental de los Estados Unidos. Los funcionarios de la industria griega reportaron que los conserveros griegos pueden enviar a la costa oriental de los Estados Unidos sus productos a un precio competitivo si se comparan con los costos que suponen a un conservador de California enviar sus productos.

3.5 Evolución del mercado Chino de melocotones enlatados en los últimos años

3.5.1 La Situación en el 2005

3.5.1.1 Producción

La producción de melocotones enlatados se mantuvo constante pero los melocotones amarillos plantados crecen lentamente en superficie.

China produce tanto duraznos enlatados amarillos como blancos, pero carece de datos oficiales sobre la producción de frutas enlatadas. Lo que existen son estimaciones de producción de melocotones enlatados. En el período 2005/06 fueron de 206.500 toneladas. Más del 75% de conservas de melocotones eran de variedades amarillas y el resto blancas. La producción del período 2004/05 se estimó en 200.500 toneladas, siendo esta ligeramente inferior al valor de la exportación pico dada en el período 2003/04, cuando los suministros mundiales cayeron motivados por una mala cosecha en los principales países productores.

Los melocotones amarillos se producen, a nivel general, en las siguientes provincias y municipios: Liaoning, Hebei, Anhui, Zhejiang, Shandong, Zhejiang y Beijing. La producción de melocotón blanco se encuentra principalmente en Hebei, Liaoning y Shandong y la de amarillos en el resto. La producción de melocotones amarillos se utiliza principalmente para enlatado y muy pocos se consumen frescos.

Aunque la producción de melocotón amarillo había aumentado en la zona donde por lo general se cultivan los blancos, la producción es menos del 5% del total de melocotones producidos en dicha zona. Los cultivos

entregados a los industriales superaron las 230.000 toneladas en el período 2005/06. A nivel general, las empresas conserveras no propietarias de sus propios árboles, normalmente realizan contratos de compra con pequeños agricultores que poseen tierras agrícolas de menos de una hectárea. Sólo cuando una empresa conservera pasa a ser lo suficientemente grande y ha desarrollado y tiene establecida una cartera de clientes importantes, es que comienza a considerar deseable realizar contratos con huertos comerciales.

El aumento del costo de la materia prima influyó en la obtención de pequeños beneficios.

Los precios de compra de melocotones amarillos frescos habían aumentado más del 20% desde 2003, impulsados por la creciente demanda de la industria conservera, cuando los suministros de duraznos en el mercado mundial habían disminuido drásticamente entre 2003/04. En aquel momento, los agricultores recibían entre 3 y 4 yuanes por kilo (US\$1=RMB8.265). Posteriormente, los precios cayeron a 2 y 3 yuanes⁵⁵ por kilo entre 2004/05 debido a un repunte de la producción de los principales países productores.

Dado que los melocotones blancos son ampliamente disponibles en el norte de China, los precios de compra permanecieron bastante estables entre los años 2003 a 2005. El precio promedio pagado a los agricultores fue de 1.2 yuanes por kilo. A pesar de los diferentes precios de compra de melocotones amarillos y blancos, las empresas conserveras mantuvieron costos de producción similares para ambos tipos de melocotones. Lo que pesaba en el precio de compra de los amarillos, entre otros aspectos, es que estos se exportaban a Japón.

⁵⁵ El yuan es la unidad monetaria de la República Popular China. Su nombre oficial es yuan renminbi. Obtenido de <http://es.wikipedia.org/wiki/Renminbi>

Mientras tanto, los costos de otras materias primas, como latas y azúcar, tuvieron un repunte en sus precios, lo cual afectó a la baja el nivel de beneficios obtenidos por las industrias conserveras.

La calidad del melocotón blanco era satisfactoria pero la del amarillo presentaba dificultades.

Fuentes de la industria manifestaban que las frutas utilizadas para la conserva son generalmente de mejor calidad que aquellas que se utilizan para el prensado, porque los compradores normalmente tienen requisitos sobre forma y color de la fruta. La calidad de los melocotones blancos era alta, pero la de los melocotones amarillos producidos en China se presentaban a menudo pequeños con una delgada carne. La industria consideraba en 2005 presentar mejores variedades que otros grandes países productores. China para producir una tonelada de melocotones enlatados necesita entre 1.4-1.6 toneladas de melocotones frescos. Las empresas afirmaban sobre la no dificultad de producir melocotones blancos enlatados dado que ella tiene una pulpa similar a la amarilla, pero con una calidad superior.

Existían entre 50 y 60 grandes fábricas que producían una gran variedad de fruta enlatada (incluyendo enlatados cítricos y frutas tropicales) y hortalizas durante todo el año. La producción de melocotón se realiza en general entre los meses de junio hasta agosto inclusive. Hay numerosas pequeñas fábricas en todo el país, algunas de las cuales son ilegales y la mayoría de ellas no tienen la capacidad de producir más de 10.000 toneladas anualmente. En aquel año se esperaba que la estructura de la industria no cambiara en los años posteriores, dado que la industria de enlatado de frutas siempre es dependiente del mercado mundial.

Las grandes fábricas normalmente realizan contratos con compradores extranjeros para sus productos en general y para los melocotones blancos enlatados en particular. En otras palabras, muchos fabricantes extranjeros utilizaban las fábricas chinas para producir sus productos de marca. Sólo una pequeña porción de los productos chinos usaban marcas nacionales. La falta de su propia marca impedía a las empresas chinas obtener mayores beneficios de comercialización con sus propios productos directamente de los consumidores.

Además, el descenso de beneficios debido al aumento del costo de producción fue una barrera que evitó la expansión de la industria. El gobierno central no imponía restricciones a la inversión extranjera en este sector.

3.5.1.2 Consumo

Aunque el consumo global de fruta enlatada en China creció lentamente, los hogares con más altos ingresos por ejemplo, habían comenzado a consumir más alimentos procesados. La mayoría tradicionalmente elegía las frutas frescas a las conservas, a menudo debido a la seguridad alimentaria. El adulto promedio chino pensaba por aquel entonces que las frutas enlatadas contenían conservantes, y los medios de comunicación, siempre que se daba algún caso, exponían sobre los supuestos prejuicios de las frutas enlatadas dados algunos casos que tuvieron como origen la producción de pequeñas fábricas, lo cual, afectaba la reputación de la industria. Los melocotones amarillos eran los más comúnmente consumidos, dentro de las frutas enlatadas. Las mezclas de enlatados en 2005 comenzaron a producirse con más frecuencia y el crecimiento del consumo se comenzó a recuperar. Sin embargo, el consumo local es principalmente de las mezclas tropicales. Las fábricas chinas habían

desarrollado, hasta ese entonces, muy pocas marcas conocidas para los consumidores. Hoteles y restaurantes compran algunas frutas enlatadas; panaderías eran otro de los principales consumidores de fruta enlatada para hacer jaleas y tortas, con la excepción de los melocotones amarillos, dado que dos tercios de la producción se consumía internamente.

El consumo interno representa sólo un pequeño porcentaje de fruta enlatada producida. La importación de frutas enlatadas era comprada y servida en elegantes hoteles y eran vendidas a extranjeros y un pequeño número de hogares chinos de altos ingresos.

3.5.1.3 Comercio

La industria china de conservados sobrevivió a una guerra de precios lanzada por los principales productores y tras esto, su producción se recuperó en 2004 luego de una mala cosecha en 2003. Las fábricas chinas trataban de celebrar y obtener buenos resultados para compartir a fines del 2005. Las exportaciones de melocotones amarillos enlatados a Europa, Estados Unidos, Japón, y Oriente Medio en 2005/06 esperaba una mejoría respecto del año 2004. La mayor parte de los melocotones blancos producidos en China se exportaban por lo general a Japón que se presenta siempre como un mercado que mantiene un volumen estable de importaciones.

3.5.1.4 Precios

Los precios internos de fruta enlatada aumentaron en 2005 debido al incremento en el costo de producción. Sin embargo, fuentes de la industria entendían que los precios de exportación de la fruta enlatada se mantenían de estable a disminuyendo. Los precios unitarios FOB de exportaciones de melocotones en conserva (amarillo y blanco) oscilaron entre 6,000 RMB/MT (1 kg pack) a más de 7,000 RMB/MT (3 kg pack) dependiendo de tamaños. Datos obtenidos de aduanas chinas indicaron que el promedio de precios de exportación permaneció estable desde 2002. Sin embargo, las importaciones de frutas enlatadas no estaban disponibles en la mayoría de los supermercados y las variedades eran limitadas dado que los productos importados costaban mucho más que los producidos localmente.

3.5.1.5 Política

Se entendía de todas formas que la industria china de conservas era frágil. Aunque muchas empresas conserveras estaban en funcionamiento, el tamaño promedio era pequeño. Una de las principales empresas conserveras se ubicaba en la provincia de Shandong y produjo 15.000 toneladas de combinado frutas y hortalizas en 2004. La mayoría de fábricas era de propiedad privada. La política general del gobierno de China apoyaba a la industria del procesamiento de frutas, pero no proporcionaba cualquier asistencia especial a este sector. Al igual que otras empresas que exportan productos agrícolas, las conservas disfrutaban de una rebaja del 13% de impuestos.

Los aranceles a la importación de frutas enlatadas tendieron a la baja siguiendo el calendario fijado por la OMC (ver cuadro). Las frutas enlatadas importadas pagaban una tasa de IVA del 17%. China tenía más de 20 normas que trataban diferentes tipos de frutas enlatadas. Muchas de ellas se superponían entre sí o eran anticuadas para la realidad en que se vivía. El Comité Técnico de Normalización Nacional de la industria alimentaria había comenzado a fusionar las normas existentes y a perfeccionarlas de tal modo de adaptarlas a la realidad del mercado mundial.

3.5.1.6 Marketing

Las fábricas chinas no se enfocaban en el mercado interno, dado que el pueblo chino tradicionalmente no es de comer mucha fruta enlatada. Además existía un limitado espacio reservado para frutas enlatadas en la mayoría de los supermercados. Las empresas conserveras se quejaban de que los grandes supermercados exigían obtener grandes utilidades para cualquier producto que quisiera ser expuesto en sus góndolas. Las empresas conserveras normalmente vendían sus productos a un distribuidor o gran minorista con acceso al mercado. Anuncios en televisión o anuncios en periódicos sobre frutas enlatadas eran raramente vistos.

Las fábricas chinas se centraban entonces, en el mercado internacional y la asistencia alimentaria internacional parecía ser su principal canal de comercializar sus productos en el exterior.

- Estadísticas 2005

Arancel de importación e IVA de frutas en conserva para el año 2005.

HS Code	Descripción	Tasa	IVA
20084010	Peras, en recipientes herméticos	20%	17%
20085000	Albaricoques, preparado o conservado	20%	17%
20086000	Cerezas, preparado o conservado	20%	17%
20087010	Melocotones y nectarinas, en recipientes herméticos	10%	17%
20089200	Mixtures, preparado o conservado	10%	17%

Fuente: Aduanas de la República Popular China

Producción, oferta y demanda de melocotones enlatados en cantidad de Toneladas.

Duraznos enlatados	2003		2004		2005	
	USDA oficial	Estimado	USDA oficial	Estimado	USDA oficial	Estimado
Entregados a la industria	0	315.000	0	300.750		309.000
Stock al inicio	0	0	0	0	0	0
Producción	0	210.000	0	200.500	0	206.500
Importaciones	0	4.174	0	5.135	0	4.300
Total Existencias	0	214.174	0	205.635	0	210.800
Exportaciones	0	80.628	0	71.090	0	75.000
Consumo local	0	133.546	0	134.545	0	135.800
Stock al final	0	0	0	0	0	0
Total distribuido	0	214.174	0	205.635	0	210.800

Fuente: *China, Peoples Republic of. Canned Deciduous Fruit Annual 2005. USDA.*

Nota: Las mediciones son a partir de Junio de cada año.

Importaciones de duraznos enlatados por país de origen 2003-2004 en toneladas.

País Origen	2003	2004
Estados Unidos	2.045	3.735
Otros		
Sudáfrica	1.337	1.035
Grecia	556	238
Japon	0	36
Francia	54	0
Argentina	51	0
China	46	36
Tailandia	33	0
Filipinas	19	0
Corea del Sur	13	2
Marruecos	11	0
Australia	0	0
Total Otros	2.124	1.347
Total	4.169	5.082

Fuente: *China Peoples Republic of. Canned Deciduous Fruit Annual 2005. USDA.*

Exportaciones de duraznos enlatados por país de destino 2003-2004 en toneladas.

País Destino	2003	2004
Estados Unidos	4.692	8.633
Otros		
Japón	32.654	36.733
Alemania	15.978	0
República Checa	3.865	959
Rusia	2.810	4.960
Grecia	2.078	0
Polonia	2.067	0
Yemen	2.037	3.890
Tailandia	1.572	2.036
Arabia Saudita	1.566	1.307
Estonia	1.493	0
Australia		1.288
Corea del Sur		1.178
Canadá		948
Nueva Zelanda	0	2.157
Total Otros	66.120	55.456
Otros no listados	9.816	7.001
Total	80.628	71.090

Fuente: *China, Peoples Republic of. Canned Deciduous Fruit Annual 2005. USDA.*

3.5.2 La situación en el 2006

3.5.2.1 Producción

Mientras la demanda mundial estaba estable la demanda interna comenzaba a empujar la producción de melocotón al alza.

La producción de melocotones enlatados en 2006 fue un 6% superior al año anterior pasando a 234.050 toneladas. Esto fue el resultado de un crecimiento constante de las exportaciones y la demanda interna. En 2005, la producción fue un 7% superior al 2004 pasando de 205.000 a 220.000 toneladas.

En 2006, la producción de melocotones blancos fue de una cuarta parte del total de la producción de melocotones enlatados. A pesar del hecho de que la nueva producción de melocotón aumentó muy rápido, la producción de melocotones amarillos creció lentamente.

A pesar de que los agricultores incrementaron la superficie sembrada de melocotones amarillos en 2004, cuando los precios del mercado aumentaron a niveles récord debido a una fuerte caída en la producción de melocotones amarillos en el mundo, eso no se vio reflejado en lo que recibieron dado que esos árboles plantados necesitaron un par de años más para comenzar a producir.

Fuentes de la industria continuaban afirmando que la industria conservera era una de los menos rentables dentro de la industria alimentaria china. Aun no se habían tomado medidas para mejorar la limitada demanda interna, las pequeñas operaciones y los bajos niveles de industrialización

a lo que se sumó el aumento de los costos de producción. Los precios de frescos de melocotones blancos y amarillos estaban en un promedio de entre 1.5 yuanes por kilogramo (1U\$S = 8 RMB) y de 2.5 a 3 yuanes por kilogramo, respectivamente en 2005, siendo de un 10 a 20% superior con respecto al 2004. Los costos de la hojalata (utilizados exclusivamente para productos de exportación desde los productos nacionales), azúcar, combustible, y trabajo aumentaron anualmente, pero los precios de mercado para los melocotones no han seguido ese ritmo de crecimiento en 2006.

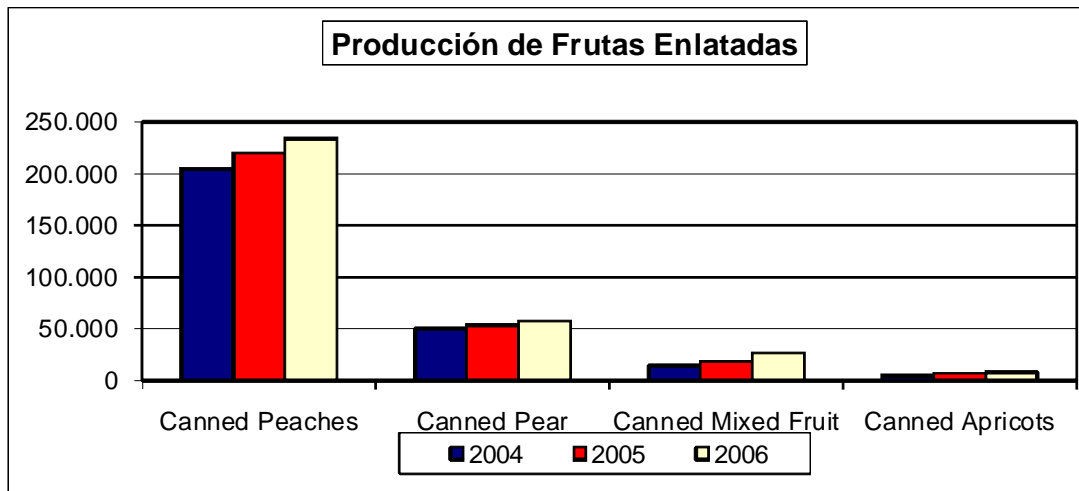
El crecimiento de las exportaciones fue un factor clave para ampliar la producción de peras enlatadas, frutas mixtas y albaricoques.

En este punto, pretendemos mostrar como la exportación influyó en forma positiva, impulsando no sólo la producción de melocotones sino al resto de las frutas. Sin embargo, esto no supuso una pérdida del liderazgo que tienen los melocotones dentro de la producción para enlatados, siendo el producto que año a año crece en forma más importante.

La producción de peras enlatadas experimento un 7% de crecimiento siendo de 57.450 millones de toneladas en 2006, impulsada por las crecientes exportaciones. En 2005, la producción experimento un 8% de crecimiento respecto del año anterior siendo de 53.500 toneladas.

La producción de conservas de mezclas de frutas enlatadas y albaricoques crecieron un 45% y 10% respectivamente siendo de 26.540 toneladas y 7.400 toneladas, respectivamente, en 2006 como consecuencia del fuerte crecimiento de las exportaciones. En 2005 las mezclas de frutas enlatadas y albaricoques crecieron 32% y 40%, respecto del año anterior, siendo de 18.310 toneladas y 6.680 toneladas.

Gráfico 3.5 Producción de frutas enlatadas



Obtenido de: China, Peoples Republic of. Canned. Deciduous Fruit Annual 2006. USDA.

3.5.2.2 Consumo

El consumo de frutas enlatadas crece a pesar del pensamiento negativo hacia esos productos.

El consumo total de frutas enlatadas ha aumentado desde el 2005 debido a la novedad introducida al mercado de conservas de mezclas de frutas peladas y al creciente consumo de los tradicionales melocotones enlatados, en las zonas frías como el noreste de China, donde la tradición de servir frutas enlatadas bebidas continúa. Dos tercios de fruta enlatada se consumen en el nordeste de China. Otras importantes zonas de consumo incluyen Pekín y Shanghai. Las preocupaciones por las dietas y la mínima exposición a las frutas enlatadas pueden limitar el crecimiento importante en el futuro. En el sur de China, en zonas como Guangdong, pocas personas consumían frutas enlatadas. En la mayor parte de China, la gente prefiere las frutas frescas a las enlatadas. El consumo per cápita

de frutas enlatadas continúa siendo muy bajo y no se esperaba que aumentaran de manera significativa en el corto plazo. La disponibilidad de una amplia variedad de frutas frescas limita el crecimiento del consumo de frutas enlatadas.

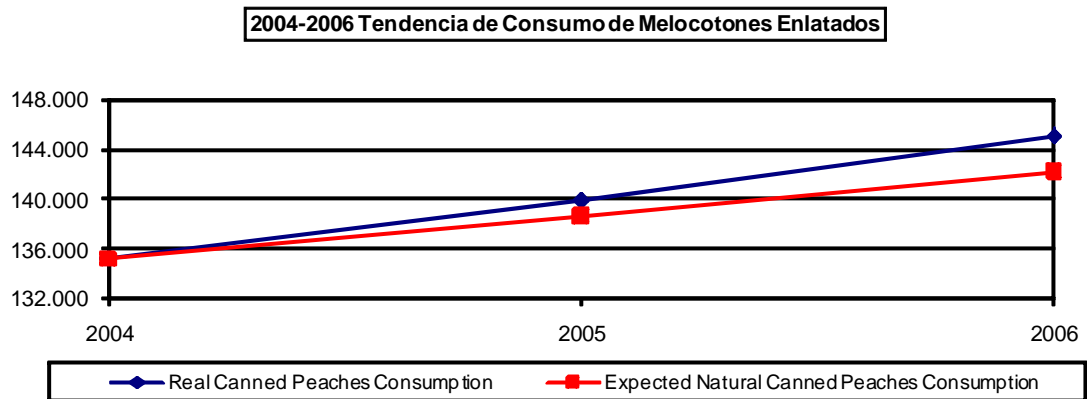
Otro factor que afecta a las personas, es la percepción que existe en el consumidor de que las frutas enlatadas contienen conservantes que no son buenos para su salud.

Los duraznos enlatados amarillos, son el producto enlatado más tradicional en china, es el más popular. Como resultado, el consumo de duraznos enlatados continuó creciendo, fue 4% siendo de 145.000 toneladas en 2006. El consumo en 2005 fue de un 3% superior al año anterior, siendo de 139.825 toneladas.

El consumo de otras frutas enlatadas también continuó aumentando ligeramente porque las personas tienen mejor acceso a los productos como resultado de la instalación de más supermercados en las zonas urbanas. El monto total, sin embargo, fue limitado. La novedad de conservas fruta mixta ha causado un crecimiento rápido en el consumo. El consumo de peras enlatadas creció un 2% siendo de 17.500 millones de toneladas en 2006. En 2005, en cambio, el consumo se estimó en un 3% superior al año anterior habiendo sido de 17.082 millones de toneladas. El consumo de conservas mezclas de frutas y enlatados albaricoques fue de 6% y 2% siendo de 2.840 toneladas y 1.150 toneladas, respectivamente, en 2006. En 2005, el consumo se estimó en un 5% y 2% mayor al 2004

El crecimiento del consumo fue de un 2.5% debido fundamentalmente al crecimiento demográfico, y un 1.5% debido a la migración urbana (suponiendo un mercado urbano) se contrasta con el real crecimiento del consumo. Los gráficos siguientes muestran la diferencia entre el

verdadero crecimiento del consumo y el esperado crecimiento del consumo para cada tipo de conservas fruta.



Fuente: *China, Peoples Republic of. Canned. Deciduous Fruit Annual 2006. USDA.*

El consumo real expresado en precios ponderados ajustados por la tasa de consumo proporciona una imagen ligeramente distinta a la de un simple análisis que no permite observar el crecimiento natural.

Tipo de fruta enlatada	Consumo Real	Consumo Ponderado
Melocotones	4%	1%

Obtenido de: *China, Peoples Republic of. Canned. Deciduous Fruit Annual 2006. USDA.*

3.5.2.3 Comercio

Las exportaciones de melocotones enlatados crecieron a pesar de la competencia de los melocotones griegos.

La mayoría de los productos enlatados de fruta siguen siendo contratados para marcas del extranjero y sólo unos pocos conserveros locales logran exportar sus propias marcas. La mayoría de los melocotones blancos enlatados procedentes de China se exportan a Japón. Las empresas conserveras tienen como objetivo el mercado japonés dado que este ofrece precios elevados. Otros se centran en múltiples mercados, que incluyen los Estados Unidos, la Unión Europea, Rusia, Tailandia y Corea del Sur, porque ofrecen, a estos, precios más bajos con bajos niveles de calidad. Los volúmenes de exportación de melocotones amarillos dependen de lo que produzca Grecia, que es el principal proveedor de melocotones amarillos. Las exportaciones de melocotones enlatados fueron un 10% superior en 2006 siendo de 90.000 millones de toneladas.

China importa una cantidad limitada de duraznos enlatados de Estados Unidos y Sudáfrica, pero son volúmenes que tendían a disminuir en forma rápida.

3.5.2.4 Política

El gobierno chino no prestaba asistencia especial a empresas conserveras. Como muchas otras empresas que exportan productos agrícolas, estas empresas solo se beneficiaban con una rebaja del 13% del IVA sobre sus productos exportados. Si se consideran líderes en agro-negocios en sus respectivas provincias, se pueden conseguir políticas preferenciales de apoyo, tales como préstamos subvencionados, desde los gobiernos provinciales.

Los aranceles de importación y el IVA para frutas enlatadas permanecen inalterados desde 2005 (véanse los cuadros más abajo). La industria china de enlatados sigue la norma nacional GB 11671-2003 de higiene estándar de Frutas y Verduras enlatadas, que estipula la seguridad alimentaria y requisitos de la producción, incluyendo el uso de los aditivos alimentarios y métodos de ensayo.

Arancel de importación e IVA de frutas en conserva 2006

HS Code	Descripción	Tasa	IVA
20084010	Peras, en recipientes herméticos	20%	17%
20085000	Albaricoques, preparados o conservados	20%	17%
20086000	Cerezas, preparados o conservado	20%	17%
20087010	Durazno/nectarinos, en recipientes herméticos	10%	17%
20089200	Mezclas, preparadas o conservadas	10%	17%

Fuente: Aduanas de la República Popular China

3.5.2.5 Marketing

Fueron insuficientes los programas de marketing centrados en las principales zonas de consumo.

Con los costos de producción de fruta enlatada en alza, las empresas conserveras comenzaron a limitar aún más los gastos de comercialización. En ese año en las principales zonas de consumo como el nordeste de China, vallas, anuncios en el transporte público y descuentos en las ventas de las tiendas fueron los instrumentos mas comúnmente utilizados de promoción de los productos. Anuncios en televisión se utilizaron en forma ocasional. Si bien los hábitos alimentarios no cambian de un día para el otro, estas empresas que comprendieron la importancia de las actividades de marketing verán beneficiada sus ventas en el mercado local a futuro.

Las compañías extranjeras para las mercancías contrataron a muchas empresas locales orientadas a la exportación de conservas que producen frutas enlatadas; un pequeño número de empresas con sus propias marcas aún intentan comercializar sus productos en el comercio internacional asistiendo a ferias internacionales de productos o anunciando sus productos en Internet.

- Estadísticas

Producción, Oferta y Demanda (PSD) en toneladas.

Duraznos enlatados	2004		2005		2006	
	USDA oficial	Estimado	USDA oficial	Estimado	USDA oficial	Estimado
Entregados a la industria	300.750	307.500	309.000	330.000		343.575
Stock al inicio	0	0	0	0	0	0
Producción	200.500	205.000	206.500	220.000	0	234.050
Importaciones	5.135	2.939	4.300	1.825	0	950
Total Existencias	205.635	207.939	210.800	221.825	0	235.000
Exportaciones	71.090	72.713	75.000	82.000	0	90.000
Consumo local	134.545	135.226	135.800	139.825	0	145.000
Stock al final	0	0	0	0	0	0
Total distribuido	205.635	207.939	210.800	221.825	0	235.000

Fuente: China, Peoples Republic of. Canned Deciduous Fruit Annual 2006. USDA

Exportaciones de duraznos enlatados por país de destino 2004-2005 en toneladas.

País Destino	2004	2005	
Estados Unidos	8.633	Estados Unidos	13.989
Otros		Otros	
Japon	36.733	Japan	37.938
Rusia	4.960	Thailand	3.941
Yemen	3.890	Russia	3.918
Nueva Zelanda	2.157	South Korea	2.739
Tailandia	2.036	Yemen	2.472
Arabia Saudita	1.307	Canada	1.907
Australia	1.288	New Zealand	1.820
Corea del Sur	1.178	Philippines	1.256
República checa	959	Saudi Arabia	1.159
Canada	948	Australia	922
Total Otros	55.456		58.072
Otros no listados	7.001		5.343
Total	71.090		77.404

Fuente: China, Peoples Republic of. Canned Deciduous Fruit Annual 2006. USDA.

Importaciones de duraznos enlatados por país de origen 2004-2005 en toneladas.

País de Origen	2004	2005	
Estados Unidos	3.783	Estados Unidos	1.345
Otros		Otros	
Sudáfrica	1.040	Sudáfrica	653
Grecia	238	Grecia	148
Japón	36	Japón	31
China	36	China	16
Corea del Sur	2	Tailandia	1
		Corea del Sur	1
Total Otros	1.352		850
Otros no listados	0		0
Total	5.135		2.195

Fuente: *China, Peoples Republic of. Canned Deciduous Fruit Annual 2006. USDA.*

3.5.3. La situación en el 2008

3.5.3.1 Producción

La producción de melocotones enlatados, del período Junio 07- Mayo 08, se estimó en 372.500 toneladas métricas (MT), siendo un 23% superior a lo que se había estimado en 2007, debido a la creciente demanda tanto de los mercados nacionales como internacionales.

Las estimaciones para la producción de duraznos enlatados en 2007 fueron de 301.500 toneladas, siendo la producción de 2006 269.000 toneladas lo que muestran la tendencia ascendente.

Ajustados suministros de melocotones amarillos frescos facilitaron en 2008 una abundante oferta de melocotones amarillos frescos lo que influyó en los precios que prácticamente se mantuvieron sin cambios desde el 2007. Se fijó el precio en Estados Unidos de 0.24-0.32 dólares por kg (1.6-2.2 yuanes) durante el período de cosecha. Sin embargo, aumentos en el precio de la mayoría de los insumos agrícolas influyeron en la producción.

El precio de los fertilizantes saltaron casi un 100 % en 2008 respecto al año anterior y los costos laborales aumentaron en 5.9-7.3 dólares por día (40-50 yuanes) el doble de la tasa diaria en 2007. La calidad de la fruta en 2008, sin embargo, fue mucho menos deseable cuando se compara con la producción de 2007, debido a las excesivas lluvias y una falta general de buena gestión por parte de los productores.

Los suministros de otras frutas frescas como melocotones blancos, fueron más que suficientes debido al aumento de la producción, provocando invariables o ligeramente precios más bajos.

Procesadores de fruta también se enfrentaron con el aumento de los costos de otros materiales de producción como combustible y hojalata para el enlatado. El índice de precios al productor en china (China Producer Price Index (IPP)) aumentó en 10.1% en Agosto sobre una base anual, el más alto nivel en diez años.

Las empresas se vieron más afectadas por la apreciación del yuan chino, que ganó un 10% frente al dólar estadounidense desde hace un año.

Todo esto llevó a las fábricas chinas a elevar sus precios de exportación de duraznos enlatados de 10 a 15% respecto al año pasado.

Muchas de las pequeñas fábricas de enlatados analizaban la posibilidad de abandonar el mercado de exportaciones, al verse forzadas por la situación dado el aumento de los costos, enfocándose en el mercado interno. Sin embargo, algunas de las grandes fábricas han ampliado su procesamiento y capacidad de almacenamiento en un intento de extender la temporada de producción y producir diversos productos para satisfacer las distintas preferencias de los consumidores.

3.5.3.2 Consumo

Fuentes de la Industria afirmaron que el consumo interno de melocotones amarillos enlatados continúa en crecimiento constante en China, a una tasa de más del 20% al año. Más del 50% de la fruta enlatada vendida en

China son melocotones amarillos enlatados. La mayoría de los melocotones enlatados se venden en los mercados norte del Río Yangtze y noreste de China que posee la mayor cuota de mercado. La importación de melocotones amarillos enlatados, se vende principalmente en el sur de China, donde los consumidores prefieren los melocotones con más carne. El consumo per cápita de fruta enlatada es de menos de un kilogramo en comparación con aproximadamente 90 kilogramos en los Estados Unidos, existe un gran potencial para el desarrollo de la fruta enlatada en el mercado Chino. Esto es especialmente cierto para conservas de melocotones amarillos, que es la fruta favorita para los consumidores. Además la percepción hacia frutas enlatadas comienza a cambiar.

La creencia de que frutas enlatadas no son tan sanas como las frutas frescas ha tenido un impacto negativo sobre actividades de compra de frutas enlatadas, especialmente de peras y damascos. Mientras que el consumo de melocotones amarillos crece constantemente, la falta de información confiable y marcas dominantes limitan también la compra de los consumidores dada la mayor importancia a la seguridad alimentaria. Fuentes de la Industria indican que los productos de alta calidad en frutas enlatadas se venden mucho más rápido que los de baja calidad. Aun se mantiene el hecho de que son muy pocos los procesadores que se centran en el mercado interno; la mayoría de fruta enlatada producida en China está destinada a la exportación bajo marcas privadas. Además de establecer reconocimiento de marca, el desarrollo de nuevos productos puede también contribuir a impulsar volúmenes de ventas. La conservadora Zhejiangha ha desarrollado un suave pack de frutas enlatadas como una alternativa conveniente utiliza el tradicional cristal para el envasado. Este nuevo producto está siendo comercializado para los consumidores domésticos. Dadas las dificultades de los conserveros chinos antes mencionados, más y más fábricas prevén un cambio en su enfoque para el mercado interno para aumentar las ventas.

3.5.3.3 Comercio

- Exportaciones

La industria china de frutas enlatadas es fuertemente dependiente de las exportaciones. Los melocotones enlatados representan la mayor parte del total de enlatados con destino a la exportación de frutas. La demanda mundial de conservas de melocotones amarillos sigue siendo fuerte, y en China, las exportaciones de conservas de melocotones se estimaron en 180.000 toneladas en 2008, siendo un 20% superior a la del año anterior. Los Estados Unidos siguen siendo el mayor mercado de exportación para los melocotones amarillos enlatados chinos. Los Estados Unidos han importado 46.876 toneladas de duraznos enlatados de China en 2007, siendo esto un 130% superior al 2006. La tendencia es continua al alza en 2008 a la luz de la disminución en la producción de melocotón amarillo en California debido a las heladas. Mercados Emergentes para China y sus melocotones enlatados incluyen Rusia, Sudáfrica, América del Sur, y los países vecinos, países asiáticos como Corea del Sur y Tailandia. Compradores europeos, como Francia y Alemania, han expresado interés en duraznos enlatados chinos a raíz de fuerza de los precios sobre los productos griegos. Los duraznos blancos enlatados de exportación son bastante estables y Japón es el mayor comprador.

- Importaciones

Las importaciones chinas de melocotones amarillos enlatados tienen como finalidad acomodar el rápido desarrollo industrial. Mientras que el

volumen era todavía bajo, comenzaba a crecer con rapidez. Las importaciones de melocotones amarillos enlatados se estimaron en 7.500 millones de toneladas en 2008, siendo de un 60% superior a la estimación revisada de 4.672 millones de toneladas el año pasado. Los Estados Unidos y Sudáfrica siguen siendo los dos proveedores de China, con productos conocidos por ser más grandes y con más frutas, con un bonito color cuando se compara con las producidas en contraparte.

3.5.3.4 Política

El gobierno central generalmente alienta a las industrias procesadoras de alimentos que consumen productos a granel, porque pueden proporcionar una fuente confiable de ingresos para los productores. Las grandes fábricas generalmente realizan contratos con productores de frutas para proporcionarles las frutas frescas directamente en sus instalaciones.

Con la asistencia del gobierno, extensión rural y servicios, las empresas regulan y dirigen las prácticas agrícolas como aplicación de plaguicidas para garantizar la calidad de la fruta y la seguridad. Las principales agroempresas reciben el apoyo de la provincia o condados gubernamentales. Ese apoyo incluye préstamos subsidiados de los bancos estatales, o disposiciones preferenciales desde el punto de vista fiscal. La gran mayoría de las fábricas, sin embargo, son de pequeño tamaño y no les es fácil obtener préstamos bancarios, especialmente después de que el gobierno central aprobó políticas bancarias más estrictas a comienzos del año 2008 a raíz de problemas económicos. En 2008, se publicó la legislación sobre el trabajo de contratantes y sobre la protección del medio ambiente. Estas medidas tendientes a proteger los derechos de los trabajadores y el medio ambiente generaron una carga adicional financiera para las pequeñas empresas conserveras chinas.

3.5.3.5 Marketing

- Producto

La mayoría de los consumidores chinos aún prefieren las frutas frescas a productos enlatados. Como resultado las conservas de frutas chinas se mantienen enfocadas en la exportación. Un administrador de una gran conservera en Shandong Province indicó que las ventas en el mercado local solo representan el 15% de su producción total. Este enfoque en el mercado de exportación también significa que los proveedores nacionales aún no tienen muchos productos diseñados específicamente para atender a las preferencias de los consumidores locales. Normalmente los consumidores chinos prefieren grandes duraznos en mitades con una textura más dura y con un profundo color amarillo. Actualmente, sólo una variedad local, Ba Fan, puede satisfacer estas preferencias. Otras variedades Chinas son demasiado suaves o el color no es atractivo. Melocotones amarillos enlatados que provienen de otros países como los Estados Unidos, Sudáfrica, y Grecia disfrutan de una ventaja competitiva sobre los melocotones locales.

La variedad de melocotones amarillos de California es especialmente introducida por una empresa conservera local establecida en la provincia de Shandong. La empresa estaba considerando introducir grandes cantidades de esa variedad para abastecer el mercado interno.

- Empacado

El embalaje juega un papel muy importante en el éxito de los productos alimenticios en China. Esto es especialmente cierto en el caso de fruta enlatada, dado que los consumidores chinos prefieren inspeccionar las frutas antes de tomar decisiones de compra. Como resultado, la mayoría de las fábricas locales han sustituido latas con tarros de vidrio para que los consumidores puedan ver los frutos.

Las innovaciones en envases están evolucionando. Las fábricas que todavía utilizan envases como contenedores están añadiendo “abre fácil”, mientras que otros están utilizando jarras de plástico transparente. En el sector minorista, los tarros de vidrio y latas son más ampliamente utilizados para los productos locales, mientras los productos importados principalmente utilizan aún las convencionales latas que son las preferidas en el sector de servicios. Como se indica en el cuadro a continuación, cada paquete tiene sus ventajas y desventajas.

Comparación de los diferentes envases utilizados en China.

	Latas	Frasco de vidrio	Latas suaves
Fácil para el transporte	Sí	No	Sí
Fácil inspección del consumidor	No	Sí	Sí
Fácil de llevar	Si	No	Sí
Abre fácil	No	Sí	Sí
Compatible con diferentes tamaños	Sí	Sí	No (adecuado para snack-size)

- Fijación de precios

En el sector minorista, los precios de las frutas enlatadas de diferentes fabricantes eran bastante similares. Por el contrario, una enorme diferencia de precio que osciló entre 50 y 400% existe entre las frutas enlatadas importadas y las producidas localmente. Por esta razón, los productos importados son vendidos a un precio relativamente barato siendo los más populares. En cuanto al servicio de alimentos, el precio del producto importado es generalmente el doble que los producidos localmente.

Incluso entre los productos de origen local de frutas enlatadas, existe una diferencia de precios que está empezando a surgir debido a los factores de diferenciación del producto. Fuentes industriales afirman que algunas

panaderías y tiendas están dispuestas a pagar un precio más alto por productos de calidad superior. Sin embargo, el suministro de estos productos de mayor calidad aún no puede satisfacer la demanda de la industria.

- Promoción

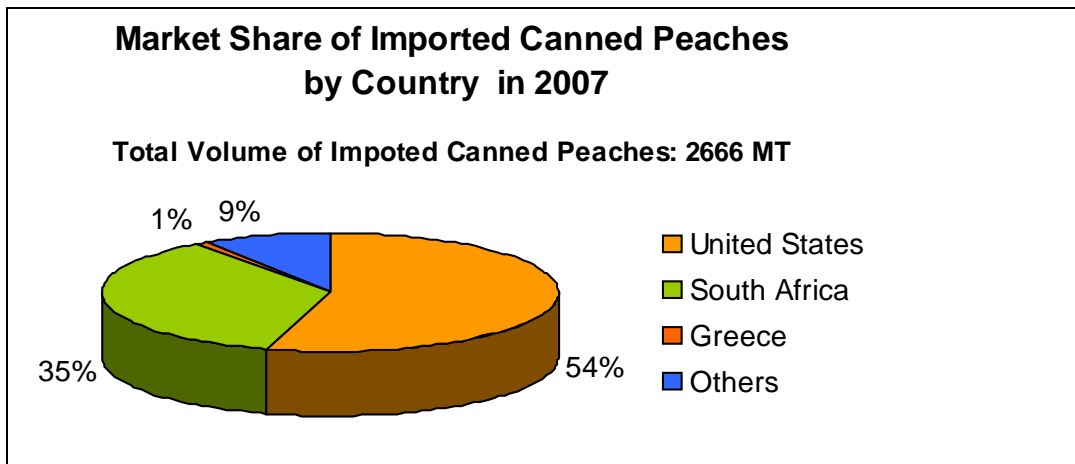
Los fabricantes locales han limitado los recursos presupuestales para educar a los consumidores locales con la realización de campañas de marketing públicas. Las actividades de comercialización de la industria se continúan centrando principalmente en el noreste de China que habitualmente consume frutas enlatadas. Vallas, bus anuncios, y libres catas son comúnmente utilizados como herramientas promocionales.

- Distribución

Dado que el consumo de frutas enlatadas es limitado, las ventas de melocotones, peras, y los albaricoques enlatados importados mediante canales de venta minorista a los consumidores individuales son mínimas. Estos productos se encuentran sólo en unos pocos minoristas que tienen como objetivo, brindar productos a consumidores que residen en el país pero que son de otras nacionalidades. La emergente industria de la panadería china utiliza la mayoría de enlatados importados melocotones, peras, y los albaricoques. Tortas y otros productos de panadería utilizan estas frutas como decorado. Los consumidores pueden no necesariamente comer estas frutas en aderezos, pero el colorido uniforme y la calidad de las frutas contribuyen a la imagen del postre, lo que hace que parezca fresco y saludable. En comparación con los productos enlatados locales, los productos importados tienen la ventaja de poseer fruta de un superior sabor y una uniforme forma y textura y por lo tanto son ampliamente utilizados por panaderías, aunque los productos

importados tienen un costo significativamente más elevado que el producto local. Cuando la apariencia visual no es un factor importante, las frutas enlatadas producidas localmente se usan para reducir los costos de producción.

Mercado de Duraznos enlatados importados por país en 2007



Fuentes: *World Trade Atlas*

- Oportunidades y Retos

Tanto las fábricas nacionales, como los distribuidores de frutas enlatadas importadas predecían que el consumo interno de la producción local y productos importados de melocotones amarillos enlatados seguirían creciendo a una tasa anual del 20% en los próximos tres a cinco años. Sin embargo, las tasas de crecimiento de consumo en otras frutas enlatadas serán más lentas. Una gran empresa conservera se fijó la meta de duplicar sus ventas de melocotones amarillos enlatados dentro de los próximos tres años.

La incipiente industria panadera en China prevé un futuro prometedor para los melocotones amarillos enlatados, pero los desafíos aún existen. La falsificación tiene un gran impacto sobre el comercio. Por ejemplo, una marca de melocotones amarillos importados de Sudáfrica previamente

vendidos a panaderías y tiendas, fue falsificada después de su éxito y por lo tanto influyeron en el comercio. Varios comerciantes creen que la falsificación enviará el precio de mercado a la baja y tendrá un impacto negativo sobre el comercio. La falsificación no ha ocurrido en el sector minorista. Sin embargo hay por delante otros desafíos en el sector minorista, por ejemplo, mejorar el conocimiento que tiene el consumidor sobre los productos. Aún se mantiene en la mente del consumidor chino que frutas enlatadas contienen conservantes y que no son tan sabrosos como frutas frescas. Los grupos industriales y fábricas están planeando invertir mayores esfuerzos para cambiar esta percepción por medio de campañas.

Estadísticas

Producción, Oferta y Demanda (PSD) en toneladas.

Duraznos Enlatados	2006 Revisado			2007 Estimado			2008 Proyectado		
	USDA Oficial	Estimado	Nueva Estimación	USDA Oficial	Estimado	Nueva Estimación	USDA Oficial	Estimado	Nueva Estimación
Entregados a la industria	343.575	343.575	358.000	403.500	403.500	453.000	0	0	558.750
Stock al inicio	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Producción	234.050	234.050	244.050	269.000	269.000	301.500	0	0	372.500
Importaciones	4.300	4.300	3.875	3.000	3.000	4.672	0	0	7.500
Total Existencias	238.350	238.350	247.925	272.000	272.000	306.172	0	0	380.000
Exportaciones	102.000	102.000	112.963	115.000	115.000	149.196	0	0	180.000
Consumo local	136.350	136.350	134.962	157.000	157.000	156.976	0	0	200.000
Stock al final	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total distribuido	238.350	238.350	247.925	272.000	272.000	306.172	0	0	380.000

Fuente: China, Peoples Republic of. Canned Deciduous Fruit Annual 2008. USDA.

Importaciones de duraznos enlatados por país de origen 2006-2007 en toneladas.

País Origen	2006	2007	
Estados Unidos	2.244	Estados Unidos	1.440
Otros		Otros	
Sudáfrica	1.271	Sudáfrica	939
China	159	China	247
Grecia	156	Grecia	37
Filipinas	18	Corea del Sur	1
Corea del Sur	17	Italia	1
Italia	12	Alemania	1
Tailandia	2		
Total Otros	1.635		1.226
Otros no listados	0		0
Total	3.879		2.666

Fuente: China, Peoples Republic of. Canned Deciduous Fruit Annual 2008. USDA.

Exportaciones de duraznos enlatados por país de destino 2004-2005 en toneladas

País de Destino	2006	2007	
Estados Unidos	20.390	Estados Unidos	46.876
Otros		Otros	
Japón	38.498	Japón	37.013
Rusia	6.572	Tailandia	11.861
Yemen	4.930	Rusia	9.885
Corea del Sur	3.710	Corea del Sur	6.089
Nueva Zelanda	2.952	Yemen	5.296
Mexico	2.446	Mexico	4.419
Canada	2.250	Canada	3.479
Arabia Saudita	1.432	Nueva Zelanda	3.226
Estonia	1.276	Estonia	2.924
Thailand	1.142	Arabia Saudita	1.718
Total Otros	65.208		85.910
Otros no listados	6.931		15.687
Total	92.529		148.473

Fuente: China, Peoples Republic of. Canned Deciduous Fruit Annual 2008. USDA.:

3.6 Producción Chilena de Duraznos en Conserva

La excelente calidad fitosanitaria⁵⁶ de los productos chilenos es reconocida en todo el mundo y le da al país una ventaja competitiva de relevancia al momento de realizar sus exportaciones.

El territorio chileno es una zona de producción frutícola privilegiada, debido a los efectos naturales de aislamiento que posee su geografía (el Desierto de Atacama al norte, la Cordillera de los Andes al este, el Océano pacífico al oeste y los Campos de Hielo al sur).

Estas extraordinarias condiciones naturales crean una “isla fitosanitaria” que ha permitido a Chile desarrollar una industria frutícola casi inmune a plagas y virus, problemas que han limitado los esfuerzos por desarrollar el comercio de exportación frutícola de otros países y le han permitido a Chile mantener un alto grado de control con respecto a las prácticas del uso del suelo seguidas por sus productores, así como las condiciones dentro de las áreas de empaque.

Esto significa que sólo hay un uso mínimo y muy racional de complementos agrícolas, y que las exigencias internacionales con respecto a su uso son respetadas. Además, los esfuerzos realizados por el Servicio Agrícola y Ganadero⁵⁷ para salvaguardar las óptimas condiciones fitosanitarias del país han llevado a la creación de normas y procedimientos rutinarios en todos los pasos fronterizos. Esto, sumado con el compromiso de los mismos productores y exportadores, ha

⁵⁶ La [Organización Mundial de la Salud](#) (OMS) define al producto fitosanitario como aquella sustancia o mezcla de sustancias destinadas a prevenir la acción de, o destruir directamente, [insectos \(insecticidas\)](#), [ácaros \(acaricidas\)](#), [moluscos, roedores \(rodenticidas\)](#), [hongos \(fungicidas\)](#), malas [hierbas \(herbicidas\)](#), [bacterias \(antibióticos y bactericidas\)](#) y otras formas de vida animal o vegetal perjudiciales para la [salud pública](#) y también para la [agricultura](#) (es decir, considerados como [plagas](#) y por tanto susceptibles de ser combatidos con [plaguicidas](#)); durante la producción, almacenamiento, transporte, distribución y elaboración de [productos agrícolas](#) y sus derivados

⁵⁷ División del Ministerio de Agricultura

consolidado la reputación de Chile como un país “seguro fitosanitariamente” entre todos los mercados que reciben fruta chilena.

El reconocimiento por parte del mercado internacional de la existencia de áreas “libres de mosca de la fruta” dentro de Chile ha significado un gran avance para el empuje al sector exportador, ayudando a consolidar e incrementar la presencia de fruta chilena en diversos mercados en todo el mundo.

Esto ha llevado a la eliminación de algunas restricciones fitosanitarias, lo que reduce los costos de exportación y aumenta las oportunidades de competir en los mercados. Por otro lado, esto ayuda a aumentar la variedad en las exportaciones de frutas y vegetales.

3.6.1 Producción Agrícola

La industria frutícola de Chile es líder en la exportación de fruta fresca dentro del hemisferio sur, siendo el tercer sector más importante de la economía chilena aportando al desarrollo del país así como a generar una fuente importante de empleos e inversiones.

La industria de fruta fresca chilena se caracteriza por tener más de 7.800 productores, 250.000 hectáreas de cultivo y 518 empresas exportadoras, que envían más de 75 especies de fruta a más de 100 países en todo el mundo.

3.6.1.1 Regiones de Producción

Las principales regiones de producción de durazno en Chile son; Coquimbo, Aconcagua, Rancagua, y Muale.

La superficie plantada en el país asciende a 7.800 hectáreas, aproximadamente, cifra que muestra un leve incremento con respecto a las 7.321 ha existentes en 2005⁵⁸. En cuanto a la distribución, la zona más importante es la Sexta Región con 4.200 ha, seguida por la Quinta Región con 3.000 ha y la Región Metropolitana 1.400 ha. Hace una década, el Valle del Aconcagua era por lejos la zona que concentraba la mayor cantidad de conserveros debido a que la mayoría de las plantas procesadoras se encontraba en la zona. La principal variedad plantada en Chile es Doctor Davis, con 1.090 ha, que representa el 14,9% de la superficie nacional.

- Coquimbo (Valle de Vicuña y de Ovalle)

La región de Coquimbo pertenece a la IV región y presenta dos valles distintos, cada uno de ellos con un clima y condiciones de cultivo únicos. El valle de Vicuña se ubica a lo largo del río Elqui, originado en las alturas de los Andes. Ovalle está más al sur, y comprende dos valles más pequeños, cada uno de ellos con su propio microclima: el bajo Ovalle y el alto El Palqui.

A pesar de poseer varios valles, la región de Coquimbo como tal es reconocida por sus uvas frescas de mesa y así como sucede en el valle de Copiapó, las diferencias de temperatura entre el valle superior y el

⁵⁸ Según el Comité del Durazno Conservero

inferior provocan que haya una diferencia de 20 días en el período de cosecha.

Cuadro 3.35. Superficie frutícola de las especies mayores y menores.

Especies	Superficie en Producción (ha)
Uva de mesa	9.643,18
Palto	4.651,15
Clementina	1.441,20
Limonero	1.238,30
Olivo	1.143,50
Nogal	1.065,00
Naranja	699
Chirimoyo	630,2
Duraznero consumo fresco	524
Duraznero tipo conservero	40,5
Otros	3.532,46
Total ha	24.608,49

Fuente: VII Censo Agropecuario y Forestal-2007

- Aconcagua (Valle de Aconcagua, San Felipe, Los Andes, Quillota)

Los huertos y viñas del valle de Aconcagua pertenecen a la V región y son regados por más de 100 canales y acueductos, cada uno de los cuales acarrea una corriente gélida que proviene de los Andes, que a su vez es transportada por el río Aconcagua y sus afluentes. Con su abundancia natural de agua rica en nutrientes, este valle fue la primera zona de cultivo plantada durante los primeros años de la industria frutera en Chile. En la actualidad produce la mayor variedad de frutas frescas de

las nueve regiones de cultivo en Chile, produciendo más del doble que la región de Coquimbo.

El valle de Aconcagua está dividido en tres zonas de cultivos principales: una costera y dos interiores, llamadas Quillota, San Felipe y los Andes, respectivamente. Aunque San Felipe y los Andes están ubicados en valles separados, gozan de climas similares (muy parecido al valle inferior de San Joaquín, en California, pero con temperaturas más bajas durante la noche). Este fenómeno le otorga a la región frutas con carozo; uvas y variedades de manzanas rojas de mayor pigmentación, lo que les da un mayor atractivo. El valle costero de Quillota posee un clima excepcional para productos subtropicales, como las paltas. Actualmente, el 65% de la producción de paltas chilenas se cultiva en Quillota.

Cuadro 3.36 Superficie frutícola de las especies mayores y menores

Especies	Superficie en Producción (ha)
Palto	17.841,96
Uva de mesa	10.948,79
Duraznero tipo conservero	3.022,60
Nogal	2.159,14
Limonero	1.890,97
Naranja	1.334,02
Olivo	732,25
Almendro	578,1
Duraznero consumo fresco	547,9
Damasco	485,3
Otros frutales	450
Total ha	42910,29

Fuente: VII Censo Agropecuario y Forestal-2007

- Rancagua (Libertador Bernardo O'Higgins, Valle de Rancagua y Valle Requínoa)

En el corazón de la región de Rancagua se encuentra el fresco y fértil Valle Central, que comienza al norte en la región Metropolitana y se extiende hasta más allá de Curicó, por el sur. Por siglos, los ricos suelos de Rancagua sustentaron el trigo y el maíz. Pero hoy en día, en este lugar se cultiva fruta en abundancia, ya que Rancagua es la mayor región productora de fruta fresca.

La geografía de este lugar refleja una transición a un territorio menos montañoso, unido a valles amplios y bien definidos. Además, hay una transición hacia temperaturas más bajas, influenciadas por un sistema persistente de alta presión a lo largo de la costa del Pacífico. ¿El resultado? Rancagua recibe más agua lluvia al año que las regiones que se encuentran más al norte de ella. Sin embargo, su estación seca es más larga y calurosa, requiriendo más represas y sistemas de canales que conduzcan el agua de riego para asegurar una abundante producción de fruta fresca de buena calidad.

Cuadro 3.37 Superficie frutícola por especies mayores y menores

Especies	Superficie en Producción (há)
Uva de mesa	13.909,70
Manzano rojo	6.136,20
Duraznero tipo conservero	4.212,70
Ciruelo europeo (deshidratado)	3.710,10
Peral europeo	3.251,90
Manzano verde	3.230,00
Naranja	3.079,30
Duraznero consumo fresco	2.947,20
Ciruelo japonés	2.884,90
Cerezo	2.837,30
Otros frutales	193
Total ha	60.498

Fuente: VII Censo Agropecuario y Forestal-2007

- Maule (Curicó, Maule, Linares, Cauquenes)

El valle central continúa hacia el sur a través de la región del Maule, donde la altura de la Cordillera de los Andes disminuye ligeramente y se convierte en largos y amplios valles, ideales para el cultivo de frutas de calidad. Aquí el agua lluvia es abundante, sin embargo, debido a las mañanas brumosas en los meses de verano, se cultivan pocas uvas de mesa y variedades de frutas con carozo. Por el contrario, esta región es conocida por sus manzanas, kiwis, peras y berries.

El clima es más frío que en las regiones de cultivo del norte, con grandes fluctuaciones de temperatura entre el día y la noche que aumentan la pigmentación en las variedades de manzanas rojas.

Cuadro 3.38. Superficie frutícola por especies mayores y menores

Especies	Superficie en Producción (ha)
Manzano rojo	14.586,33
Cerezo	4.353,40
Frambuesa	4.347,61
Kiwi	3.555,23
Manzano verde	2.889,99
Avellano europeo	2.865,30
Otros frutales	1.585,00
Peral europeo	1.317,20
Arándano	1.119,00
Olivo	1.087,89
Duraznero tipo conservero	441,12
Duraznero consumo fresco	67,23
Otros	4147,70
Total	42.363

Fuente: VII Censo Agropecuario y Forestal-2007

3.6.1.2 Variedades de Duraznos producidas por el país

Existen dos grandes grupos según el tipo de fruto: de pulpa más blanda y destino en fresco, y de pulpa dura con destino en fresco e industria. Los duraznos chilenos están disponibles desde noviembre a marzo.

Entre otras, las variedades⁵⁹ de duraznos utilizadas para la elaboración de duraznos en conserva son las siguientes:

Fortuna



Características del fruto

Fecha de cosecha: 5 de enero

Calibre: grande

Color: Amarillo con leve cubrimiento rojizo en fruta bien iluminada

Forma: redonda

Pulpa: amarilla y firme

Vida postcosecha: muy buena

⁵⁹Extraído de : <http://www.cvchile.cl/CAT/catalogo/duraznos/>

Usos: consumo fresco y agroindustria

Observaciones: se mancha con facilidad

b.Andross



Características del fruto

Fecha de cosecha: 25 de enero

Calibre: Grande

Color: Amarillo con leve cubrimiento rojo.

Forma: Redonda

Pulpa: Amarillo claro y firme

Usos: Consumo fresco y agroindustria

Observaciones: precoz

c. Pomona



Características del fruto

Fecha de cosecha: Del 5 al 15 de Marzo

Calibre: Medio

Color: Amarillo verdoso

Forma: Redondo simétrico

Pulpa: Amarilla y firme

Usos: Consumo fresco y agroindustria

Observaciones: buena vida postcosecha

d. Phillips Cling



Características del fruto

Fecha de cosecha: 10 de Febrero

Calibre: Grande

Color: Fondo amarillo limón y un leve cubrimiento rojo

Forma: Redondo

Pulpa: Amarilla y firme

Usos: Consumo fresco y agroindustria

Observaciones: buena vida post cosecha

e. Dr. Davis



Características del fruto

Fecha de cosecha: 15 de Febrero

Calibre: Medio

Color: Amarillo

Forma: Redondo

Pulpa: Amarilla

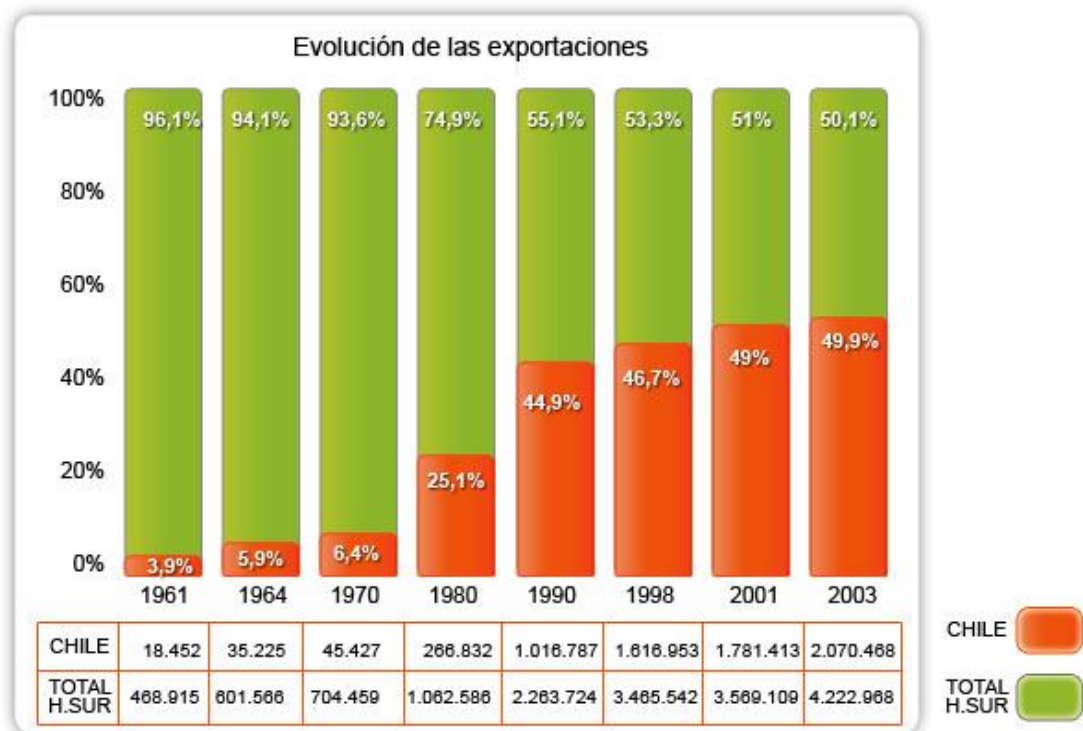
Usos: Consumo fresco y agroindustria

Observaciones: buena vida post cosecha

3.6.2 Desempeño exportador de la agroindustria frutícola

Durante el año 2003 Chile se posicionó como el líder de las exportaciones del hemisferio sur, ya representaba el 49,9% de las exportaciones de frutas del hemisferio sur considerando uvas, manzanas, kiwis, paltas (aguacates), ciruelas, nectarines, duraznos y peras.

Gráfico 3.6. Evolución de exportaciones



Se exportaban más de 75 especies distintas de fruta fresca a más de 100 países en todo el mundo dando muestra de una clara diversificación y adaptación a las demandas del mercado que caracterizan a esta industria.

Dicho empuje a las exportaciones por parte de la industria ubicaron a Chile entre los mayores exportadores de fruta fresca, tanto a nivel mundial

como del hemisferio sur, dentro de varias categorías de productos que incluyen uva de mesa y ciruela.

Cuadro 3.39 Ranking de especies exportadas

Especies	HEMISFERIO SUR	MUNDO
Uva de mesa	N° 1	N° 1
Manzanas	N° 1	N° 5
Duraznos / Nectarines	N° 1	N° 4
Paltas	N° 1	N° 2
Arándanos	N° 1	N° 5
Frambuesa	N° 1	N° 3
Kiwis	N° 2	N° 3
Ciruelas	N° 1	N° 1
Peras	N° 3	N° 9

Fuente: LIBRO FAO Stats 2003

En el año 2007 el volumen exportado fue de 504.105 toneladas por un valor de 724 millones de dólares.

En comparación a 2006, los resultados alcanzados son superiores en volumen y valor en 8,6% y 15,7 %, respectivamente. De esta manera, se prolongó la tendencia expansiva mantenida en el 2006.

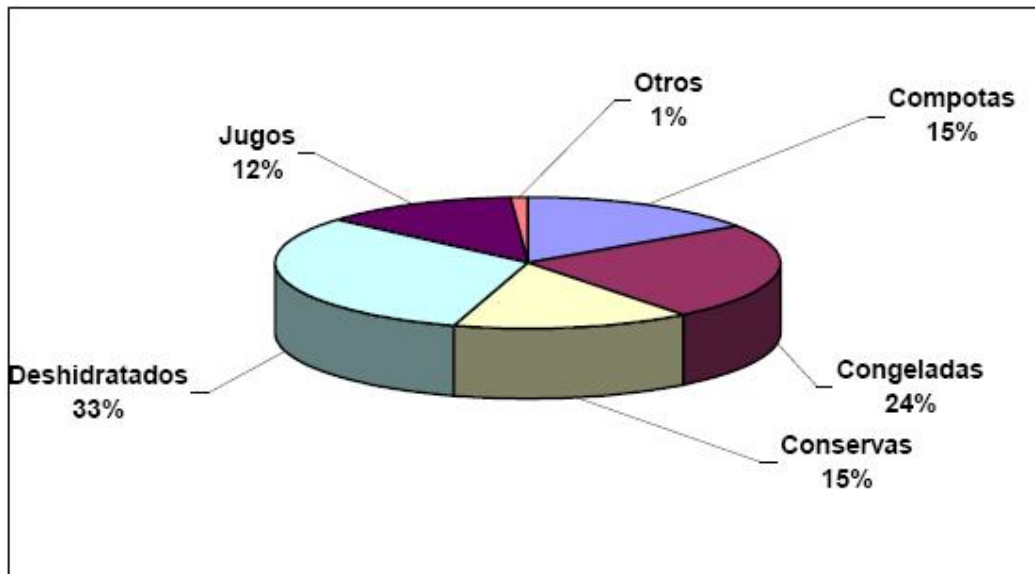
Cuadro 3.40 Exportaciones de frutas industrializadas 2005/2007

Procesos	Volumen (toneladas)					Valor (miles de U\$S FOB)				
	2005	2006	2007	%07/06	Part.%	2005	2006	2007	%07/06	Part.%
Compotas	82.087	89.440	125.987	41	25	59.149	63.575	112.106	76	16
Congeladas	79.901	90.024	101.915	13	20	116.465	144.799	174.308	20	24
Conserva	81.229	72.062	83.295	16	17	87.065	86.444	109.363	27	15
Deshidratados	99.700	115.964	117.389	1	23	199.124	220.806	229.591	4	32
Jugos	79.403	92.072	71.218	-23	14	76.303	101.195	89.827	-11	12
Otros	2.721	4.584	4.301	-6	1	5.094	8.945	8.901	-1	1
Total	425.041	464.145	504.105	9	100	543.200	625.765	724.096	16	100

Fuente: ODEPA, a partir del Servicio Nacional de Aduanas, sujeto a ajustes por IVV.

En valor, los productos deshidratados y los congelados tuvieron la participación más elevada en el total de las ventas externas: 31,7% y 24,1%, respectiva-mente.

Gráfico 3.7 Participación de los distintos tipos de fruta industrializada (en valor). Año 2007.



Fuente: ODEPA, con antecedentes del Servicio Nacional de Aduanas

La contribución de las compotas alcanza a un 15,5 % y las conservas, a un 15,1%.

Los productos deshidratados, que representan alrededor de un tercio del total exportado, crecieron moderadamente (4%), en contraste con los productos congelados (20,4%) y especialmente las compotas, que tuvieron un significativo incremento (76%) con respecto a 2006. Por su parte, los jugos experimentaron una caída significativa, en volumen de 22,6% y de 11% en valor.

Al contrastar el incremento del volumen exportado (8,6%) con el aumento del valor (15,5%), se concluye que los precios medios experimentaron una mejoría real con relación a los logrados en el año 2006.

3.6.3 Líneas de productos frutícolas procesados e industrializados

3.6.3.1 Productos deshidratados

Las ciruelas secas y las pasas fueron los principales productos deshidratados exportados en 2007, alcanzando volúmenes de 40.941 toneladas y 61.284 toneladas, con un valor de 93,4 y 87,1 millones de dólares, respectivamente.

Mientras las pasas muestran un aumento de envíos de 8% en valor y de 3% en volumen, las ciruelas deshidratadas vieron caer su valor de exportación en 3% y sus volúmenes en 2% respecto al año 2006.

Los destinos principales de las ciruelas secas fueron: México (17,2%), Alemania (15,6%), Rusia (13,3%), España (6,6%), Brasil (6,4%) e Italia (5,9%). Estos países concentran el 65% del valor total exportado. Además, se realizaron envíos a otros 51 países.

Los destinos más importantes de las pasas fueron: EE.UU. (19,5%), México (12,8%), Reino Unido (8,8%), Colombia (8,5%), Perú (7,2%), Venezuela (6,6%) y Holanda (5,7%). Estos siete países explican el 69% de los envíos totales. También se realizaron ventas a otros 52 países.

Cuadro 3.41 Exportaciones de fruta procesada e industrializada. Período 2005-07

Sector	Volumen (toneladas)				Valor (miles de US\$ FOB)			
	2005	2006	2007	Var 07/06	2005	2006	2007	Var 07/06
Frutas	425.041	464.145	504.105	9%	543.200	625.765	724.145	16%
Congelados	79.901	90.024	101.915	13%	116.465	144.799	174.308	20%
Frambuesas	40.573	38.641	37.954	-2%	67.609	68.567	68.110	-1%
Frutillas	15.843	20.312	23.649	16%	17.376	26.132	37.569	44%
Moras	7.073	12.651	20.489	62%	10.018	20.394	34.713	70%
Zarzamoras	1.025	1.182	1.524	29%	2.652	3.325	2.884	-13%
Las demás	15.387	17.238	18.298	6%	18.811	26.382	31.032	18%
Deshidratados	99.700	115.964	117.389	1%	199.124	220.806	229.640	4%
Ciruelas secas	33.878	42.053	40.941	-3%	79.837	95.422	93.429	-2%
Manzanas	6.200	7.304	7.689	5%	20.569	25.544	30.249	18%
Mosquetas	6.546	6.782	7.133	5%	16.502	17.493	17.672	1%
Pasas	52.752	59.362	61.284	3%	81.308	80.871	87.117	8%
Otras	323	463	342	-26%	908	1.476	1.173	-21%
Conservas	81.229	72.062	83.295	16%	87.065	86.444	109.363	27%
Aceitunas	1.553	1.137	3.516	209%	3.521	1.885	6.332	236%
Cerezas	4.770	4.791	4.588	-4%	9.266	10.562	10.656	1%
Damascos	668	220	506	130%	645	218	518	138%
Duraznos	60.290	50.812	57.494	13%	52.979	50.207	62.978	25%
Peras	1.744	517	395	-24%	1.392	725	400	-45%
Los demás frutos de cáscara y sbillas	897	859	1.301	51%	7.907	7.722	10.309	34%
Mezclas preparadas	8.657	11.276	12.860	14%	8.612	12.116	15.043	24%
Las demás frutas preparadas o conservadas	2.495	2.281	2.338	3%	2.469	2.671	2.515	-6%
Otros	154	169	298	77%	274	339	612	81%
Compotas	82.087	89.440	125.987	41%	59.149	63.575	112.106	76%
Damascos	3.079	1.575	2.113	34%	2.818	1.546	2.626	70%
Duraznos	36.976	26.726	44.576	67%	32.272	24.771	58.322	135%
Las demás confituras, jaleas y mermeladas	41.982	61.060	79.257	30%	23.962	37.052	51.046	38%
Otras	50	80	41	-49%	97	206	112	-45%
Jugos	79.403	92.072	71.218	-23%	76.303	101.195	89.827	-11%
Uva (Incluido el mosto)	19.121	25.271	34.862	38%	24.808	33.352	47.504	42%
Manzanas	59.802	66.210	35.824	-46%	51.023	67.404	41.808	-38%
Otros	480	591	532	-10%	472	440	515	17%
Otras frutas	2.721	4.584	4.301	-6%	5.094	8.945	8.901	0%

Fuente: ODEPA a partir de datos del Servicio Nacional de Aduana, sujetos a ajustes del IVV

3.6.3.2 Productos congelados

El principal producto de este grupo continuó siendo el congelado de frambuesas, no obstante que en 2007 continuó una tendencia a la caída de sus volúmenes exportados. Se comercializaron 37.954 toneladas, 2% menos que en 2006 y 6,4% menos que en 2005. El valor obtenido en 2007 fue de 68 millones de dólares, ligeramente inferior (1%) que el alcanzado en el año 2006.

El principal destino de las frambuesas congeladas en 2007 fue EE.UU. (36,3% del total).

Siguieron en orden de importancia Francia (13,5%), Alemania (6,9%), Holanda (6,8%), Australia (5,7%) y Reino Unido (4,8%).

La caída en la producción de frambuesas congeladas se debió a mermas en los rendimientos por hectárea de las plantaciones, las cuales están en un 70% en manos de pequeños productores. Según estimaciones del sector privado, a fines de 2007 se contabilizaban en Chile 11.500 hectáreas de frambuesas y una producción total de 60.000 toneladas, de las cuales cerca de dos tercios van a producir frambuesa con el método *Individual quick freezing* (IQF) para exportación, un 9% se exporta en fresco, un 21% se ocupa para jugo concentrado y un 4% se destina al mercado interno.

Si bien la variedad más cultivada de frambuesa, Heritage, ha tenido un buen desempeño, existen problemas sanitarios, por lo cual el uso de plantas certificadas redundaría en alzas de productividad. También se recomienda probar nuevas variedades.

Existen tendencias a reducir la producción de frambuesa IQF y aumentar el arándano congelado. Según apreciaciones del sector privado, se calculan en 100.000 toneladas las exportaciones chilenas de arándano congelado hacia el año 2012. En todo caso, seguirá habiendo interés por la frambuesa chilena. Chile es hoy el cuarto productor mundial de frambuesas, después de Rusia, Serbia y Estados Unidos.

Esta tendencia a diversificar la oferta de berries se evidencia también en el buen comportamiento que han mostrado los congelados de frutilla (aumentos de 16% en volumen y 44% en valor), así como los de moras (incremento de 62% en volumen y 70% en valor).

También muestran aumentos los envíos de congelados de zarzamoras y de los demás berries.

En síntesis, se espera que a mediano plazo se amplíe la oferta de diferentes tipos de berries congelados, con el arándano proyectándose como el más relevante de estos productos.

3.6.3.3 Jugos clarificados y jugos concentrados de fruta

Tradicionalmente, el producto de mayor importancia dentro de este grupo ha sido el jugo de manzana. En 2007 se exportó un volumen de 35.824 toneladas, con un valor de 41.8 millones de dólares. Sin embargo, en este año los resultados no fueron alentadores, registrándose reducciones tanto en volumen (46%) como en valor (38%).

Esta caída se asocia con una mayor oferta de jugo de manzana que se viene verificando en el mercado mundial. En 2006, la disminución de precios por la mayor oferta del producto significó un desestimulo para el sector exportador. Sin embargo, durante 2007 los precios medios de

exportación repuntaron, experimentando un alza de cerca de 150 dólares por tonelada. El precio medio se situó en US\$ 1.167/ ton.

Hay que destacar que 2007 ha sido el año en que los envíos de jugo de manzana representaron la proporción más baja dentro del total de jugos exportados por el país (27%, frente a más de 40% en años anteriores).

Si bien se estiman alzas en la producción de manzana, por la incorporación de variedades bicolors, de mayor productividad unitaria que las tradicionales, el mayor envío al exterior de manzanas frescas en el año 2007 dejó menos producto para procesar por la agroindustria.

Esto se tradujo en mayores precios de la materia prima y el consecuente desestimulo en la producción y exportación de este tipo de jugo. También este magro desempeño se explica en parte en la baja de dólar, que compensa el aumento en el precio de exportación y desincentiva el esfuerzo exportador, y en el atractivo del mercado interno, tanto para consumo fresco como industrializado.

El principal destino de las exportaciones de jugo de manzana fue EE.UU. (57,7%), seguido por Japón (18,4%) y México (14,5%). La buena aceptación de nuestro jugo de manzana en Japón se debe a que es elaborado con manzana de la variedad Granny Smith, que es de 6 mayor acidez que el de otras variedades, lo cual lo hace muy apetecible por los consumidores japoneses.

El jugo que presentó mejor desempeño en el año 2007 fue el de uva, cuyos envíos subieron en 38% en volumen y 42 % en valor. El monto exportado de 47 millones de dólares lo situó como el jugo de mayor significación en los valores exportados.

Los principales destinos del jugo de uva fueron Japón (25,2% en valor), México (16,3%), Canadá (13 %), Venezuela (9,8%) y EE.UU. (6,7%).

3.6.3.4. Frutas en conserva

Los duraznos en conserva mantienen su preeminencia en el universo de frutas exportadas en conserva. En 2007 se realizaron exportaciones por aproximadamente 63 millones de dólares, registrándose un alza significativa de 25%, a la vez que el volumen ascendió a 57.494 toneladas, 13% por encima del nivel registrado en 2006. El producto mantuvo así por segundo año consecutivo un resultado favorable.

El rendimiento por ha, pasó de 15 toneladas a 34 toneladas como promedio. Es un rendimiento promedio bueno que demuestra que los productores están trabajando mejor.

Durante 2007, los principales mercados de destino fueron: México (43,7%), Perú (15,6%), Colombia (10,4%), Venezuela (8,6%), Ecuador (8,3%) y EE.UU. (6,8%). Además se efectuaron exportaciones a otros 19 países.

En segundo lugar en importancia dentro del grupo se ubican las cerezas en conserva, de las cuales se realizaron envíos por 10.7 millones de dólares y más de 4.500 toneladas, cifras que representan una caída de 4% en volumen y un incremento de 1% en valor.

Los principales mercados de destino de las cerezas en conserva fueron: Brasil (51,3%), Venezuela (12,5%), Japón (10,2%), México (7,5%), Argentina (4,2%) y Perú (3,9%).

Además, destaca el muy buen comportamiento que tuvieron las aceitunas, cuyas exportaciones subieron un 236% en valor y un 209% en volumen, sobrepasando 6,3 millones de dólares y 3.500 toneladas.

Los principales destinos de los envíos de aceitunas fueron: Australia (35,4%), Brasil (29,9%) e Italia (20,4%). Adicionalmente, Chile exportó aceitunas a otros trece mercados.

3.6.4 La industria del durazno en conserva

La industria del durazno en conserva en Chile es una industria concentrada. Dos compañías grandes (Agrozzi y Aconcagua Foods) acaparan cerca del 60% de las compras nacionales del durazno conservero. De todas formas hay varias otras empresas que se dedican a este rubro como Pentzke, Bozzolo, Wasil, entre otras. Esta concentración de la industria se repite en el resto de los países productores del mundo.

Una de las dificultades en el comercio exterior que Chile tuvo por años fue enfrentar una competencia desigual de la Unión Europea debido a los altos subsidios que la comunidad entregaba a su industria. Investigaron el tema junto con otros países como Estados Unidos y se realizaron reclamos a la Unión Europea con estudios en mano, donde se estableció el tremendo fraude que existía en el manejo de los subsidios en Europa. Un ejemplo de la competencia desigual fueron los precios a los que se vendían las latas de origen griego, mientras Chile vendía una caja a U\$21, Grecia las ofrecía al mercado a U\$10.

Todas estas gestiones dieron frutos que determinaron un cambio drástico en la forma en que pagaban los subsidios. Hoy, la caja de durazno griego se vende al mismo precio que la fruta chilena.

En el mundo existe una producción de duraznos en conserva del orden de 60 millones de cajas (24 unidades, de 820 gramos cada lata). De esta cifra total, el 50% se exporta, mientras que el resto lo consumen los

mismos países productores. Chile exportó 2 millones 600 mil cajas en 2006, representando una participación del 8,7% en el mercado mundial de las exportaciones.

En aquel año se reconocía una situación "única", que derivaba en una fuerte demanda por los productos que ofrecían. Eso se tradujo en la reaparición de contratos a largo plazo con los productores, vínculo prácticamente olvidado en años de grandes producciones y demandas normales.

En cuanto a las perspectivas futuras, los países productores del Hemisferio Norte tienen serios problemas debido a los altos costos de la mano de obra y la baja del tipo de cambio que en Europa ha sido brutal, encareciendo el costo de las exportaciones.

Durante el 2007 Chile se perfilaba como el único país del hemisferio Sur capaz de proveer los volúmenes de durazno en conserva requeridos por el mundo.

Los competidores del hemisferio Sur son pocos y no estaban en las mejores condiciones; Argentina con problemas por el clima en la región de Mendoza que no ayuda al crecimiento de la fruta; Sudáfrica contaba con problemas poblacionales y escasez de agua.

Australia enfrentaba una sequía de tres años que disminuyó en forma ostensible su producción, y Nueva Zelanda por su parte contaba con un volumen considerablemente menor al de Chile

Cuadro 3.42 Exportaciones de Duraznos, incluidos los griñones y nectarinas, en mitades conservados al natural o en almíbar al Mundo, 2002-08.

Año	Valor (miles de dólares)	Volumen (ton)
2003	34.928,50	43.370,90
2004	41.806,20	44.515,80
2005	40.921,40	48.979,90
2006	36.758,50	40.641,80
2007	54.040,10	50.481,40
2008	75.830,40	56.586,10

Fuente: ODEPA con información del Servicio Nacional de Aduanas.

En el año 2008 las empresas procesadoras redujeron los volúmenes a adquirir provocando una baja de precios.

La reducción de los precios fue de un 61% pasando de los US\$0,33 por kilo del año 2007 hasta los entre US\$0,13 y US\$0,16 por kilo que se pagarían en esta temporada.

Reducir los volúmenes a adquirir por parte de industriales significó la pérdida de enormes cantidades de fruta, se estima que fueron entre de 50 y 60 mil toneladas, lo que representarían la pérdida de \$4mil 800 millones.

La realidad más crítica se dio en la Quinta Región, donde se estima que estaría más del 60% de las pérdidas, ya que ahí están los productores de menor tamaño.

Los empresarios basaron su decisión de reducir las compras en una disminución en la demanda de pulpa y conservas de los distribuidores internacionales, que bajaron sus existencias para hacer frente a la crisis económica internacional. Sin embargo esto no supuso una disminución en

el consumo mundial. El consumo mundial de pulpa y conservas de duraznos siguió creciendo.

Para apalejar esta mala situación el gobierno decidió tomar una serie de medidas; una de las medidas que se pensaron adoptar estaría orientada a ayudar a los productores que no logren vender su producción. Otra medida fue fomentar la demanda interna a través de la venta por medio de instituciones estatales, a un precio conveniente.

3.7 Generalidades de la Industria Argentina de duraznos en conserva entre 2003 y 2008.

Introducción

El presente sub capítulo busca mostrar la evolución del cultivo, el vínculo entre productores e industria, tipos varietales, situación de productores, industria y sus características, evolución de precios, el mercado interno, así como también el comercio exterior, de duraznos en conserva de Argentina entre los años 2003 a 2008. El material a partir del cual se tomó la información surge de las siguientes fuentes:

- Cámara de la Fruta Industrializada de Mendoza (CAFIM) - Instituto Nacional de Estadística y Censo (INDEC) - Instituto de Desarrollo Rural (IDR) - Diario Los Andes – COMTRADE -USDA. (2006).
- Debilidades y desafíos tecnológicos del sector productivo - Unión Industrial Argentina. (2007).
- Plan estratégico del durazno industria - Fundación Instituto de Desarrollo Rural. (2006).
- Informe sobre comercio exterior de duraznos en conserva – Dirección de Industria Alimentaria. (2008).
- Argentina, Canned Deciduous Fruit, Canned Peaches – USDA. (2008).
- Informe de Producto: Durazno – Fundación Instituto de Desarrollo Rural. (2009).

3.7.1 Producción de duraznos para la industria.

En Argentina la producción de durazno industrial se encuentra altamente concentrada en la provincia de Mendoza. Sin embargo, pueden distinguirse tres regiones u oasis geográficos, cada uno de ellos con características diferentes:

- El oasis noreste comprende los departamentos de Junín, La Paz, Rivadavia, San Martín, Santa Rosa, Las Heras, Lavalle, Luján de Cuyo y Maipú.
- El oasis Sur, los departamentos de General Alvear y San Rafael.
- El llamado Valle de Uco abarca San Carlos, Tunuyán y Tupungato.

3.7.1.1 Datos censales sobre superficie implantada.

La superficie efectiva implantada con durazno en la provincia de Mendoza para la campaña 2007/08, se estimó en 10.574ha, de las cuales el 57% corresponde a plantaciones de variedades con destino a industria. El porcentaje restante corresponde a variedades para consumo en fresco. La superficie implantada creció en forma importante en relación a los censos de productores (años 2004 y 2007) de durazno para industria, cuando el área plantada totalizaba había aumentado un 0.3% y era de 7.600hectáreas. De esa cantidad, 6.100ha, tenían vínculo con la producción.

El clima de Mendoza es muy seco con un promedio anual precipitaciones de 8 pulgadas o menos, todas las plantaciones por ende deben recurrir al riego. La principal fuente de agua es deshielo de los Andes.

Las mayores superficies implantadas se encuentran en la zona sur, sin embargo los mejores rendimientos se obtienen en el Valle de Uco (San Carlos, Tunuyán y Tupungato). La región con mayor superficie implantada es el Valle de Uco, que reúne aproximadamente un 37 %. El resto se reparte entre el oasis sur (36%) y el noreste (27%).

De acuerdo a cifras del último censo, se observa una tendencia decreciente en el número de propiedades dedicadas a la producción. En 2007 se registraban alrededor de 1330 fincas.

En el Valle de Uco, es la zona más desarrollada y activa. Existen grandes plantaciones, la mayoría de ellas propiedad de fábricas que se han establecido en la zona. Con un total de 2,813 hectáreas sembrada, donde cada explotación tiene en promedio 16,5 has. y en el Noreste, 8,3 has. Las fincas más pequeñas se ubican en el sur, con un promedio de 3 has. Los rendimientos alcanzan a 31.6 millones de toneladas por hectárea.

Sin embargo, los rendimientos son mayores en el Valle de Uco y en la zona Norte. En esta última existen pocos productores, pero cuenta con plantaciones de variedades nuevas con muy buen manejo agronómico.

El norte, con 2,080 hectáreas en producción, tiene un tamaño de explotación promedio a las 8.7 hectáreas. Los rendimientos en esta zona alcanzan los 15.1 millones de toneladas por hectárea, que reflejan el uso de mejoras tecnológicas.

La superficie promedio de las explotaciones varía entre las distintas regiones. La zona sur tiene mayor superficie implantada con duraznos y

también presenta el mayor número de fincas, por lo que el área promedio es la menor de la provincia.

La más antigua y tradicional zona de producción, la zona sur, abarca los departamentos (municipios) de San Rafael y General Alvear. Presenta la mayor superficie implantada, con un total de 2.724 hectáreas. Las granjas en esta área son pequeñas, con no más de 3 hectáreas aunque tienen menos volumen de producción debido a sus rendimientos inferiores. Esto guarda relación con la alta incidencia del granizo en el área. La Producción cuenta con bajo nivel de tecnificación lo cual incide en que el rendimiento no sea superior a 14.9 millones de toneladas por hectárea.

Esta zona tiene más de la mitad de la capacidad instalada para el procesamiento de duraznos, por lo que la materia prima debe transportarse unos 200km desde la región este, con el consiguiente incremento en el costo de transporte y el consecuente deterioro de la materia prima.

De todos modos se nota que en los tres oasis aumenta el tamaño promedio de la explotación. La media provincial pasó de 4,9 a 5,7hectáreas.

3.7.1.2 Relación entre Productores de Duraznos e Industria.

Si se analiza el nivel de integración vertical existente se pueden observar 5 situaciones diferentes:

- Integración vertical descendente: Donde las agroindustrias adquieren propiedades e implantan duraznos para industria de modo de obtener materia prima propia. Este grupo esta formado fundamentalmente por las empresas conserveras más importantes, a las cuales se suma la principal empresa pulpera. Entre estas empresas se encuentran La Colina, ALCO, Fénix, La Campagnola.
- Integración vertical ascendente: Donde productores primarios construyen o adquieren plantas procesadoras. Es el caso de Mazzara Hmnos. y Morales (Pedemonte Argentina).
- Productores no integrados pero que procesan parte o toda su producción, es el caso de La Agrícola.
- Productores no integrados que simplemente venden su producción como materia prima fresca.
- Fábricas no integradas que adquieren la totalidad de la materia prima necesaria. Es el caso de ADE, ARCOR y Concentra.

Existen en la actualidad dos tipos diferentes de integración horizontal representada por la Asociación de productores de Durazno para Industria (APDM) y la CAFIM (Cámara de la Fruta Industrializada de Mendoza).

En la primera se agrupan los productores primarios de duraznos industria de mediano a gran tamaño y en la segunda se encuentran asociadas las principales empresas procesadoras de fruta con la excepción de ARCOR.

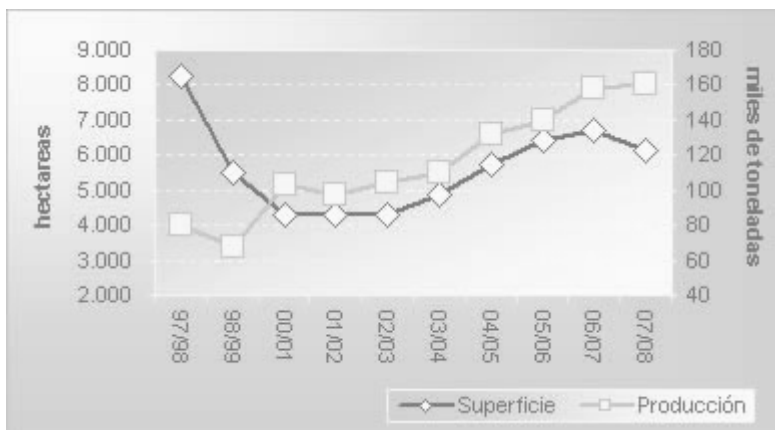
Los productores no vinculados son el grupo más importante en términos de superficie implantada y poseen además las unidades de menor

superficie promedio. Representan el mayor número de productores de durazno industria. Por el contrario, el grupo de productores integrados verticalmente configura el segmento de menor importancia en términos de producción, aunque su actividad es estratégica para las empresas.

La participación relativa de cada grupo varía de acuerdo a las zonas de producción. Por ejemplo, el este y el norte de Mendoza reúnen la mayor proporción de los productores integrados verticalmente, el estrato asociado lo hace en el Valle de Uco, mientras que en el sur predominan los productores no vinculados.

3.7.1.3 Datos censales sobre producción dirigida a la industria.

La producción de durazno para industria se ha incrementado notablemente desde 2004. Pasó de 130.000 en 2004 a casi 160.000 toneladas en 2006 e incrementándose a 225.000 toneladas en 2008⁶⁰ con fuertes aumentos en los rendimientos dado su mejor rendimiento promedio respecto de las variedades para consumo en fresco (26,3 t/ha⁶¹ frente a 14,3 t/ha, respectivamente) y en, menor medida, de la superficie implantada. Los mayores rendimientos también se vinculan a los cambios en el manejo del monte frutal, por ejemplo el sistema de poda.



⁶⁰ Del total de producción se aportó en 2008 un 71,6% para la industria.

⁶¹ Toneladas por hectárea.

Si se compara la superficie implantada con otros frutales, el durazno para industria es el segundo en importancia, después de la ciruela.

3.7.1.4 Tipos de Variedades.

Existen diferentes variedades de durazno que cumplen con los requisitos de calidad que la industria demanda. Estas variedades difieren en la fecha de maduración. Su período de cosecha se extiende desde principios de diciembre hasta finales de febrero. Así, pueden encontrarse variedades muy tempranas, tempranas, tardías y muy tardías.

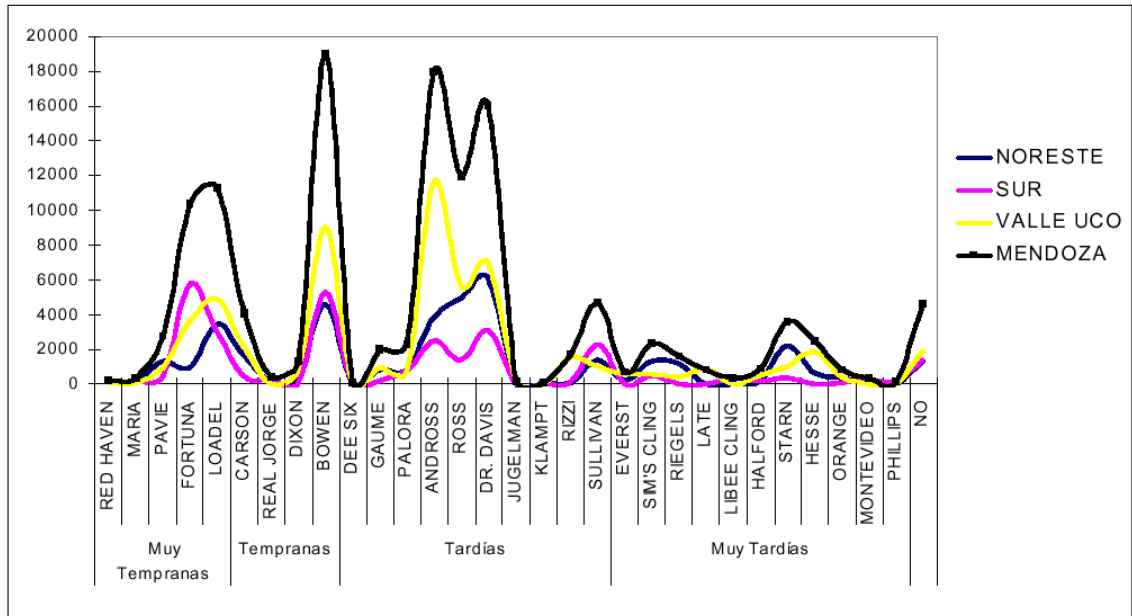
El panorama varietal, en función de la fecha de cosecha, muestra una importante concentración en las variedades consideradas tardías. Estas variedades normalmente se cosechan a fines de enero y durante la primera quincena de febrero y constituyen el principal cuello de botella en el momento del procesamiento y es el momento de máximo empleo de capacidad instalada en las fábricas procesadoras.

Paralelamente es el momento de mayor empleo de frío con el fin de diferir materia prima y en consecuencia de encarecimiento del proceso. La posibilidad de ampliar los períodos de cosecha constituye sin lugar a dudas una de las formas más sencillas para ampliar el volumen procesado sin tener que ampliar la capacidad industrial instalada.

Para ello es necesario contar con producción de duraznos durante el mes de diciembre y durante marzo. Esto es posible con la reconversión hacia variedades muy tempranas o muy tardías.

Es por ello que algunas empresas han afectado todas las nuevas plantaciones a variedades muy tempranas como por ejemplo Pavie, Catherine o muy tardías como por ejemplo Hesse. Sin embargo, debe mencionarse que ciertas variedades de cosecha muy temprana, como las anteriormente mencionadas, presentan rendimientos menores. Otras, de cosecha muy tardía, obligan a correr mayor riesgo por hallarse más tiempo expuestas al granizo o a las enfermedades.

Gráfico 3.8 Panorama varietal por zona en función de la fecha de cosecha.



3.7.1.5 Medidas aplicadas a las plantaciones.

La superficie cubierta por tela antigranizo (que constituye un factor de gran importancia ya que le permite asegurar a una empresa el poder cumplir con sus compromisos comerciales), alcanza a cubrir el 7% de todo el durazno para industria, y corresponde en el 44% de los casos a empresas integradas horizontalmente (vale decir que procesan su propia producción). El otro factor importante a la hora de asegurar la producción es la defensa contra heladas mediante métodos activos. En este sentido, el menor costo de este método lo hace más difundido (38% de la superficie se defiende mediante estos métodos).

3.7.1.6 Situación de los productores.

A los productores se los cataloga en función de su desarrollo o nivel tecnológico; podemos observar que el 18% de la superficie se encuentra encuadrada en los grupos C y D, los que se corresponden con un alto nivel tecnológico (se practican sistemas de defensa de la producción, fertilizan, cuentan con asesoramiento técnico, etc.), mientras que el 28% se encuadra en el grupo A o de bajo nivel tecnológico. Las diferencias son mayores en tanto se analiza la distribución espacial por oasis, ya que el Valle de Uco presenta los mayores porcentajes de tecnificación, y la zona sur los menores.

Cuadro3.43

Tipo	Noreste	Valle De Uco	Sur	Promedio
A (0 y 1)	25%	3%	32%	28%
B (2 y 3)	56%	34%	57%	55%
C (4 y 5)	15%	48%	10%	15%
D (6 y 7)	3%	15%	1%	3%

3.7.2 La Industria

3.7.2.1 Generalidades

La capacidad instalada anual supera las 100.000 toneladas de fruta fresca para la producción de duraznos en conserva⁶², con lo cual la producción final alcanzó a superar en la última campaña los 3,5 millones de cajas (el máximo estimado es de 4 millones de cajas), y de 80.000 toneladas para la producción de conservas y de pulpas de durazno.

La producción de pulpas de durazno alcanzo durante la temporada 2003/04 las 16.500 toneladas de producto final. Los rendimientos industriales promedios fueron superiores a 0,8kg de durazno para cada lata de mitades en conserva (lata de 820) y de 3,6 a 3,9kg. en el caso de pulpa de duraznos.

Esta capacidad se ha visto modificada en forma importante durante la campaña 2005/06 al realizarse la instalación de nuevas líneas de procesamiento en algunas plantas conserveras de pequeña envergadura, la instalación de una planta de procesamiento de una empresa de mediana envergadura y el no procesamiento de una planta de pulpas de gran envergadura, aunque la misma mantiene toda su infraestructura intacta.

Según información del Instituto de Desarrollo Rural, el sector comprende aproximadamente 20 plantas de procesamiento con un alto índice de concentración. Aproximadamente la mitad de ellas cuentan con una

⁶² De acuerdo a datos de la Cámara de la Fruta Industrializada de Mendoza (CAFIM).

infraestructura actualizada y procesan en un alto porcentaje de su capacidad instalada. Las restantes plantas industriales poseen capacidad ociosa, con maquinaria obsoleta.

De acuerdo a su nivel de procesamiento, existen ocho fábricas con capacidad superior a 10.000 toneladas anuales de fruta fresca (promedio de 12.000 toneladas). Las restantes empresas tienen una capacidad promedio de 4.200 toneladas. Las empresas se pueden dividir en especializadas (sólo procesan frutas) o bien multilíneas, que elaboran diferentes conservas de frutas.

La producción Argentina se estima en 65.000 toneladas. Tradicionalmente el principal destino era el mercado interno, aunque últimamente la exportación adquirió mayor relevancia. Un insumo limitante en la elaboración de conservas de frutas es la disponibilidad de los tarros. Algunas grandes empresas poseen la maquinaria necesaria para cortar y dar forma a la hojalata. En estos casos el insumo son las láminas de hojalata.

El 75% de la capacidad instalada para la producción de conservas de durazno se concentra entre 8 y 10 empresas, de las cuales sólo una procesa casi el 28% del total.

Son 9 las plantas procesadoras que elaboran pulpa, de las cuales 3 también producen conservas. En este sector, las tres primeras empresas concentraron en la última campaña el 46% del total. En su conjunto, el sector ocupa entre 15.000 y 20.000 personas entre empleos directos e indirectos. El valor bruto de la producción es de 43 millones de dólares en el caso de los duraznos en mitades y las exportaciones se ubican entre 25 y 30 millones de dólares.

3.7.2.2 Características de la industria.

Existen establecimientos especializados que sólo procesan frutas, y plantas multilínea, que elaboran diferentes conservas de frutas u hortalizas.

La distribución de estas industrias es aproximadamente regular, ya que existen pulperas y conserveras en los 4 oasis de la provincia, y la capacidad industrial es similar a la producción factible de procesar. No obstante, durante la época de cosecha se puede observar un tráfico muy importante de materia prima entre oasis.

Estas firmas poseen una capacidad de autoabastecimiento de materia prima que, según los rendimientos de cada campaña, oscila en torno del 30 / 40% del total, aunque con diferencias importantes entre empresas.

En el caso de las pulpas concentradas, una importante traba que dificulta una mayor producción, es el capital de trabajo, ya que normalmente la materia prima para el procesamiento se paga al contado contra entrega, con lo cual es necesario poder disponer de una importante estructura financiera.

En su conjunto (conserva y pulpas), el sector ocupa entre 15.000 y 20.000 personas entre empleos directos e indirectos.

Un aspecto importante del sector industrial que se ha modificado notoriamente en los últimos años es el aumento que representa sobre los costos la mano de obra temporaria. De hecho los honorarios pagados por la mano de obra temporaria se han visto modificados en más del 300% desde la salida de la convertibilidad, siendo los sueldos del sector de industrias conserveras uno de los que más ha aumentado en los últimos años.

Gráfico 3.9 Costos de Mano de Obra Industrial Temporaria

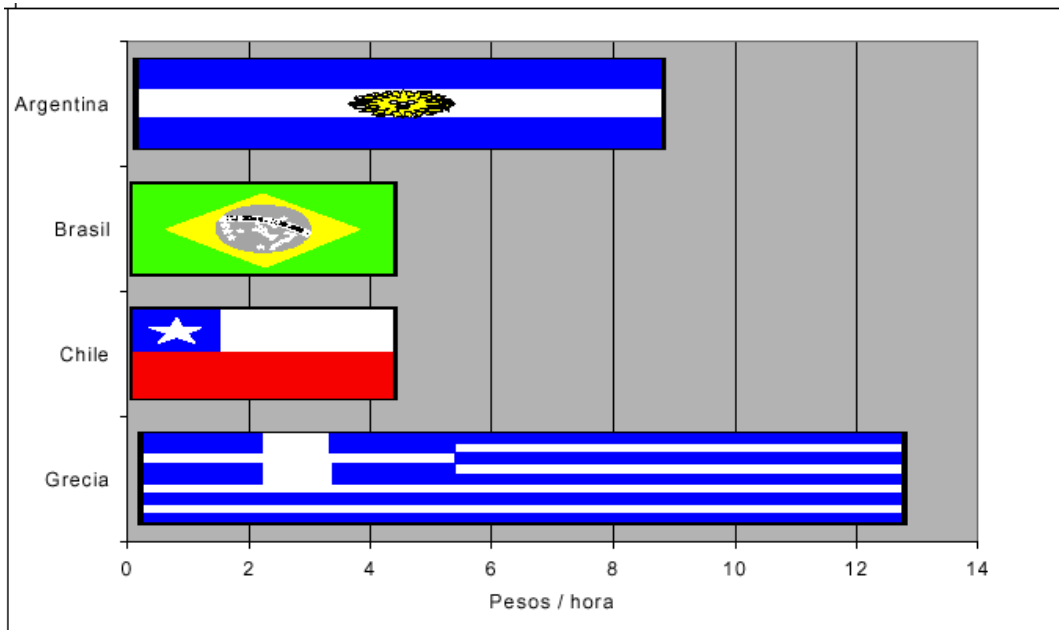
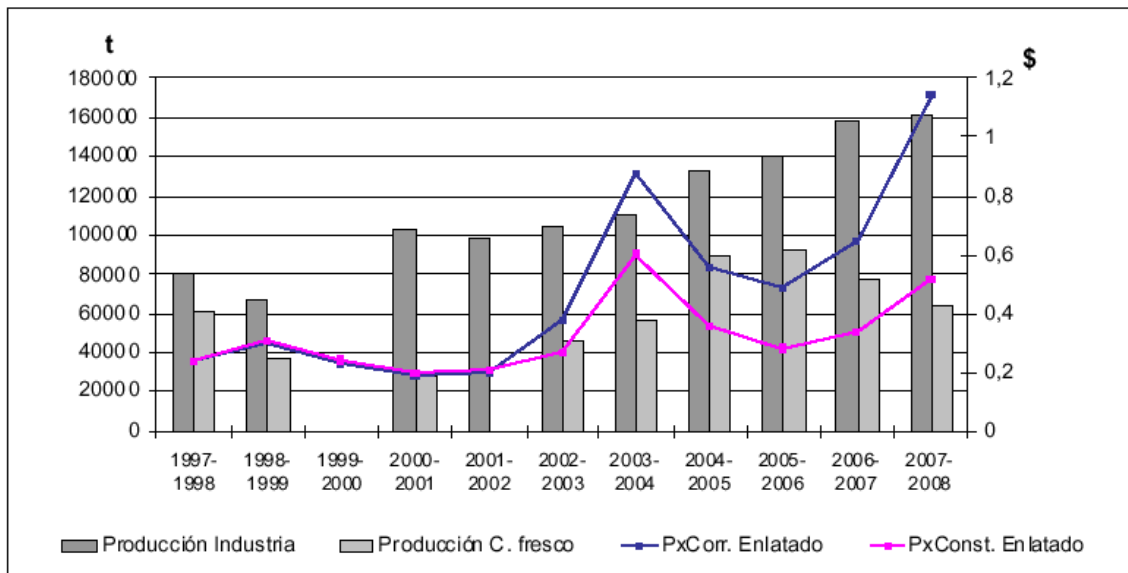


Gráfico 3.10 Durazno para enlatado. Evolución de precios corrientes y constantes. En pesos por kilogramo. Volúmenes producidos para cada tipo de destino. Campañas 1997-98 y 2007-08 Mendoza.



Fuentes: Programa Pronóstico de Cosecha. IDR

Nota: La producción estimada para industria y consumo en fresco corresponde a la superficie efectiva cultivada con variedades de industria o consumo en fresco, respectivamente, en la provincia de Mendoza.

La evolución de los precios para el durazno industria se podría explicar en parte por las siguientes causas:

Durante el período del tipo de cambio fijo, los precios pagados al productor dependían del comportamiento del contexto internacional y en segundo término, del contexto nacional y provincial. La oferta de producto procesado por parte de los principales productores a nivel mundial (Unión Europea y EEUU) y de los principales exportadores hacia Argentina (Grecia y Chile) incidió en el mercado local. La entrada de estos productos (atraída por una moneda local fuerte y, en el caso de Grecia, a bajo precio por subsidios del país de origen) hacía bajar los precios de la lata en el mercado local, situación que se transmitía a los precios de la materia prima. La falta de competitividad en este contexto se generalizaba para los sectores industrial y primario.

El comportamiento del mercado brasileño, principal destino de las exportaciones de durazno enlatado de Mendoza⁶³ tenían una gran influencia sobre los precios pagados al productor de la materia prima. Las importaciones brasileñas de durazno enlatado argentino promediaban las 4.000 toneladas al año, entre 1996 y 1999. Luego de la devaluación del Real, en enero de 1999, el panorama cambió notablemente. Las cantidades enviadas a Brasil apenas superaron las 200 toneladas en 2000 y no llegaron a 550 toneladas en 2001. Los precios en dólares FOB (*Free on Board*) de estos productos, tuvieron bajas progresivas a partir de 1999.⁶⁴

⁶³ Durante los años 1991 a 1998, el 64% en promedio, de las exportaciones argentinas de durazno enlatado se destinaron a Brasil. Fuente: Caracterización de la Cadena Agroalimentaria de Durazno para Industria de la provincia de Mendoza. IDR. Mendoza, 1999.

⁶⁴ De 1,01 u\$/kg FOB en 1999 a 0,76 u\$/kg FOB en 2001. Fuente: Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior do Brasil.

La devaluación del Peso argentino en enero de 2002 hizo cambiar la situación de la exportación y Brasil volvió a demandar durazno enlatado desde Argentina, en grandes cantidades. Las importaciones brasileñas desde Argentina aumentaron diez veces, escalando hasta las 5.900 toneladas de durazno enlatado, volumen récord para el período 1997 – 2005.

En la temporada 2002-03, el precio promedio pagado al productor de durazno para enlatado tuvo un crecimiento del 85% en valores corrientes respecto de la temporada anterior, alcanzando 0,37 \$A/kg. La nueva relación peso/dólar dio las pautas de mercado que guiaron este aumento, que fue relevante también para los precios en valores constantes. Durante esa campaña disminuyó el ingreso de durazno industrializado debido a la nueva situación cambiaria desfavorable a la importación; consecuentemente los precios locales de la materia prima y del producto industrializado mostraron aumentos. Sin embargo, el valor mencionado para la materia prima siguió siendo inferior a la cotización internacional, que rondaba entre 0,20 U\$D/kg y 0,25 U\$D/kg. El menor monto percibido por los productores puede explicarse en parte por el stock de la temporada anterior que amortiguó el incremento de los precios.

Fuertes heladas en abril de 2003, afectaron a los montes de duraznero en Grecia, causando una reducción del 80% en los volúmenes de ese país, el mayor productor mundial de durazno para enlatado después de EEUU.⁶⁵

La escasez generada en el mercado internacional significó nuevos compradores para el durazno enlatado argentino, impulsando notablemente la demanda de materia prima por parte de la industria, con el consecuente aumento de los precios al productor. El promedio de la

⁶⁵ Fuente: At tachee Reports – Greece. Canned Deciduous Fruit. Semi-Annual. 2003. Foreign Agricultural Service. USDA.

temporada 2003-04 para el durazno con destino a enlatado alcanzó 0,79 \$A/kg en el oasis Norte de la Provincia. Esto representó un aumento del 132% frente a los precios pagados en 2002-03. Los precios para el oasis Sur promediaron 0,89 \$/kg, significando, en aquel entonces, un aumento de 122,5% respecto de 2002-03.

La situación se normalizó en la temporada 2004-05. Grecia se recuperó de las heladas y la oferta en el mercado internacional volvió a sus volúmenes de equilibrio. Las expectativas de exportación por parte de la industria local cayeron en esa temporada, y los precios al productor local sufrieron bajas con respecto a 2003-04, del 38% para el durazno con destino a enlatado y del 44% para el destinado a pulpa o jugo. Los promedios para Mendoza alcanzaron, respectivamente, 0,55 \$A/kg y 0,24 \$A/kg. Aún así, estos valores se ubicaban por encima de la serie histórica de 8 años, tanto en valores corrientes como constantes.

En el ámbito provincial, la campaña 2004-05 presentó en general buena producción, sin problemas de heladas. Las granizadas en el Valle de Uco no incidieron sensiblemente en los volúmenes producidos, aunque un menor porcentaje de esta producción alcanzó la calidad para enlatado, como durazno en mitades.⁶⁶

La temporada 2005-06 ofreció condiciones para obtener fruta de calidad, con problemas aislados de heladas y granizo. El precio por el durazno para industria se ubicó en 0,47 \$A/kg en promedio, un 15% por debajo de lo promediado en 2004-05. Un dato a destacar es el movimiento que se comenzaba a visualizar en las exportaciones. En el 2006, los envíos de la primera mitad del año, que suelen ser los menos abultados, ya representaban más del 60% en volumen de lo exportado en todo 2005.

⁶⁶ Informantes calificados par a la Red de Precios a Productor. IDR.

La temporada 2006-07 presentó una demanda externa muy favorable para el sector. Las industrias tenían comprometido su stock con la exportación, que continuaba en aumento. Los volúmenes de durazno enlatado ascendieron a un récord de 34.200 toneladas, superando la marca alcanzada en 2003.⁶⁷ La demanda extraordinaria provino principalmente de Brasil (36% de los envíos argentinos) y México (29%).

En el ámbito provincial, los pronósticos de cosecha elaborados por el IDR anunciaban un aumento en los volúmenes cosechados de durazno para industria del 13,3%. La cosecha 2006-07 alcanzaría las 157.811 toneladas en el territorio provincial, principalmente por el aumento del rendimiento.

Los panoramas anteriormente descritos serían los causales del impulso de precios registrado en el promedio de 2006-07: los valores pagados a productor fueron de 0,64 \$A/kg y 0,74 \$A/kg para los oasis Norte y Sur, respectivamente. El aumento de precios respecto de 2005-06 fue superior al 35% en ambos casos.

Cuadro 3.44 Duraznos para transporte e industria. Precios pagados al productor en valores corrientes y constantes, por oasis. En Pesos por Kilogramo. Campaña 2007-08.

Oasis	Destino	Destino específico	Unidad	Datos	Promedio 2006-2007	2007		2008			Promedio 2007-2008
						Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	
Oasis Norte	Consumo en fresco	Consumo en fresco	Kg	P. Corr	0,8	1,7	1,38	1,07	1,19	1,27	1,2
				P. Cte	0,43	0,78	0,63	0,48	0,53	0,56	0,54
	Industria	Enlatado		P. Corr	0,64	0	1	1,1	0	0	1,07
				P. Cte	0,33	0	0,46	0,5	0	0	0,48
		Jugo/Pulpa		P. Corr	0	0	0	0,82	0,85	0,85	0,84
				P. Cte	0	0	0	0,37	0,38	0,37	0,37
Oasis Sur	Consumo en fresco	Consumo en fresco	P. Corr	0,89	0	1,24	1,32	1,24	1,05	1,25	
			P. Cte	0,48	0	0,56	0,59	0,55	0,46	0,56	
	Industria	Enlatado	P. Corr	0,74	0	1,15	1,13	1,2	0	1,15	
			P. Cte	0,39	0	0,52	0,51	0,54	0	0,52	

Fuente: Red provincial de precios pagados al productor. IDR

⁶⁷ Dirección de Industria Alimentaria, SAGPyA, sobre datos del INDEC.

La temporada 2007-08 presentó excelentes condiciones para toda la cadena productiva de la Provincia. Grecia y otros países de la UE, que fijan el precio internacional a través de su influencia en el mercado, desviaron su oferta al creciente mercado asiático, que en este caso demandó importantes volúmenes de pulpa de durazno. Esto elevó la demanda y el precio de durazno para pulpa a nivel internacional (producto que marca un piso inferior en los precios de la materia prima). El precio de los demás duraznos para industria acompañó el aumento.

En Mendoza, la influencia de este fenómeno se manifestó en los precios pagados a productor, que tuvieron una particular subida por una situación de libre competencia entre las fábricas de pulpas y conservas. El durazno para pulpa o jugo se pagó en promedio a 0,84 \$A/kg, mientras que el destinado a enlatado marcó promedios de 1,07 \$A/kg y 1,15 \$A/kg en los oasis Norte y Sur respectivamente.

Si bien el precio a productor del durazno para enlatado en 2007-08 marca un récord en valores corrientes, esto no es así si se tiene en cuenta la inflación. En valores constantes, los precios obtenidos se encuentran por debajo de los promedios de la temporada 2003-04. En aquella oportunidad una escasez de durazno a nivel internacional, por heladas en Grecia, había dado las condiciones para un precio pagado a productor de durazno para enlatado de 0,54 \$A/kg en valores constantes, precio que, en términos reales, aún no ha sido superado.

3.7.3 Consumo Interno

3.7.3.1 Generalidades

Las conservas de frutas comprenden los duraznos en almíbar, damascos, peras, ananás, el cóctel de frutas y a la ensalada de frutas. Las conservas de durazno son las más consumidas. Las distintas conservas presentan similitudes respecto a sus características, usos y precios, por lo que pueden considerarse diferentes variedades de un mismo producto. Todos los productos son elaborados en una misma línea, y sometidos a casi las mismas etapas de producción. Son consumidas principalmente como postre en las comidas y como insumo en la repostería.

A nivel nacional, se observa que en el interior del país se concentra el 59,13 % del consumo de conservas de frutas. El siguiente cuadro detalla la participación de las distintas regiones. El mercado hogareño constituye la porción absolutamente mayoritaria de la demanda nacional. La forma de presentación más habitual está constituida por los duraznos amarillos en mitades comunes en jarabe diluido (de 14 a 18 % de azúcar).

Región	2004	2005*
Capital y GBA	44,60	40,87
Interior	55,40	59,13
Cuyo y Sur	14,60	17,29
NEA	14,20	14,23
Prov. Bs. Aires	12,80	13,53
Prov. Córdoba	7,50	7,76
NOA	6,30	6,32

*Acumulado hasta setiembre

Fuente: CNDC

Una pequeña proporción es captada por el segmento institucional: restaurantes, hoteles y bares comedores. En estos casos el producto se comercializa en presentaciones de mayor capacidad. Algunas empresas utilizan las conservas de fruta como ingredientes para sus productos alimenticios especialmente tortas y lácteos. Con respecto a la participación de los diferentes canales, el directo (supermercados, hipermercados y tiendas de hard discount) participa con el 57,6 % frente al 42,4 % del indirecto (autoservicios, almacenes, despensas y minimercados).

3.7.3.2 Evolución del consumo en los últimos años

A causa de los problemas climáticos que afectaron durante el año 2003 a la producción de durazno industria en Grecia, la temporada 2003/04 no fue normal para el mercado internacional de durazno en mitades. Ante una merma en la oferta mundial, básicamente por lo de Grecia, los precios se incrementaron para el durazno en mitades en el mercado internacional, coyuntura que favoreció a países como Argentina, que incrementaron sus exportaciones.

El precio del durazno procesado en la industria local creció, lo que generó una rentabilidad esperada para el sector industrial.

La contracara de los mayores beneficios esperados por el lado de la oferta (tanto en el sector industrial como el primario), fue la disminución en el consumo interno local, que cayó a causa de los mayores precios internacionales que se trasladaron en parte (o en su totalidad) al mercado doméstico.

La situación se normalizó en la temporada 2004-05. Al recuperarse la situación en Grecia el mercado internacional volvió al equilibrio y por ende el precio pagado a los productores locales disminuyó, lo que en

consecuencia impactó en el precio al consumidor argentino, estabilizándose el consumo interno.

En la temporada 2005-06 si bien se produjo fruta de calidad, esto no supuso un incremento en los precios pagados por el consumidor y por ende en su capacidad de consumo. La siguiente temporada en cambio los precios crecieron dada una demanda importante del producto desde el exterior lo que afectó en parte el consumo interno.

En 2008, el consumo interno mostró una leve recuperación, en comparación con el año anterior. Consumo anual per cápita se alcanzó 1.75 latas debido a la mejor situación económica. Consumo interno total se aumentó a 42.500 toneladas en 2008.

El consumo interno total para 2009 se prevía un aumento leve a 43.000 millones de toneladas debido a una recuperación sostenida de poder adquisitivo, aunque la situación no es clara dada la crisis financiera global que ha estado afectando la economía.

3.7.3.3 Participación de las empresas en el mercado

El siguiente cuadro muestra la participación, en términos de volumen y porcentaje, de las principales empresas. Los datos corresponden al año 2004. El Índice de *Herfindahl - Hirschmann* (IHH) correspondiente a este mercado es de 980 puntos lo cual corresponde a un nivel bajo de concentración. La compra de BENVENUTO por parte de ARCOR, a finales de 2005, incrementa el IHH en pequeña magnitud. Si bien la fusión afecta principalmente al mercado de las mermeladas, incide

indirectamente sobre el sector de conservas. El índice se eleva a 1019 puntos en virtud de la participación del 16,19 % de Benvenuto, y a la reducida participación de ARCOR que posee un 1,2 % del mercado.

Empresa	Ton.	%
Benvenuto S.A.C.I.	4.080	16,19
Agro Industrias Molto S.A.	3.492	13,86
Marca de distribuidor	3.214	12,75
La Colina	2.367	9,39
Industrias Alim. Mendocinas	1.793	7,11
Angiord S.A.C.I.	1.651	6,55
Marolio	983	3,90
Canale S.A.	1.743	6,91
Establec.. Santa Isabel Nieto	1.077	4,27
Maycar S.A.	533	2,12
Dos Santos Pereira y cia	399	1,58
San Remo	323	1,28
Arcor	307	1,22
Prod. Sant. de Río Dulce	278	1,10
David Rosental e Hijos	240	0,95
Resto	2.369	9,40
Total	25.500	100,00

3.7.4 Comercio Exterior

3.7.4.1 Generalidades

Argentina ocupa un lugar importante en el mundo en cuanto a la producción de duraznos enlatados. En 2006 ocupaba el sexto puesto mundial como productor y como exportador de duraznos en conserva. En aquel momento tenía una participación superior al 4,5 % en un mercado concentrado, siendo seis los exportadores reunían el 80 % del volumen que se comercializaba.

El principal competidor es Chile, en Sudamérica, dado que cuenta con un desarrollo tecnológico avanzado, al tiempo que presenta una mayor cantidad de acuerdos bilaterales firmados que le facilitan el ingreso de dichos productos.



México y Brasil son los principales mercados de Argentina de duraznos enlatados. Un acuerdo entre los Gobiernos de la Argentina y México establece una cuota anual de 10.000 toneladas, por un arancel cero (los aranceles de importación en México son del 7%). Esta cuota es asignada por la Secretaría de Agricultura de la Argentina que da prioridad a las

fábricas que han exportado enlatados melocotones a un tercer país en los últimos cuatro años. Sólo el 15% del contingente es asignado a las empresas que no han exportado previamente su producto. En los últimos años se estaba negociando por parte de la Federación de los duraznos procesados un aumento a 15.000 millones de toneladas.

3.7.4.2 Exportaciones

La Argentina exporta anualmente aproximadamente el 20% de su producción de durazno en conserva. Los destinos de exportación de Argentina son México (35%) y Brasil (16%). En cuanto a las importaciones, las mismas provienen de Tailandia, Indonesia y Sudáfrica.

Las exportaciones han registrado importantes alzas en los últimos dos años. Argentina pasó de ser importador de este producto a convertirse exportador mundial.

Cuadro 3.45 Evolución de las exportaciones por tipo de producto

Volumen - Toneladas	2003	2004	2005	2006	2007
En envases de contenido neto menor o igual a 2,5 kg.	31.607	21.727	15.046	31.581	29.065
En envases de contenido neto mayor a 2,5 kg	1.988	2.845	3.140	2.740	3.308
Total	33.595	24.572	18.186	34.321	32.373
Valor - Miles de dólares	2003	2004	2005	2006	2007
En envases de contenido neto menor o igual a 2,5 kg.	17.922	15.830	10.472	23.759	27.882
En envases de contenido neto mayor a 2,5 kg	1.221	1.935	1.911	1.878	2.610
Total	19.143	17.765	12.383	25.637	30.492
Precio unitario – Dólares por tonelada	2003	2004	2005	2006	2007
En envases de contenido neto menor o igual a 2,5 kg.	567	729	696	752	959
En envases de contenido neto mayor a 2,5 kg	614	680	609	685	789
Total	570	723	681	747	942

Sobre un total de 65 destinos contabilizados en el quinquenio 2003 – 2007, sólo en 14 de ellos (22 %) se registraron embarques durante los 5

años. Asimismo se exportó a ocho destinos (12%) en cuatro de los cinco últimos años.

Esto muestra que la mayor parte de las exportaciones son “oportunidades” de mercado y en muy pocos casos se observa una continuidad en las ventas al exterior.

Sin embargo, los actuales registros son mejores que en el período 2001 – 2005, cuando sólo se exportó durante los cinco años al 13% de los destinos.

Gráfico 3.11 Frecuencia de las exportaciones 2003-2007



Desde 2003 se observa que un mayor volumen exportado se concentra en un número más pequeño de países. En 2003 los cinco primeros destinos totalizaban el 57%. En 2007, ese valor alcanzó el 88%.

Cuadro 3.46 Evolución de las exportaciones por destino

Volumen - Toneladas	2003	2004	2005	2006	2007
México	3.427	6.544	6.319	9.852	14.295
Brasil	4.371	2.311	2.718	11.363	6.306
Paraguay	588	706	1.393	2.011	3.033
Uruguay	962	472	1.685	3.042	2.767
Tailandia	-	1.499	864	1.055	2.109
Bolivia	786	629	895	1.207	1.934
Chile	4.649	1.653	815	2.052	823
Guatemala	331	616	561	704	311
Perú	219	25	56	72	209
Colombia	195	35	-	319	163
Estados Unidos	2.185	843	97	1.680	162
Canadá	-	69	-	18	93
Ecuador	658	354	88	149	48
Alemania	1.791	3.432	-	142	36
Costa Rica	62	26	18	36	25
Venezuela	-	-	7	35	17
Otros	13.371	5.359	2.671	584	42
Total	33.595	24.573	18.187	34.321	32.373

Valor - Miles de dólares	2003	2004	2005	2006	2007
México	2.042	4.873	4.403	7.261	13.466
Brasil	2.527	1.900	2.060	9.122	6.190
Paraguay	345	541	929	1.513	2.969
Uruguay	629	362	1.136	2.073	2.604
Tailandia	-	936	486	639	1.473
Bolivia	488	504	661	947	1.948
Chile	2.367	1.214	580	1.556	788
Guatemala	205	452	382	501	295
Perú	140	18	48	60	256
Colombia	116	28	-	275	177
Estados Unidos	1.305	519	65	987	94
Canadá	-	45	-	11	68
Ecuador	415	292	58	115	43
Alemania	971	2.275	-	103	36
Costa Rica	39	16	12	25	18
Venezuela	-	-	5	24	18
Otros	7.554	3.790	1.563	449	66
Total	19.143	17.765	12.383	25.637	30.491

- Comercio con México

Desde 2007 México otorga, preferencias arancelarias a la Argentina para la exportación de 10.000 toneladas anuales de duraznos en almíbar. Son las conservas vegetales de mayor importancia exportadas a ese destino. El acuerdo, actualizado fija una desgravación del 100% sobre cada cupo anual.

La Resolución SAGPyA N° 786/06 establece los criterios de distribución de cada cupo anual, tomando como base los antecedentes de exportación. La Dirección Nacional de Alimentos administra el registro de exportadores y adjudica los cupos correspondientes.

3.7.4.3 Importaciones

Cuadro 3.47 Evolución de las importaciones, por tipo de producto

Volumen - Toneladas	2003	2004	2005	2006	2007
En envases de contenido neto menor o igual a 2,5 kg.	38,50	1.860,70	50,70	0,10	973,60
En envases de contenido neto mayor a 2,5 kg	-	-	210,10	71,20	325,30
Total	38,50	1.860,70	260,80	71,30	1.298,90
Valor - Miles de dólares					
En envases de contenido neto menor o igual a 2,5 kg.	21,50	1.119,60	36,30	0,30	981,00
En envases de contenido neto mayor a 2,5 kg	0,00	0,00	142,60	54,10	310,30
Total	21,50	1.119,60	178,90	54,40	1.291,30
Precio Unitario - Dólares por tonelada					
En envases de contenido neto menor o igual a 2,5 kg.	558,10	601,70	715,90	2.333,10	1.007,60
En envases de contenido neto mayor a 2,5 kg	0,00	0,00	678,70	760,00	953,70
Total	558,10	601,70	686,00	762,70	994,10

Cuadro 3.48 Evolución de las Importaciones por origen.

Volumen - Toneladas	2003	2004	2005	2006	2007
Grecia	0	1.707,50	102,40	0	1.188,40
Sudáfrica	0	0	107,60	17,90	0
España	0	0	0	0	84,70
China	0	0	0	53,20	22,50
Chile	0	20,70	0,30	0,10	0,20
Otros	38,50	132,50	50,50	0,10	3,10
Total	38,50	1.860,70	260,80	71,30	1.298,90
Valor - Miles de dólares					
Grecia	0	1037,9	62	0	1152,2
Sudáfrica	0	0	80,5	13,5	0
España	0	0	0	0	108,4
China	0	0	0	40,5	27
Chile	0	17,1	0,6	0,3	0,6
Otros	21,5	64,6	35,8	0,1	3,1
Total	21,5	1119,6	178,9	54,4	1291,3

Cuadro 3.49 Balanza comercial

Miles de dólares	2003	2004	2005	2006	2007
Exportaciones	19.143	17.765	12.383	25.637	30.492
Importaciones	22	1.120	179	54	1.291
Balance	19.122	16.645	12.204	25.583	29.201

Fuente: <http://www.alimentosargentinos.gov.ar>

La balanza comercial argentina para duraznos en conserva muestra desde 2001 un creciente saldo positivo, revirtiendo la tendencia negativa de la década del 90.

En relación con las importaciones, los volúmenes no fueron relevantes excepto en 2004 y 2007. El principal origen es Grecia, el mayor productor y exportador mundial. Desde 2001 la balanza comercial argentina para duraznos en conserva muestra un creciente saldo positivo, habiendo revertido por completo la tendencia negativa de la década del 90.

Los volúmenes de importación mostraron una tendencia creciente entre 1998 y 2000, pero a partir de 2001 se registró una fuerte caída, y los volúmenes importados desde entonces han sido poco significativos. El principal origen de esas importaciones era Grecia, seguido por Chile.

A fines de 2000, la Cámara de la Fruta Industrializada de Mendoza solicitó al Ministerio de Economía de la Nación la apertura de una investigación tendiente a la aplicación de una medida de salvaguardia a la importación de duraznos en conserva. Los argumentos se centraban en la amenaza de daño grave a la rama de producción nacional causado por el incremento de las importaciones.

Provisionalmente, el Ministerio estableció a través de la resolución 39/2001 una medida de salvaguardia, fijando derechos específicos de cincuenta centavos de dólar por kilogramo neto, por el término de 200

días. La medida no alcanzaba a las mercaderías provenientes de países del MERCOSUR.

Posteriormente, la resolución 348 del mes de agosto de 2001, dispuso el cierre de la investigación y confirmó la medida de salvaguardia antes mencionada. Asimismo se fijó un cronograma para la liberalización progresiva de la medida.

Finalmente la resolución 91 del mes de julio de 2003 dejó sin efecto la medida de salvaguardia.

Asimismo, se encuentra vigente sobre las importaciones originarias de la Unión Europea un derecho compensatorio del 7,13 % del precio FOB de importación. (Resolución 803/2004 del Ministerio de Economía y Producción).

3.8 Generalidades de la Industria del Durazno Enlatado en Brasil en el período 2002-2007

3.8.1 Introducción

El cultivo de melocotón está presente en Brasil hace más de 470 años, cuando se introdujo en el Estado de San Pablo en la época de las “Capitanías Hereditarias”, interpuesto por el portugués Martín Alfonso de Souza.

El desarrollo del cultivo y las primeras huertas comerciales se iniciaron y expandieron en el Estado Paulista en las regiones donde las condiciones naturales favorecían la producción.

Tratándose de un cultivo adaptable al clima templado, encontró en los Estados del sur de Brasil las mejores condiciones para la expansión, principalmente en los Estados de Río Grande del Sur, Santa Catarina y Paraná.

Los años 60 marcaron la consolidación de las huertas de durazno de Río Grande del Sur, que cuenta con más del 50% de la producción nacional. La presencia de durazneros en Río Grande del Sur, sea en la región de la “Sierra Gaúcha” o la llamada “Mitad sur del estado”, forma parte del paisaje de extensas zonas agrícolas, explotadas, principalmente, por agricultores familiares.

3.8.2. Producción Brasileira de duraznos

La concentración de la producción de duraznos ocurre en el Sur y Sudeste del país.



En los Estados de Minas Gerais, Espírito Santo y Río de Janeiro, las áreas con durazneros se encuentran en las regiones con temperaturas más bajas.

3.8.2.1 Regiones productoras de duraznos en Brasil

La producción brasileña de melocotón en la zafra 2006-2007 ascendió a 280,875.84 toneladas, producidas en una superficie de 27.370 hectáreas. Se observó en los últimos cinco años un crecimiento de la producción de alrededor del 9%, lo que, posiblemente, también se produjo en la temporada 2007-2008. Estos incrementos han sido más frecuentes con la fruta destinada al consumo “in natura”, ya que la producción de fruta destinada a la industria se ha mantenido estable, en torno a las 50 mil

toneladas, en ese mismo período, como muestra a continuación el cuadro 50.

Cuadro 50. Producción brasileña de durazno de 2002 a 2006.

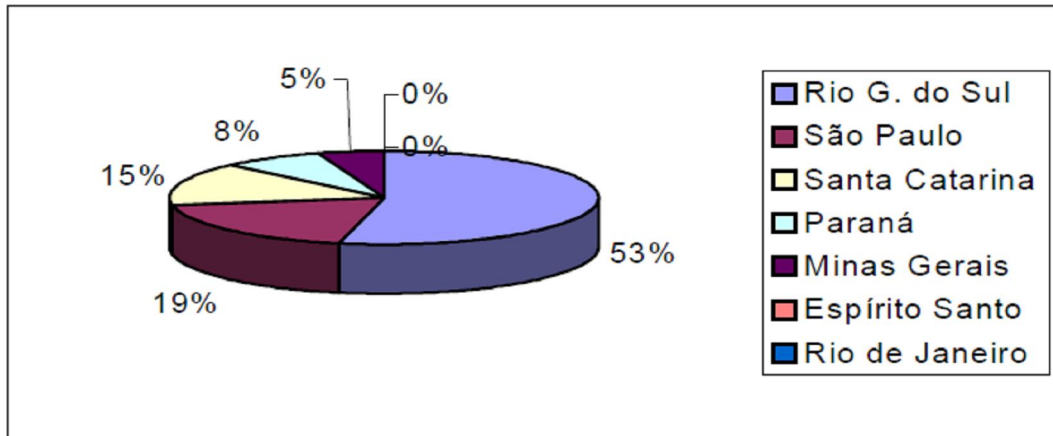
Estados	2002/2003	2003/2004	2004/2005	2005/2006	2006/2007
Río G. del Sur	111.297	112.005	122.675	141.076	160.827
San Paulo	43.636	47.387	47.330	47.330	47.330
Santa Catarina	35.691	29.788	33.352	36.687	40.356
Paraná	21.422	18.746	17.863	17.863	17.863
Minas Gerais	6.157	12.349	14.411	14.411	14.411
Espírito Santo	50	50	50	50	50
Río de Janeiro	39	39	39	39	39
Brasil	218.292	220.364	235.720	257.456	280.876

En términos porcentuales, la producción de melocotones en Río Grande del Sur es del 53% de la producción brasileña. (Gráfico 12). Las cifras oficiales indican que en la temporada 2006-2007, en el Estado de Río Grande del Sur, se produjo en una superficie de 18.472 hectáreas.

Es posible que haya habido un aumento, en el área de la Sierra Gaucha y Santa Catarina, de las frutas destinadas al consumo “in natura” en la temporada 2007-2008.

El Estado de Santa Catarina, seguido por San Pablo, Paraná, Minas Gerais, Espírito Santo y Río de Janeiro, completan las áreas que suministran el melocotón para el mercado interno. (Cuadro 51).

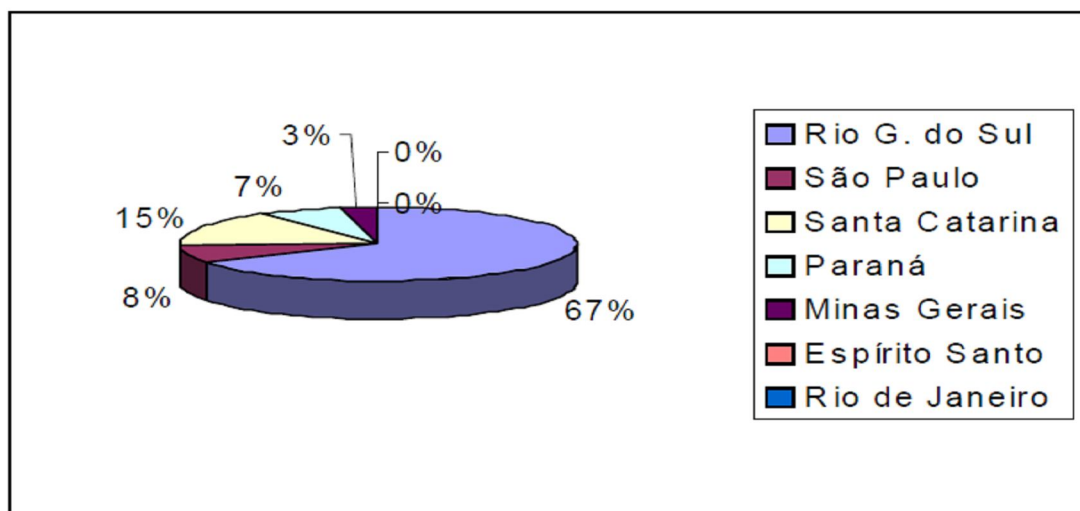
Gráfico 3.12. Porcentajes de producción brasileira de durazno de 2002 a 2006.



Cuadro 3.51. Área de cultivo de duraznos en Brasil de 2002 a 2006 (ha).

Estados	2002/2003	2003/2004	2004/2005	2005/2006	2006/2007
Río G. del Sur	15.614	16.311	15.548	16.947	18.472
San Paulo	2.102	2.023	2.093	2.093	2.093
Santa Catarina	3.667	3.544	3.577	3.970	4.407
Paraná	1.859	1.834	1.798	1.627	1.550
Minas Gerais	494	787	840	840	840
Espírito Santo	5	5	5	5	5
Río de Janeiro	3	3	3	3	3
Brasil	23.744	24.507	23.864	25.485	27.370

Gráfico 3.13. Porcentajes de área cultivada de duraznos en Brasil de 2002 a 2006.



3.8.3 Mercado del durazno Brasileiro

El período de oferta en Brasil del melocotón se concentra en los meses de septiembre a enero (Cuadro 52). La producción brasileña de melocotones ha sido insuficiente para satisfacer la demanda interna de consumo, aunque el mismo sea bajo. Cada año, el país importa fruta fresca y en conserva, lo que contribuye al aumento del consumo. En función de las características naturales, el durazno puede tener diferentes usos y destinos, consumo “in natura” o procesados. En los últimos diez años, “Embrapa clima templado” lanzó una serie de cultivos con doble destino, para consumo “in natura” y para el procesamiento.

En la temporada 2006-2007, los productores de melocotones dirigieron, parte de la producción no comercializada con la industria, para el mercado “in natura”, que sumó más de 10 mil toneladas, alcanzando precios 50% más altos que los pagados por las industrias.

De un total de 280.875,84 toneladas de duraznos producidos en Brasil, 60.000 son procesadas por industrias.

Para una población de 183 millones de habitantes, el consumo de fruta fresca producida en el país por habitante es de 1,52 kg. por año y para el durazno en almíbar, 0.300 kg. por persona por año.

Cuadro 3.52 Período de cosecha de duraznos en Brasil.

Mes	Río G. do Sul	Santa Catarina	Paraná	San Pablo	Minas Gerais
Enero	XXXXXXXXXX	XXXXXXXXXX			
Febrero					
Marzo					
Abril					
Mayo					
Junio					
Julio					
Agosto					
Septiembre				XXXXX	
Octubre	XXX			XXXXXXXXXX	
Noviembre	XXXXXXXXXX		XXXXXXXXXX	XXXXXXXXXX	XXXX
Diciembre	XXXXXXXXXX	XXX	XXXXXXXXXX	XXXXXXXXXX	XXXXXXXXXX

3.8.4. Distribución del durazno en el mercado interior

Las características de perecibilidad del durazno “in natura” asociado con la falta de estructuras de frío y de orientación técnica después de la cosecha, no permite que las frutas alcancen mercados distantes de los centros productores, incluso en Brasil. La mayor parte de las producciones regionales son comercializadas en un radio no superior a los 200 km, transportadas por carretera, como carga convencional, sin refrigeración.

En las temporadas 2005/2006 y 2006/2007, los agricultores del sur de Río Grande del Sur, productores de duraznos típicamente para procesamiento industrial, pero con características de doble propósito (industria y consumo fresco) han explorado mercados “in natura” antes desconocidos, distantes unos 500 km, utilizando envases adecuados y transportados en camiones refrigerados.

El volumen medio de este mercado fue de 10 mil y 8 mil toneladas, respectivamente, en ambas zafras, con perspectiva de aumento en los próximos años.

En el mercado al por mayor de San Paulo (CEAGESP)⁶⁸, el durazno brasileño aparece con intensidad, desde el mes de setiembre, extendiéndose hasta enero. Los precios de los duraznos in natura vendidos en CEAGESP en el

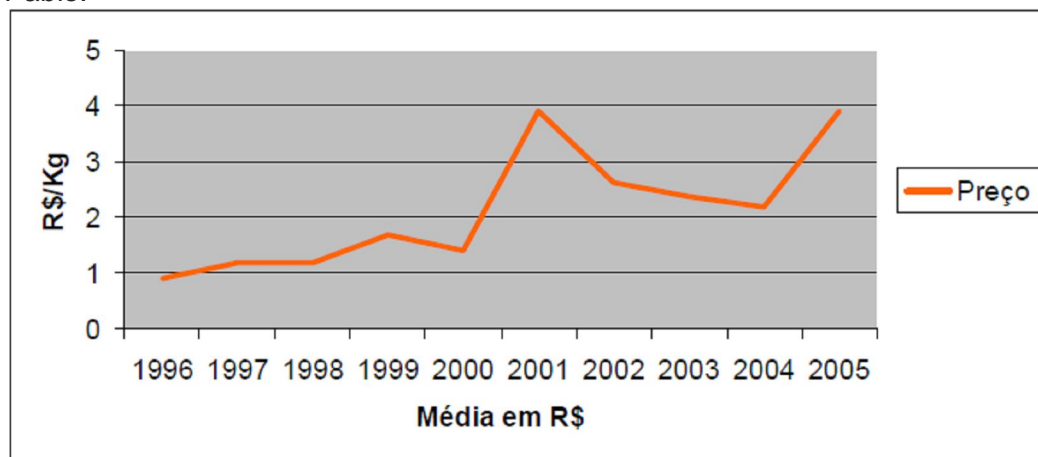
⁶⁸ Companhia de Entrepósitos e Armazéns Gerais de São Paulo

período 2003 a 2007, se mantuvieron en un rango de R\$ 2,00 a R\$4,00. Hasta el año 2000, los precios no superaron los R\$2,00, alcanzando en el año 2001, el precio más alto cuando llegó a R\$ 4,00 por kg. En el período comprendido entre 2002 y 2004, hubo una caída, alrededor de R\$ 2,00, retomando el precio de R\$ 4 en el año 2005.

Cuadro 3.53. Precios del durazno fresco comercializado en CEAGESP, entre 2003 y 2007, R\$/Kg.

Año	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Media
2003	1,82	2,15	2,53	2,76	2,32
2004	nd	2,51	2,63	nd	2,57
2005	nd	3,04	5,63	5,8	4,82
2006	4,98	4,45	3,96	3,7	4,27
2007	nd	nd	Nd	nd	nd

Gráfico 3.14. Variación de los precios en el período de 1996 a 2005, en San Pablo.



3.8.5. Tipos de productores de durazno en Brasil

3.8.5.1. Sistema de producción familiar

La producción de duraznos en Brasil proviene de huertas familiares y comerciales, pero en número de productores, los familiares representan más del 90%. En el sur de Brasil, se concentra una parte significativa de la producción de duraznos del país, especialmente de frutas destinadas al procesamiento industrial, originadas en productores de base familiar y comercial.

No existen estadísticas oficiales sobre el número de productores y el volumen de producción obtenido en cada zafra. Las estimaciones se hicieron a partir de la experiencia de personas que trabajan con regularidad en el medio rural o por medio de diversos estudios que tienen al durazno como principal objetivo.

Las propiedades familiares que producen durazno, en general, tienen otras actividades para diversificar, pero la renta derivada de la venta de frutas es el principal componente de sus ingresos.

Las operaciones anuales para el mantenimiento de una hectárea de durazno ocupa, al menos, una persona en la familia. A falta de mano de obra familiar, es necesaria la contratación, especialmente para las operaciones de poda y recolección. En los últimos años, los agricultores familiares han implantado huertas utilizando cultivos con características de doble propósito.

En las temporadas 2005/2006 y 2006/2007, productores insatisfechos con el precio ofrecido por la Industria, buscaron el mercado "in natura" como alternativa, donde fueron comercializados más de 10 mil toneladas de frutas, alcanzando precios 50% superiores a los valores medios pagados por las industrias de la región.

Hay tendencia a la expansión de este tipo mercado para las próximas temporadas, visto que ha crecido la demanda de los consumidores, lo que podrá beneficiar a los agricultores familiares si continúan las actuales diferencias de precios en ambos mercados.

En la "Sierra Gaucha", en el estado de Río Grande del Sur, donde se concentra gran parte de la producción de duraznos para mesa, los mismos son explotados exclusivamente en propiedades de base familiar.

En función de la proximidad a los grandes centros de consumidores que integran la llamada "Gran Porto Alegre", el contingente de productores interesados en la producción de durazno para mesa ha crecido durante los últimos años.

3.8.5.2. Sistema de producción comercial

En la década del 70, con la concesión de incentivos fiscales para la implantación de huertos empresariales, la expansión del durazno para la industria ha consolidado su posición, principalmente con la creación del Distrito Industrial de Pelotas y la instalación de grandes industrias que han tenido o aún tienen, al durazno como la principal materia prima. La falta de estadísticas oficiales provoca mucha controversia en cuanto al número de huertas empresariales en la región.

Sin embargo, información de personas conectadas al tema durazno en la región, dan cuenta que existen 12 huertas con áreas en torno de 100 a 200

hectáreas, que representan más del 30% de la producción total de duraznos, estimada en 60 mil toneladas en zafas normales. La productividad media de las huertas es de 12 toneladas, con una vida útil de 14 años. En período de plena producción, que se da entre el sexto y séptimo año, la productividad llega a 20 toneladas. Lo que diferencia los huertos empresariales de los familiares, se da por el tamaño del área explotada, y la tecnología adoptada por productores, que modifica, en parte, el sistema de producción. Casi toda la producción de las huertas empresariales se destina a las industrias

procesadoras de la región, que negocian la compra de fruta antes de la cosecha. Grande parte de estas huertas pertenecen a las propias industrias.

En el pasado, las huertas empresariales tenían vínculo directo con las industrias que, aprovechando la política de incentivos fiscales, instalaban sus propias huertas para asegurar parte de su abastecimiento. Con el cierre de varias industrias de gran porte, sus huertas fueron mantenidas, renovadas e incluso ampliadas.

En las temporadas 2005/2006 y 2006 / 2007, los productores empresariales destinaron una pequeña parcela de producción de cultivos de doble propósito para el mercado “in natura”, con tendencia de aumentar la participación de este tipo de mercado en las próximas zafras, en función de la necesidad de fruta dentro y fuera del Estado.

3.8.6. Transporte y envasado

El modo dominante de transporte del durazno en el Brasil es terrestre. Dependiendo de la distancia, lo que significa el transporte por más de un día, se utilizan camiones refrigerados.

El durazno producido en la zona sur de Río Grande del Sur, destinado al procesamiento industrial, es acondicionado en casi su totalidad en cajas de plástico con capacidad para 20 kg, y se transportan en camiones de propiedad de la industria, que recorren una distancia media de 30 km, utilizando carreteras coloniales y no siempre en buen estado.

Las frutas destinadas al procesamiento que son bien aceptadas para el consumo en fresco se negocian en mercados que, en general, no superan los 500 km, distancias medidas desde el local de producción hacia los principales

centros urbanos, en función de la sensibilidad, deterioro de las frutas y condiciones inadecuadas de los camiones que, en general, no cuentan con refrigeración. En el transporte, los frutos son acomodados en cajas de plástico, con dimensiones interiores de 51x31x13cm y con capacidad aproximadamente de 20kg.

Las frutas de mesa, en general, tienen un tratamiento diferencial en

términos de envasado y transporte. El envasado dominante es la caja de cartón o madera, con diferentes capacidades, que van desde 5 a 10 kg.

3.8.7. Industrialización de duraznos en almíbar

La vida útil del durazno fresco es pequeña, alrededor de 2 a 5 días, sometido a condiciones naturales, sin refrigeración. El procesamiento industrial en almíbar es una manera de prolongar la vida útil del fruto para su consumo.

En la región sur de Río Grande del Sur, hace más de 50 años, fueron instaladas las primeras industrias de procesamiento de frutas. El crecimiento del parque industrial en la región, ocurrido en la década del 70, fue el resultado de los incentivos fiscales ofrecidos por el gobierno Brasileño.

En ese momento había más de 40 industrias de tamaños grandes, medianas y pequeñas, con capacidad de procesamiento de fruta en almíbar superior a 100 toneladas diarias. En función de una serie de factores de orden político, técnico y administrativo, el segmento industrial se redujo, quedando en 2007, sólo 12 industrias, algunas de las cuales están equipadas con equipos modernos, que mantienen la capacidad de procesamiento de alrededor de 100 toneladas diarias. Actualmente, los fabricantes de conservas de durazno se enfrentan a dificultades para colocar el producto en el mercado interior.

Se trata de un producto, clasificado en la economía como elástico, o sea, sensible a aumentos de los precios y posee innumerables productos

sustitutos, por lo que necesita un fuerte apoyo de los medios de comunicación, lo que no ocurre.

Otro factor limitante para el sector es la competencia del producto nacional con el importado, cuyos precios finales, fuertemente subsidiados, son más atractivos para el consumidor.

3.8.8 Importancia social del durazno en Brasil

El melocotón es una fruta delicada que puede ser procesada de múltiples maneras, lo que requiere la necesidad de mano de obra.

En las huertas, la mayoría de las operaciones también necesitan mano de obra. Las operaciones mecanizadas están concentradas en la instalación de la huerta y en la limpieza. Cada hectárea de duraznero ocupa directamente de una a dos personas durante todo el ciclo de producción. En ese sentido, sólo la producción primaria, genera aproximadamente 30 mil empleos directos, y más de 50 mil en toda la cadena productiva. La mayoría de los empleos generados por esta actividad son ocupados por personas de bajo nivel de alfabetización, que en muchos casos, es la única alternativa al trabajo cerca de su residencia. Los períodos de mayor concentración de demanda de trabajadores temporarios se producen en las operaciones de poda y cosecha.

Industrias de la región y otras consideradas artesanales que producen dulces, mermeladas y durazno seco, emplean en forma estacional (4 meses), alrededor de 2 mil personas.

3.8.9. Importaciones de durazno fresco en Brasil

Brasil ha importado duraznos frescos y enlatados con regularidad de países de América del Sur (Argentina y Chile), Europa (España y Grecia) y Asia (China).

En el período comprendido entre 2002 y 2007, Brasil importó 30.507.161 kilogramos de durazno fresco, lo que representa la suma de US\$ 19.685.041.

Cuadro 3.54. Importación brasilera de duraznos frescos en el período de 2002-2007

Año	Valor en US\$ FOB	Cantidad en Kg.
2002	2.395.318	3.979.495
2003	1.868.019	3.336.820
2004	265.820	565.554
2005	4.318.637	7.067.968
2006	8.590.675	12.271.476
2007	2.246.572	3.285.848
Totales	19.685.041	30.507.161

El volumen medio del durazno importado anualmente por el país, llega al 2% de lo que es producido, lo que es poco, teniendo en cuenta el potencial de consumo interno. El precio medio de la fruta importada alcanzó US\$ 1,93 por kilogramo. En octubre de 2008, Brasil inició un período de desvalorización del dólar, con perspectivas de mantenerse en este entorno económico para los próximos meses, lo que puede contribuir a una reducción de las importaciones.

El país que más exportó duraznos frescos a Brasil en los últimos seis años ha sido Argentina; más de 26 millones de kilogramos, por un valor cercano a los 16 millones de dólares FOB.

Cuadro 3.55. Importación de duraznos frescos de Argentina en período de 2002-2007.

Año	Valor en US\$ FOB	Cantidad en Kg.
2002	995.011	1.963.712
2003	1.072.124	2.324.581
2004	1.107.480	2.284.450
2005	2.464.848	4.384.805
2006	5.200.419	8.458.136
2007	5.036.069	7.371.395
Totales	15.875.951	26.787.079

En el período comprendido entre 2002 y 2007, Brasil importó, en promedio, 4.464.513 kilogramos de duraznos de Argentina, anualmente, equivalente a cerca del 88% del total de las importaciones del producto.

El segundo exportador de duraznos frescos para Brasil es Chile. En el período de 2002 a 2007 fueron de 7.936.975 kilogramos de frutas, lo que equivale a US\$ 4.863.106.

Cuadro 3.56. Importación de duraznos frescos de Chile en período de 2002-2007.

Año	Valor en US\$ FOB	Cantidad en Kg.
2002	655.648	1.009.707
2003	273.810	503.181
2004	407.881	802.566
2005	543.589	1.170.080
2006	1.630.696	2.379.406
2007	1.351.482	2.072.035
Totales	4.863.106	7.936.975

España es otro país exportador de duraznos frescos para el Brasil. En el período 2002 a 2007 fueron 5.064.291 kilogramos de fruta española consumida en el país, lo que representaron US\$ 5.442.107.

Cuadro 3.57 Importación de duraznos frescos de España en período de 2002-2007.

Año	Valor en US\$ FOB	Cantidad en Kg.
2002	694.560	931.077
2003	439.213	398.827
2004	386.170	380.464
2005	960.434	1.050.707
2006	1.582.847	1.236.509
2007	1.378.883	1.066.707
Totales	5.442.107	5.064.291

Brasil también ha importado melocotones frescos de los Estados Unidos. En el período de 2003 a 2007 fueron 302.900 kg, lo que es equivalente a US\$ 347.507.

Cuadro 3.58 Importación de duraznos frescos de Estados Unidos en período de 2002-2007.

Año	Valor en US\$ FOB	Cantidad en Kg.
2002	0	0
2003	56.699	44.303
2004	48.428	57.552
2005	74.744	87.966
2006	38.828	40.146
2007	128.808	72.933
Totales	347.507	302.900

En las siguientes figuras se muestra la participación de los países exportadores de duraznos frescos para Brasil, entre 2002 y 2007, tanto en cantidades como en valor.

Gráfico 3.15. Exportaciones de durazno fresco a Brasil en el período 2002 a 2007 en cantidad.

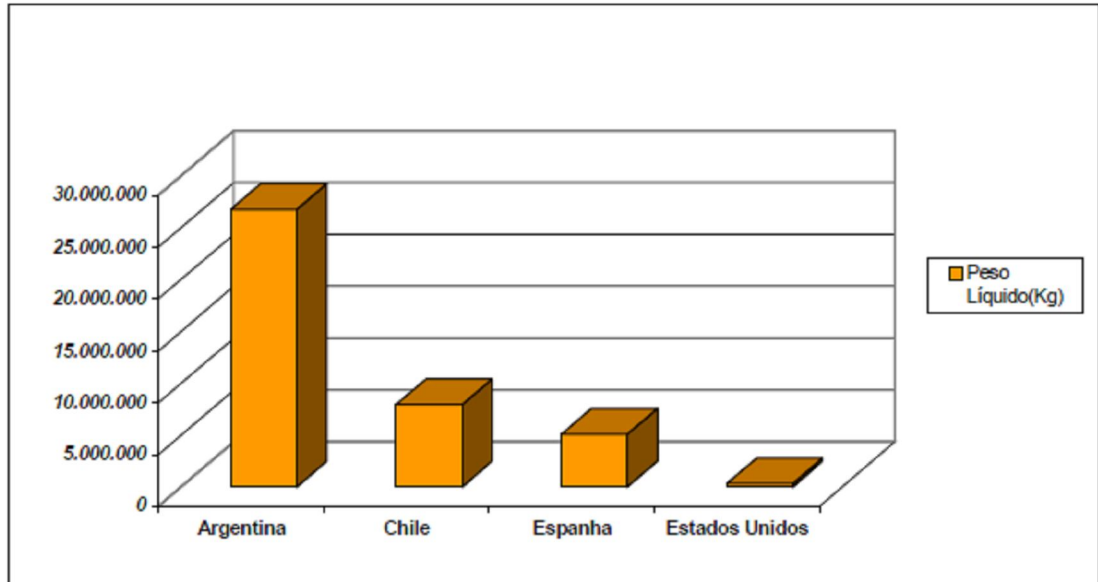
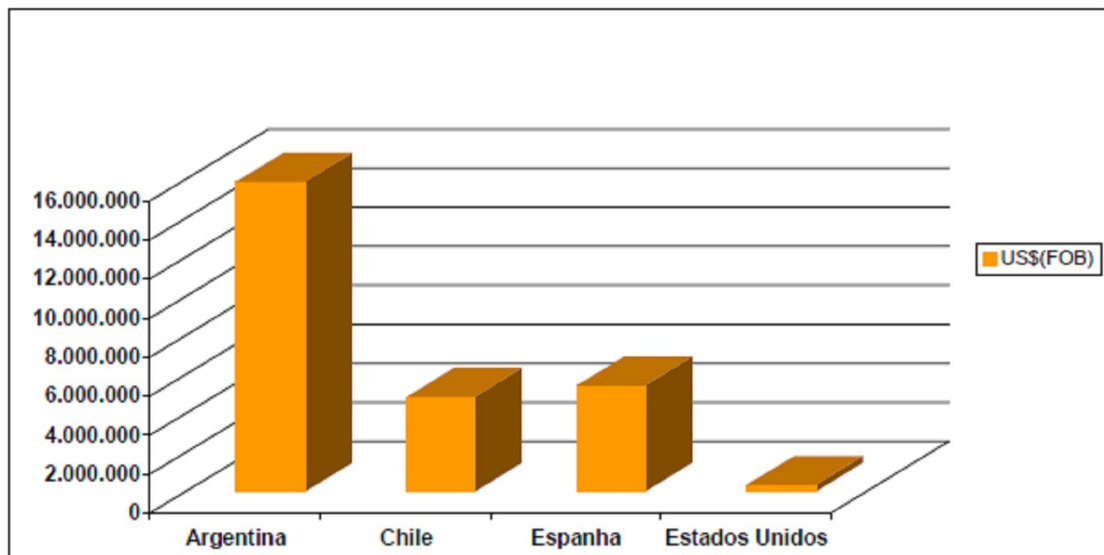


Gráfico 3.16. Exportaciones de durazno fresco a Brasil en el período 2002-2007, en valores.



3.8.10 Importaciones de duraznos en almíbar en brasil

Brasil produce en promedio, en cada zafra, cerca de 80 millones de latas de duraznos en conserva, lo que significa un consumo de 0,43 kg por habitante / año, baja en relación a varios países que alcanzan un consumo de hasta 20 kg por habitante / año en Israel y 12 kg / hab / año en la Argentina.

El país importó durazno en almíbar de varios países, entre ellos Grecia, España, Argentina, China y Chile. El volumen total de las importaciones en el período 2002 a 2007 fue 35.175.367 kg. Cantidad que se traduce en US\$26.322.986.

Argentina es el mayor exportador de duraznos en almíbar a Brasil. En el período comprendido entre 2002 y 2007 fueron 33.418.670 kg de fruta procesada, a un valor de US\$ 25.256.039.

Cuadro 3.59. Importación de duraznos en almíbar de Argentina en el período de 2002 a 2007.

Año	Valor en US\$ FOB	Peso líquido Kg
2002	3.682.033	5.895.734
2003	2.580.503	4.206.088
2004	1.828.344	2.339.652
2005	2.013.232	2.906.639
2006	8.823.791	11.386.918
2007	6.328.136	6.683.639
Totales	25.256.039	33.418.670

Grecia es el segundo país exportador para el Brasil. El gran volumen de importaciones se produjo en el año 2002, cuando entraron en el mercado brasileño 1.133.827 kilos de durazno en almíbar. Ya en 2003, este

volumen se redujo a 90.410 kg. De 2004 a 2006, Brasil no importó de Grecia, y fue retomada la importación en el año 2007.

Cuadro 3.60. Importación de duraznos en almíbar de Grecia en el período de 2002 a 2007.

Año	Valor en US\$ FOB	Peso líquido Kg
2002	559.206	1.133.827
2003	60.661	90.410
2004	0	0
2005	0	0
2006	0	0
2007	16.703	18.360
Totales	636.570	1.242.597

Brasil además importa con regularidad, durazno en almíbar de China. En el período 2002 a 2007 importó 230.327 Kg.

También importó en ese período 168.765 Kg. de España y 115.008 Kg. de Chile.

En las siguientes figuras se muestra la participación de los países exportadores de durazno en almíbar para Brasil en el período 2002 a 2007, tanto en cantidades como en valor.

Gráfico 3.17 Países exportadores de durazno en almíbar para Brasil, en el período 2002 a 2007.

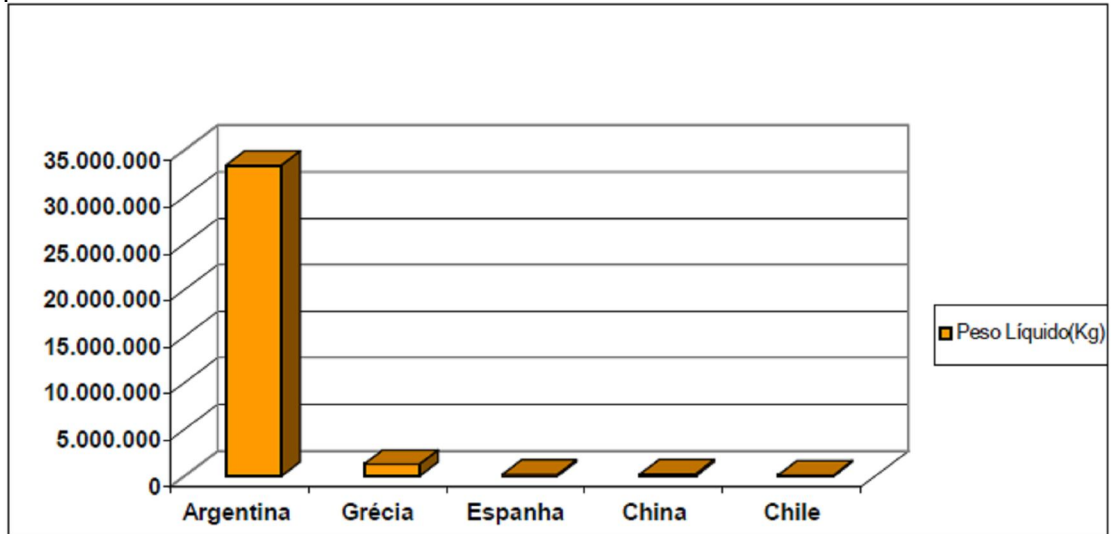
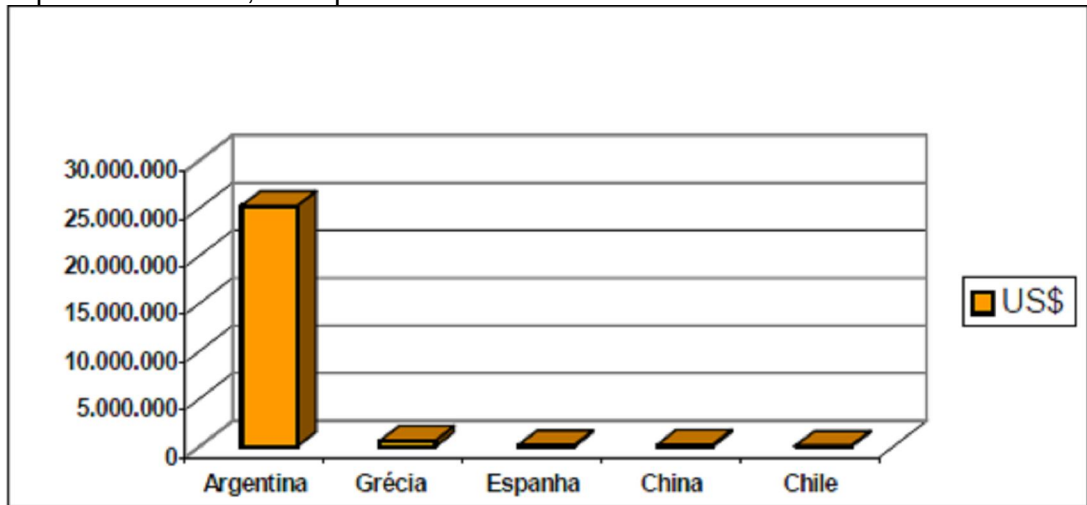


Gráfico 3.18 Países exportadores de durazno en almíbar para Brasil y respectivos valores, en el período 2002 a 2007.



3.9 Perspectivas Globales para los años 2007 y 2008

3.9.1 Perspectiva Global del 2007

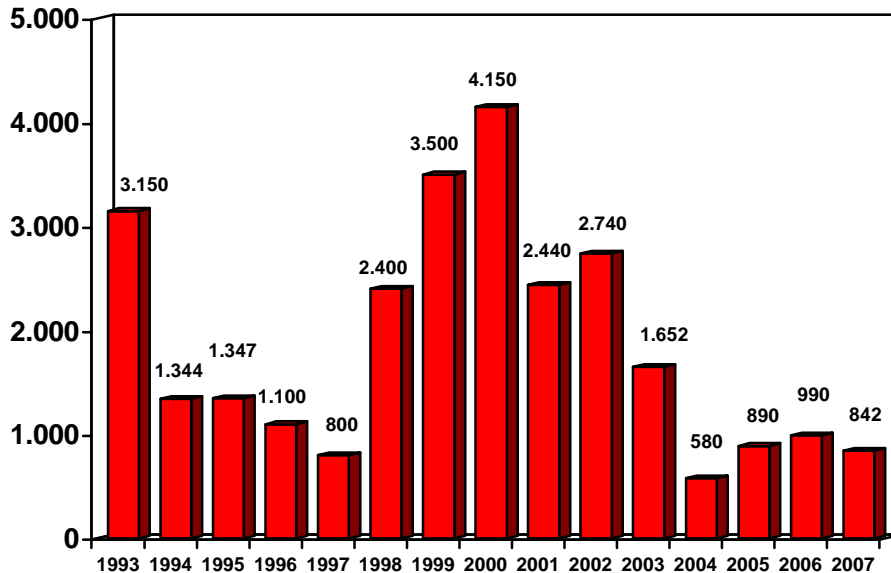
A nivel global, la Industria del conservado de melocotones centro sus pensamientos en cómo mejorar la imagen de la fruta enlatada, así como también solicitaron a los respectivos Gobiernos la mejora en las negociaciones comerciales, mediante la OMC, dado el aumento en los costos (tales como mano de obra y latas) y la aparición de China como actor en la industria de la fruta enlatada.

A nivel particular, en Estados Unidos las ventas totales de árboles de la variedad *clingstone* en 2007 ascendieron a 124.920 árboles, lo que supuso un descenso del 12% respecto del año anterior. Mas de la mitad de los árboles vendidos estaban destinados a nuevas plantaciones, 88%, mientras que el resto fueron utilizados para replantar en huertos ya existentes.

Recordemos que en Estados Unidos los melocotones *freestone* son los más comunes en el mercado fresco, mientras que la variedad *clingstone* se utiliza predominantemente para el procesamiento industrial. En esta variedad, la carne se adhiere fuertemente al carozo del durazno haciendo difícil separarlo y por lo tanto más adecuado para el tratamiento mecánico.

En la variedad *freestone*, el carozo se separa más fácilmente de la carne que lo vuelve ideal para el consumo fresco.

Gráfico 3.19 Acre de Melocotones plantados entre 1993 y 2007.



Fuente: *California canning peach association*

En cuanto a los volúmenes de importaciones hasta mitad del año se habían importado 2.794.524 cajas de melocotones procesados lo que suponía un 63% de aumento respecto del año anterior. De hecho, hasta abril del 2007 las importaciones de melocotones enlatados ya había superado lo importado en el año anterior. En ese año se sobrepasó, por otra parte, el nivel de importaciones del período 2001-2002 por aproximadamente unas 500.000 cajas.

China era el principal importador con 973,426 cajas, seguida por Grecia con 646,839 cajas y España con 406,298 cajas⁶⁹

En cuanto a las exportaciones de melocotones enlatados, durante los nueve primeros meses del año, se vendieron 685.715 cajas, lo que

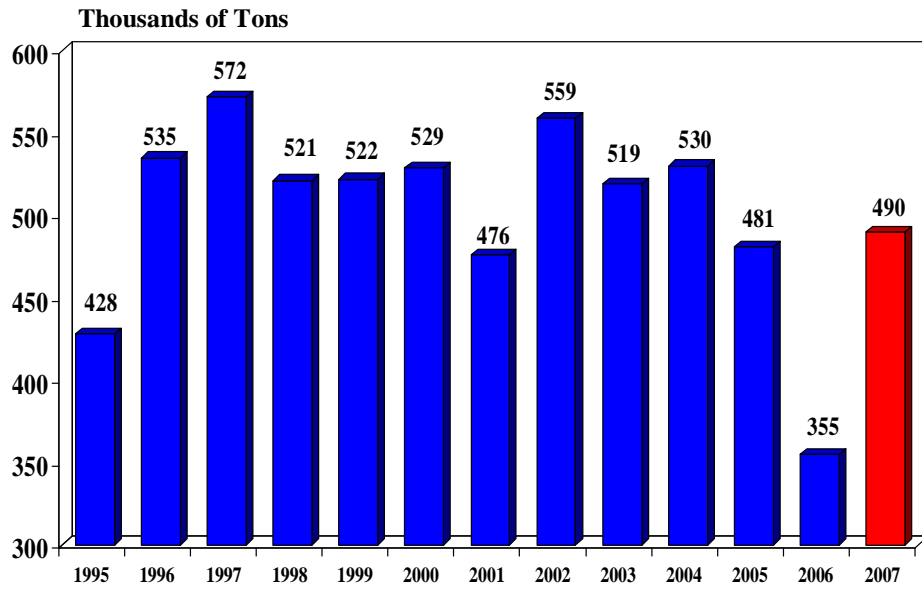
⁶⁹ Todos estos valores superiores a las importaciones de Estados Unidos.

supuso una caída del 38% respecto del 1.107.002 exportados el año anterior. El destino prioritario de las exportaciones norteamericanas fue Tailandia con 221.680 cajas enviadas, utilizadas para la re elaboración. Los envíos a Canadá totalizaron sólo 166.408 cajas, siendo esto 38% menor al año anterior, mientras los envíos a México totalizaron 156.853 cajas cayendo 39% respecto al 2006. Los precios de exportación del año fueron un 8% mayor al año anterior.

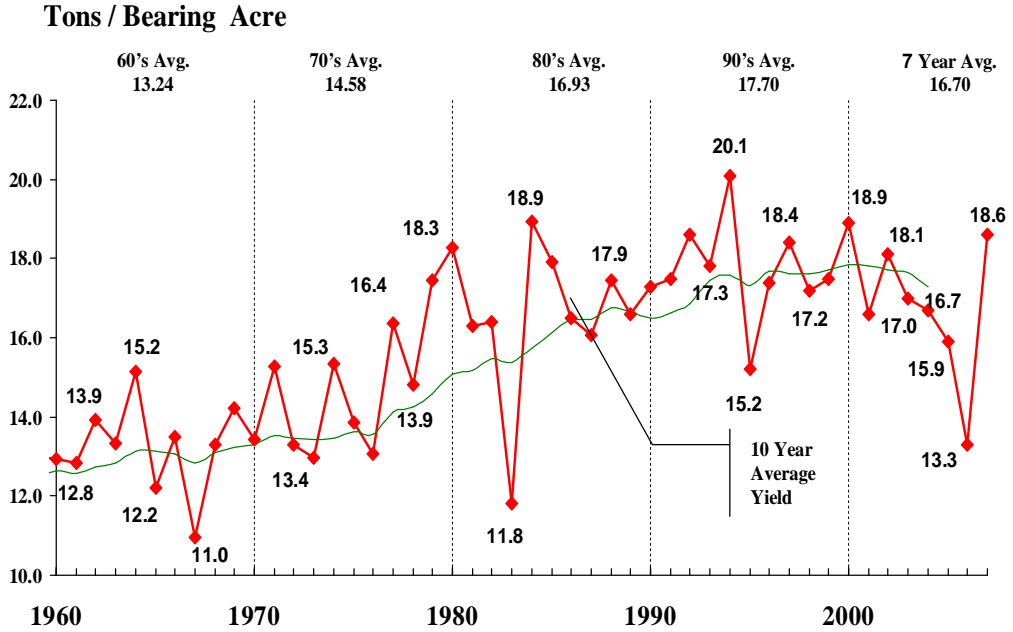
Con respecto a los cultivos en Estados Unidos, en la temporada 2007 de melocotones se alcanzaron 489,796 toneladas, aumentando la producción en un 39% respecto de las muy pobres 355,364 toneladas en 2006. En el 2007, el volumen entregado fue sólo 2% más grande que la cosecha 2005 que totalizó 480,887 toneladas, y es de 6% menos que el promedio de 10 años de la industria que se estimó en 524.000 toneladas.

Las entregas en 2007 a la industria fueron 1.5% más respecto a años anteriores, debido principalmente a un gran desempeño en la variedad tardía. El rendimiento de la cosecha 2007 ascendió a un promedio de 18.6 toneladas/acre lo que representó el mejor rendimiento desde 2000.

Cling Peach Delivery Trends Total Tons to All Processors



California Cling Peach Production Trends Yield Per Bearing Acre 1960 - 2007



3.9.2 Perspectiva Global del 2008

A nivel global se destacaba que Chile había alcanzado una excelente cosecha ese año, de muy buena calidad de frutas. Sin embargo, los procesadores chilenos preveían que entre el 40 y el 50% del volumen de melocotones producidos se utilizaron para hacer puré de durazno debido a la fuerte demanda en este segmento de mercado. Por ende, el precio de los melocotones enlatados se vio afectado dado que no solo la industria chilena se enfocó, en ese año, al segmento de puré de duraznos. Este elemento no fue el único que impactó en la industria chilena, sino también el hecho de que el peso chileno se revalorizó durante ese año con respecto al dólar estadounidense.

A su vez, países como Sudáfrica, que no es de los más importantes pero que presenta volúmenes interesantes de producción a lo que se suma su ubicación estratégica, sufrieron algunos inconvenientes con su producción. En el caso del país africano, este no llegó a alcanzar sus promedios de producción, debido a intensas lluvias producidas durante el año. Este hecho llevó también a ser un factor importante para afectar la demanda de puré de durazno y por ende indirectamente el precio de los melocotones enlatados.

Las malas noticias no fueron para todos. Los cultivos en Grecia crecieron de 3 a 5% respecto del 2007, siendo estas de 286.000 toneladas para el uso de los enlatados y puré. También se incrementó el cultivo en España, de 116.000 a 130.000 toneladas para el procesamiento. A su vez, en estos mercados no se dio la problemática de la alta demanda de puré de melocotón con lo cual las industrias pudieron enfocarse a la conserva de duraznos con precios competitivos.

En Estados Unidos las importaciones de melocotones enlatados, en enero, totalizaron 320.153 cajas, lo que supuso un 21% menos que el año anterior. La mayoría de los productos importados en enero fueron para ventas al por menor con 85% del volumen total procedente de China y Tailandia.

Los importadores más importantes para el 2008 fueron China con un total de 1.675.986 cajas más que en Estados Unidos. España siguió manteniendo el número con 463.975 cajas este año. Tailandia y Grecia son los otros países con más de 300.000 casos de volumen de importación.

En cuanto a las exportaciones de enero ascendieron a 73.432 cajas, siendo un 115% mayor a enero del año anterior. Tailandia seguía siendo el principal destino de las exportaciones con 293.496 cajas enviadas para la reelaboración. Los envíos a Canadá totalizaron 185.412 cajas y a México un volumen similar.

Gráfico 3.20 Duraznos enlatados: Importaciones desde China, Junio-Enero.

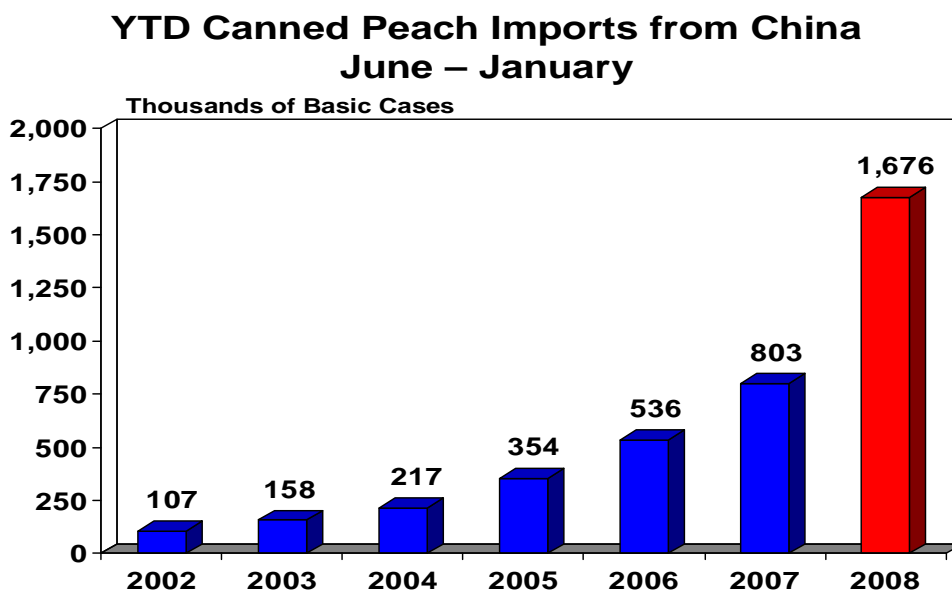
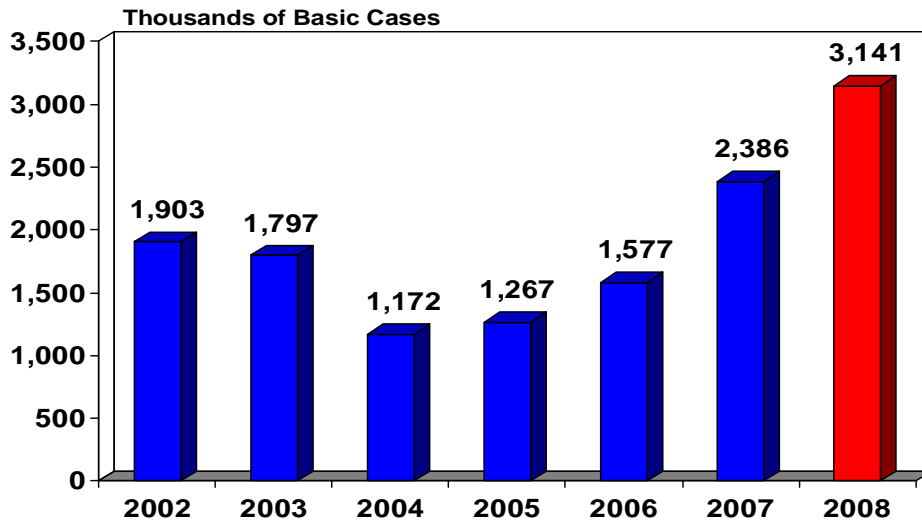


Gráfico 3.21 Tendencia en las ventas de duraznos enlatados importados Junio-Julio

**YTD Canned Peach Import Sales Trends
June – January**



Para julio las importaciones de melocotones enlatados marcaron recordado que fueron de 4.208.576 cajas, siendo 2% mayor al año anterior.

China representó más de la mitad del volumen total de importaciones con 2.281.266 cajas este año, siendo esto superior al año anterior en más de 900.000 cajas.

Tailandia siguió ganando terreno siendo el segundo más importante con 598.975 cajas, seguido por España con 503.888 cajas.

Las exportaciones de melocotones enlatados para la campaña 2007/08 totalizaron 1.318.751 casos, siendo un 61% superior al año anterior, que registraba 821.421 cajas exportadas.

Tailandia fue el principal mercado de exportación con 389.092 cajas enviadas para reelaboración. Canadá era el segundo destino de exportación con 324.145 cajas, seguido de México con 269.461 cajas. Exportaciones de todos los otros destinos totalizaron 336.053 cajas, siendo esto 73 superior a otros años.

Gráfico 3.22 Tendencia de importaciones norteamericanas de duraznos *clingstone* 1991-2008

U.S. Canned Peach Import Trends 1991 - 2008

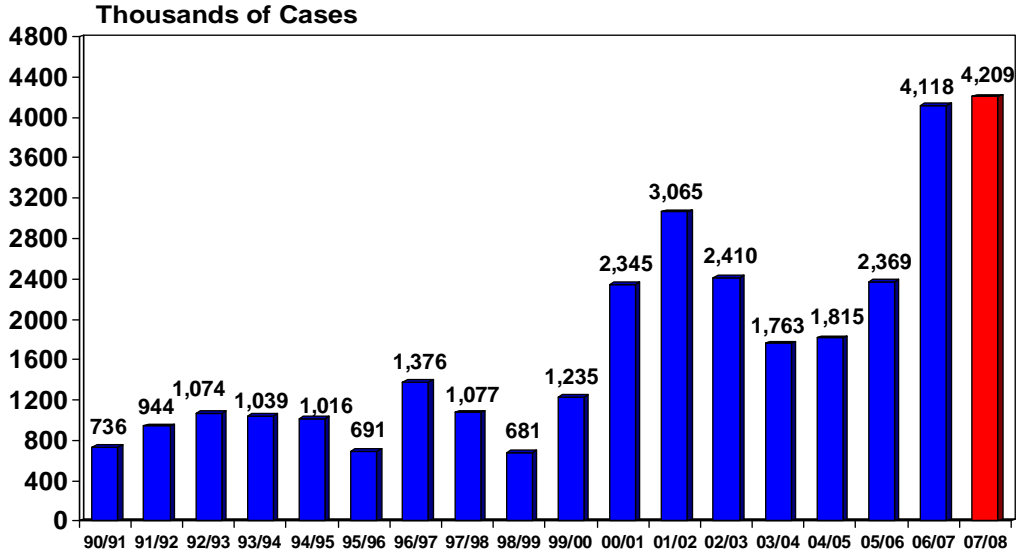
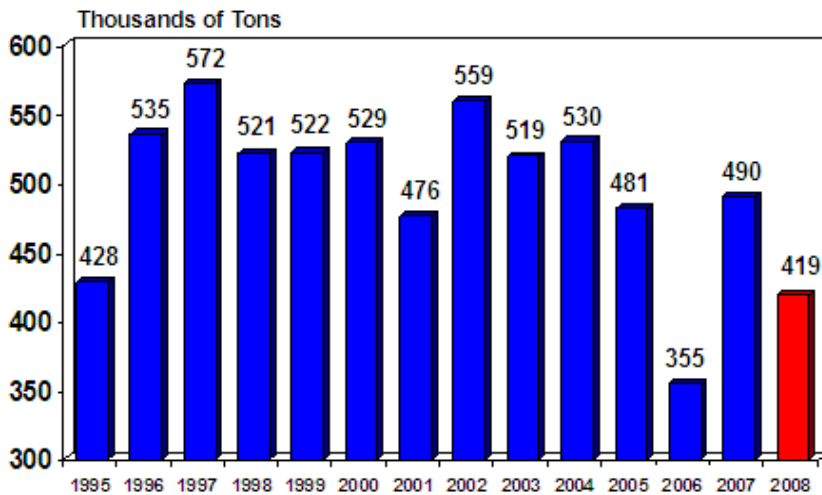


Gráfico 3.23 Duraznos *clingstone* entregados al total de los procesos, en toneladas

Cling Peach Delivery Trends Total Tons to All Processors

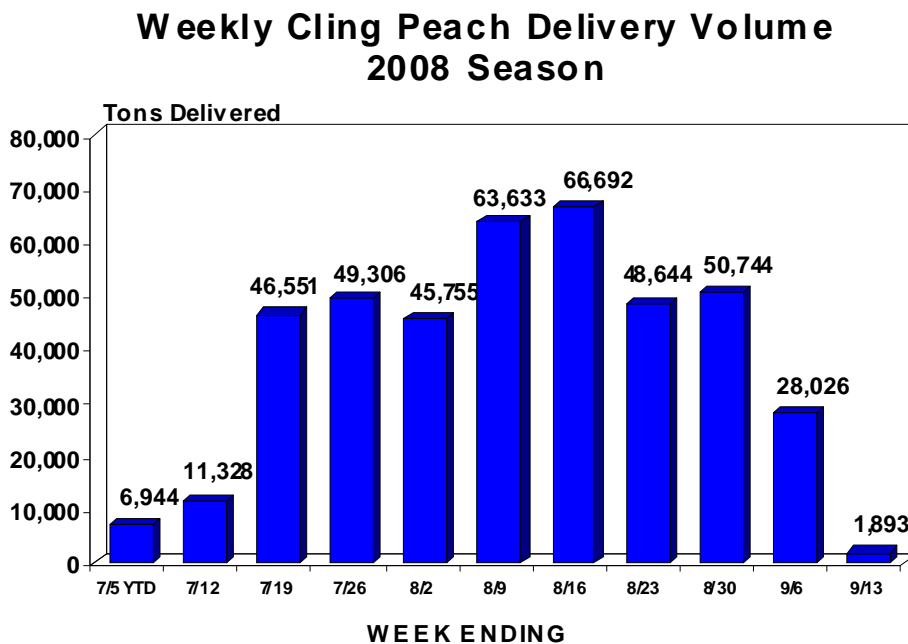


2008 Deliveries Down 14% from Last Year.

En cuanto a la cosecha, las entregas de melocotones *clingstone* totalizaron 419.516 toneladas hasta setiembre de 2008. Sin embargo, esto supone una disminución de aproximadamente 70.000 toneladas respecto del año anterior. La causa es evidente: las heladas sufridas en Abril de ese año impactaron en muchos productores pero la magnitud de los daños resultó ser inferior a lo que se temía inicialmente.

El rendimiento global de la cosecha ascendió a 16.8 toneladas/acre, siendo esto menor a las 18.6 toneladas/acre del año anterior, siendo este elemento el que explica la disminución en la cosecha.

Gráfico 3.24 Entrega semanal de Duraznos *clingstone*, en volumen



Las ventas de melocotones enlatados chinos ascendieron a 148.268 toneladas en 2008 que representan un 3% de aumento durante el año pasado.

Capítulo 4

Procesos de Integración Regional.

CAPITULO 4: PROCESOS DE INTEGRACION REGIONAL

El presente capítulo busca definir el concepto de integración, sus tipologías e implicancias de los procesos de integración.

4.1 Concepto de integración.

Partiendo desde lo más básico, la palabra integración viene del latín, integratio – onis, que según el diccionario de la RAE significa acción y efecto de integrar o integrarse, constituir las partes un todo, unirse a un grupo para formar parte de él.

Existen básicamente dos formas de establecer relaciones internacionales en materia de intercambio comercial, a saber:

- la cooperación que incluye acciones destinadas a disminuir la discriminación, como es el caso de acuerdos internacionales sobre políticas comerciales.
- la integración que comprende medidas conducentes a la supresión de algunas formas de discriminación, como es la eliminación de barreras al comercio.

Entrando más profundamente y desde una perspectiva de relaciones internacionales, se utilizarán dos definiciones de integración, las cuales son complementarias y ayudarán a una mejor comprensión del fenómeno.

León Lindberg define la integración como " los procesos por los cuáles las naciones anteponen el deseo y la capacidad para conducir políticas exteriores e internas clave de forma independiente entre sí, buscando por

el contrario tomar decisiones conjuntas o delegar su proceso de toma de decisiones a nuevos órganos centrales".

Por su parte Jorge Mariño dice "se entiende por proceso de integración regional el proceso convergente, deliberado (voluntario) –fundado en la solidaridad-, gradual y progresivo, entre dos o más Estados, sobre un plan de acción común en aspectos económicos, sociales, culturales, políticos, etcétera"⁷⁰

4.2 Implicancias de la Integración Regional.

La integración regional es pues una herramienta para lograr un conjunto de metas y objetivos de desarrollo. El objetivo principal de la estrategia de integración regional es guiar las acciones con miras a lograr un buen posicionamiento frente a las fuerzas de la globalización con el propósito de impulsar el crecimiento económico sustentable y reducir la pobreza.⁷¹

4.3 Características de los procesos de integración regional.⁷²

- Los sujetos son los Estados soberanos.
- Los Estados emprenden el proceso integrador en forma voluntaria y deliberada.
- Como todo proceso, se debe avanzar por etapas, es decir, el proceso debe ser gradual.

⁷⁰ Mariño, Jorge La Supranacionalidad en los procesos de integración regional, Mave Editor, 1999, España.

⁷¹ Integración regional - Banco Interamericano de Desarrollo - Agosto de 2003

⁷² Mariño, Jorge La Supranacionalidad en los procesos de integración regional, Mave Editor, 1999, España.

- Las etapas deben ser cada vez más profundas y dispersas; de allí la necesidad de la progresividad y la convergencia del proceso.
- Por último, el proceso de integración se inicia con acercamientos económicos, pero lentamente y dependiendo de cada proceso – conforme a lo estipulado por los Estados miembros-, la agenda va abarcando e incluyendo nuevos temas de las áreas sociales, culturales, jurídicas, y hasta políticas de los países miembros.

4.4 Tipologías de integración.

La tipología que expondremos es de carácter político. Si bien es cierto, nuestro análisis se centrará principalmente en los aspectos económicos de los procesos de integración, es de suma importancia considerar los factores políticos que influyen en la evolución del proceso, como condicionantes de su éxito o fracaso.

Gianfranco Pasquino ha esbozado una tipología de la integración, en la que establece tres tipos: territorial, nacional y social; cada una de las cuales se explicarán a continuación:

A. Integración territorial.

Es básicamente, la extensión del poder de un grupo hacia un territorio anteriormente fraccionado. Esto implica la transferencia de la obediencia desde las distintas regiones y desde los distintos grupos a las autoridades centrales. Esta integración puede producirse de diversas modalidades y su objetivo no es sólo la creación de una unidad central fuerte, sino la construcción de un mercado único, el establecimiento de un código jurídico común, un sistema de transporte unificado y un sistema tributario extendido a todos los grupos.

Es posible distinguir tres modelos de integración territorial:

- la conquista, ocurre cuando un centro que toma la iniciativa del proceso de integración con el uso de la fuerza en la mayoría de los casos.
- la fusión, es un proceso de acercamiento progresivo entre los diversos grupos geográficamente contiguos, lo cual se puede ver facilitado por la percepción de valores e intereses comunes.
- la irradiación, requiere la existencia de un símbolo central aceptado por todos los grupos como punto de referencia, además de una considerable homogeneidad étnica y la necesidad de un período prolongado, de manera que las capacidades del sistema se expandan al mismo ritmo que la tasa de movilización y de las expectativas de los grupos.

B. Integración nacional.

Se refiere al proceso de creación de una identidad común a todos los grupos étnicos, lingüísticos, religiosos y regionales con el fin de que se sientan parte de la misma comunidad política.

Mientras el proceso de integración territorial consiste principalmente en imponer obediencia, el proceso de integración nacional consiste en la aceptación, por parte de la población, de las órdenes provenientes de las autoridades centrales porque se consideran legítimas, por tanto, el proceso de integración nacional recibe un fuerte influjo del proceso de integración territorial. La creación de un consenso mínimo sobre algunos valores fundamentales, y especialmente sobre la aceptación de algunos procedimientos para la resolución de los conflictos, resulta muy relevante. Es evidente que el proceso de arreglo y solución de conflictos se ve facilitado entre otras cosas, porque la movilización de las masas esté estrictamente controlada por las élites de los distintos grupos y que por otro lado dichas élites se pongan de acuerdo; además la existencia de

estructuras partidistas capaces de mediar en los conflictos y de agrupar los intereses, el reclutamiento de los funcionarios públicos y los magistrados de manera proporcional entre los distintos grupos, así como una economía en expansión, son todos elementos que permiten una solución positiva del proceso de integración nacional.

C. Integración social.

Se refiere a la superación de la divergencia entre élites y masas, entre gobernantes y gobernados. Esta divergencia no adquiere importancia política mientras las masas acepten como justo el gobierno de las élites. La divergencia entre élites y masas no se debe solo a una desigualdad de acceso al poder, sino que depende también de la desigualdad en la instrucción y en el nivel de conocimientos y de la dificultad de las comunicaciones; su superación requerirá intervenciones complejas y múltiples. Si las élites logran mantener siempre un justo equilibrio entre la necesidad de dar una guía y una orientación a la sociedad y la apertura a los deseos de las masas y a los líderes elegidos por éstas, la divergencia tenderá a reducirse; la superación de las divergencias, por lo tanto, está fuertemente condicionada por la calidad del liderazgo. A medida que avanza la integración, aumenta la disponibilidad de los individuos a trabajar unidos por la consecución de objetivos comunes.

Entendiendo que la tipología descrita anteriormente explica los procesos políticos por los cuales se articula la voluntad política como condición necesaria pero no suficiente para llevar a cabo la integración, asumimos que esta última entendida como un acto de voluntad política, trae consigo consecuencias de carácter económico que varían a medida que se

avanza en el grado de integración. Aquellas consecuencias a que se hace referencia, serán descritas a continuación.

4.5 Clasificación de la integración según sus grados:

Tomando en cuenta que la integración es un proceso, el cual pasa por diversas etapas en forma paulatina y progresiva, es posible establecer una clasificación según el grado de integración, donde cada una de las etapas o grados tiene ciertos rasgos esenciales que la distinguen tanto de la etapa inmediatamente anterior como posterior. Existe un consenso más o menos amplio en la literatura que trata el tema, respecto de cuáles son las etapas por las que pasan los procesos de integración. Para efectos de este estudio, se hará referencia a la clasificación⁷³ que establece 5 etapas o grados de integración.

A. Zona de preferencias arancelarias

Es un acuerdo entre varios Estados, mediante el cual se comprometen a brindar a sus respectivas producciones un trato preferencial en comparación al que se otorga a terceros países, es decir, se conceden diversos grados de rebajas arancelarias en el comercio recíproco. Esta área se puede dividir a su vez en tres: área de preferencias arancelarias propiamente dichas, donde las concesiones son exclusivamente a los derechos aduaneros que gravan la exportación e importación de mercaderías; área de preferencias aduaneras, donde no sólo se limitan a las restricciones arancelarias, sino que puede contemplar también otros tributos aduaneros, que se aplican con ocasión de la exportación o la importación, pudiendo contemplar tanto restricciones directas como indirectas; y áreas de preferencias económicas, que abarcan aspectos

⁷³ Bela Balassa. Teoría Económica de la Integración.

que no son más de naturaleza aduanera, pero que hacen un tratamiento discriminatorio de la mercadería extranjera una vez que ésta ha sido importada.

Este es un grado de integración sumamente superficial por lo que hay autores que no lo consideran como tal. A pesar de esto, se ha estimado igualmente válido mencionarlo como un primer paso hacia lo que pudiera ser un proceso posterior de integración mucho más amplio.

B. Zona de libre comercio

Consiste en que los Estados partes acuerdan suprimir las tarifas arancelarias y otras barreras o restricciones cuantitativas al comercio recíproco de bienes, pero conservando cada uno de ellos autonomía e independencia respecto de su comercio con terceros Estados. Para llegar a una Zona de Libre Comercio se fijan plazos, condiciones y mecanismos de desgravación arancelarios. La mira está puesta en las "medidas de fronteras" entre las partes, con el propósito de incrementar los flujos de los intercambios recíprocos. Como en el acuerdo de libre comercio surge el problema del control de las importaciones de extra zona, los Estados partes deben implementar instrumentos que tiendan a establecer el origen de los productos, y de esa forma diferenciar entre los bienes que se generan en la zona y los que provienen de otras latitudes, ya que los productos que se deben beneficiar con el acuerdo son los originarios de los Estados partes, evitando la triangulación que significaría el ingreso de productos del exterior a la Zona a través del país que cobra los aranceles más bajos; esto se obtiene por medio de lo que se denomina "cláusulas de origen", las cuales deben ser muy precisas y severas.

C. Unión aduanera

Implica un proceso en el que los estados participantes, además de liberar las corrientes comerciales por medio de la desgravación arancelaria entre

ellos, adoptan frente a terceros países una política arancelaria común o tarifa externa común.

Los Estados que integran una unión aduanera, además de reducir las tarifas aduaneras entre sí hasta llegar a cero, adoptan un arancel externo común, en forma gradual con plazos y listas temporarias de excepciones que normalmente son diferentes según el desarrollo económico de los Estados partes, en relación a los productos que importan de países de fuera de la zona.

Los derechos de importación obtenidos por el arancel externo común, a su vez, deben ser distribuidos entre los Estados miembros, para lo cual deben definir el mecanismo para ello. Por otra parte, al existir un arancel externo común, se eliminan las normas de origen, por lo que una mercadería de procedencia extranjera, ingresada legalmente por cualquier repartición aduanera, previo pago del impuesto común que se haya fijado, tiene libre circulación por el espacio geográfico de los países socios de la unión aduanera. Otro dato importante de mencionar es respecto de la forma de negociación con el exterior, la cuál debe hacerse necesariamente en bloque.

D. Mercado común

En la etapa del mercado común, los países miembros que componen la unión aduanera le agregan la posibilidad de la libre circulación de personas, servicios y capitales sin discriminación, por tanto, se establece la libre circulación de los factores productivos.

En el mercado común, no hay aduanas internas ni barreras tarifarias entre los Estados partes; se lleva a cabo una política comercial común, se permite el libre desplazamiento de los factores de la producción (capital, trabajo, bienes y servicios), es decir, las cuatro libertades fundamentales de la comunidad, y se adopta un arancel aduanero exterior unificado.

Por lo tanto, la legislación de los países miembros debe unificarse o armonizarse con el objeto de asegurar las condiciones de libre concurrencia en el ámbito del mercado interior común. Las normas no sólo deben perseguir la supresión de las barreras que impiden el libre ejercicio de las cuatro libertades que fueran mencionadas (barreras aduaneras, físicas, técnicas, comerciales, restricciones monetarias, etc.), sino también de aquéllas que son consecuencias de prácticas restrictivas de reparto o explotación de los mercados imputables a las empresas (reglas de competencia).

La armonización de las legislaciones sobre las áreas pertinentes, la coordinación de las políticas macroeconómicas y el establecimiento de reglas comunes aplicables de manera uniforme no solamente a los Estados participantes, sino también a las personas físicas y jurídicas que en ellos habitan, generan normas que son fuente de derechos y obligaciones para unos y otros.

E. Unión económica

La unión económica se produce cuando los Estados que han conformado un mercado común, le incorporan la armonización de las políticas económicas nacionales, entre ellas, las políticas monetaria, financiera, fiscal, industrial, agrícola, etc., con la finalidad de eliminar las discriminaciones que puedan encontrarse a partir de las disparidades entre las políticas nacionales de cada uno de los Estados que la componen.

Como son objeto de la integración todas las actividades económicas en el ámbito espacial de la unión económica –entre ellas la política financiera-, la concertación de una política monetaria común lleva a la creación de un banco central común y finalmente a la adopción de una moneda común, con lo que se perfecciona una unión monetaria.

F. Integración económica completa

Este es el mayor grado de profundidad al que puede aspirar un proceso de integración y se produce cuando la integración avanza mas allá de los mercados, porque en el transcurso de este proceso, los Estados involucrados tienden no solo a armonizar, sino a unificar las políticas en el campo monetario, fiscal, social, etc., y más allá incluso, en cuestiones relativas a las políticas exteriores y de defensa.

En esta instancia de integración, se requiere del establecimiento de una autoridad supranacional cuyas decisiones obliguen a los Estados miembros. Algunos autores afirman que este grado de unificación sugiere la desaparición de las unidades nacionales, por la absorción de las partes en un todo.

Capítulo 5

Análisis del Caso de Estudio.

CAPITULO 5: ANALISIS DEL CASO DE ESTUDIO

Introducción.

Nuestro caso de estudio está basado en una serie de negociaciones que se han realizado entre el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, a través del Departamento de Promoción Comercial y su par de Brasil, tendientes a enviar parte de la producción nacional de duraznos en fresco a Brasil, para complementar la producción local en cuanto ser la materia prima que se ingrese al proceso de producción de duraznos enlatados y por ende competir con la producción argentina.

5.1 Análisis de la Competitividad del Sector

Según M. Porter⁷⁴ la esencia de la formulación de una estrategia competitiva consiste en relacionar a una empresa con su medio ambiente. El entorno relevante es muy amplio y abarca tanto fuerzas sociales como económicas pero el aspecto clave del entorno de la empresa es el sector o sectores industriales en los que compite. La estructura de un sector industrial tiene una fuerte influencia al determinar las fuerzas del juego competitivas así como las posibilidades estratégicas potencialmente disponibles para la empresa.

La situación de la competencia en un sector industrial depende de 5 fuerzas competitivas:

1. Amenaza de nuevos ingresos
2. Rivalidad entre los competidores existentes

⁷⁴ Estrategia Competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia. Michael E. Porter. Capítulo 1. Análisis estructural de los sectores industriales.

3. Amenaza de productos o servicios sustitutos
4. Poder negociador de los compradores
5. Poder negociador de los proveedores

La acción conjunta de estas fuerzas determina la rentabilidad potencial del sector industrial, en donde el potencial de utilidades se mide en términos del rendimiento a largo plazo del capital invertido. No todos los sectores industriales tienen el mismo potencial, se distinguen fundamentalmente en el potencial de utilidades finales a medida que difiere la acción conjunta de dichas fuerzas; desde intensa (en donde ninguna empresa obtiene rendimientos espectaculares) hasta relativamente débiles (en donde son bastante comunes los rendimientos elevados).

En el caso de estudio tenemos tanto a una empresa industrial, Pancini Hnos., como a los importadores que son los otros oferentes del producto en el mercado, y en los que también pueden actuar estas fuerzas.

5.1.1 Análisis de las cinco fuerzas competitivas

1. Amenaza de Ingreso

La amenaza de ingreso en un sector industrial o importador depende de las barreras para el ingreso que estén presentes, unido a la reacción de los competidores existentes que debe esperar el que ingresa. Si las barreras son altas, el recién llegado puede esperar una represalia por parte de los competidores establecidos, por lo tanto la amenaza de ingreso es baja.

Barreras para el ingreso:

Existen 6 factores que actúan como barreras para el ingreso, a continuación analizamos brevemente aquellos que podemos identificar en nuestro caso de estudio.

Economías de escala: Se refieren a las reducciones en los costos unitarios de un producto en tanto que aumenta el volumen absoluto por período. En el caso de la producción de duraznos en almíbar, los costos fijos disminuyen a medida que aumentan las escalas productivas, ya que al ser fijos no aumentan cuando aumenta la producción y al incrementarse el volumen producido estos serán a nivel unitario menores. Ahora esto no es tan claro a nivel de costos variables que representan la mayor parte de los costos de producción de los duraznos en almíbar, si bien los costos variables aumentan a medida que crece la cantidad producida este aumento no es proporcional, se van reduciendo lentamente a nivel unitario. Esto ocurre porque a medida que las cantidades producidas son mayores la cantidad de insumos utilizada crece y las empresas puede obtener mejores precios de los proveedores. Si bien esto representa una barrera de ingreso al sector su incidencia es menor ya que las economías de escala si bien existen no implican un obstáculo.

Diferenciación del producto: las empresas establecidas tienen identificación de marca y lealtad entre los clientes, lo cual se deriva de la publicidad del pasado, servicio al cliente, diferencias del producto o por ser el primero en el sector industrial. En el caso bajo análisis, vemos que la única industria que produce los duraznos en almíbar no es reconocida en el mercado, ya que mayoritariamente se distribuye y vende en el interior del país. Esto, por lo tanto, no representa un obstáculo al ingreso para el sector industrial.

En el sector en el que si puede haber diferenciación del producto es en el artesanal, ya que como vimos, ofrecen un producto con otras características, de mayor valor, pero también de mayor calidad.

Respecto al sector importador, vimos que el mercado ofrece una gran cantidad de diferentes marcas del producto, y que no hay marcas preferidas; se importan varias marcas de casi idéntica calidad y precio. La diferenciación se da en una marca que se importa de origen norteamericano, que se presenta en un envase diferente, de diferente tamaño y de mayor precio, debido en parte a la mayor tasa de arancel que deben pagar al importar de un país de fuera del MERCOSUR.

Requisitos de capital: La necesidad de invertir grandes recursos financieros para competir crea una barrera de ingreso, en particular si se requiere el capital para publicidad riesgosa o agresiva e irrecuperable. En el sector analizado una de las barreras de ingreso más importantes que encontramos son los requisitos de capital. Instalar una fábrica implica adquirir, alquilar o construir un local y equiparlo con toda la maquinaria necesaria para comenzar a producir. La mayor parte de las máquinas que las empresas utilizan son importadas o en su defecto diseñadas particularmente para cada empresa, con los costos que ello tiene asociado.

Consideramos por lo tanto a los requisitos de capital como una barrera de ingreso

Acceso a los canales de distribución: se puede crear una barrera para nuevos ingresos por la necesidad de estos de asegurar la distribución para su producto.

En el caso bajo análisis la única empresa que produce duraznos en almíbar distribuye su producto únicamente en pequeños negocios del

interior del país, ya que en las grandes cadenas de supermercados del interior y de Montevideo, se venden los productos importados, a menor precio que el producido en nuestro país.

Por lo tanto quien quiera ingresar encuentra una barrera de ingreso en las cadenas de supermercado mientras no ofrezca un precio menor, o invierta una gran suma de dinero en publicidad, lo que trae aparejado una reducción de las utilidades.

Desventaja en costos independientes de las economías de escala:

las empresas establecidas pueden tener ventajas de costos no igualables por los competidores de nuevo ingreso, independientemente de las economías de escala. Las ventajas más críticas son:

- **acceso favorable a las materias primas:** las empresas establecidas pueden haber contratado las fuentes más favorables y/o haber atado pronto sus necesidades previsibles a precios que reflejen una relación oferta -demanda menor a la real.

Esto constituye una barrera de entrada, ya que los que ingresan deberán encontrar productores que no tengan la producción ya comprometida con la empresa ya existente. No significaría una gran ventaja en nuestro medio dado que la empresa local no mantiene contratos con sus proveedores.

- **ubicaciones favorables:** las empresas establecidas pueden haber ocupado las ubicaciones favorables antes de que las fuerzas del mercado subieran los precios para captar su valor total.

Un factor importante para determinar la ubicación de una planta es el costo del flete, tanto para la materia prima como para la distribución del

producto final. La zona de mayor producción y consumo es el sur del país, por lo que una empresa que se instale en el norte tendría mayores costos de fletes, aunque se verían beneficiados con costos menores de mano de obra. Otro factor que puede ser importante es contar con buenos recursos hídricos. Uruguay cuenta con estos recursos en la mayoría de su territorio por lo cual esto no sería una barrera de ingreso.

- **subsidios gubernamentales:** los subsidios preferenciales pueden otorgar a las empresas establecidas ventajas duraderas en algunos sectores.

Para la producción de este producto no se cuenta con ninguna clase de subsidios por parte del Estado.

- **curva de aprendizaje o experiencia:** en algunos negocios, existe la tendencia observada de que los costos unitarios declinan en tanto la empresa adquiere más experiencia acumulada en la elaboración de un producto. Los costos bajan debido a que los trabajadores mejoran sus métodos y se vuelven más eficientes.

Si los costos declinan con la experiencia en un sector industrial y si las empresas establecidas pueden patentar esa experiencia, entonces el efecto es una barrera de ingreso.

Política gubernamental: el gobierno puede limitar o incluso impedir el ingreso a industrias con controles tales como los requisitos de licencias y limitaciones en cuanto al acceso de materias primas, controles sobre la contaminación, etc.

Para la industrialización de los duraznos en almíbar, así como para otros productos de similares características, se requiere, tanto la habilitación de la planta productiva, como la habilitación de cada uno de los productos, lo que representa una barrera de ingreso al sector. Una vez que la planta está lista para ser utilizada se requiere obtener la habilitación de la intendencia correspondiente lo que lleva a veces unos dos o tres meses. Luego que se obtiene la habilitación de la planta, se necesita la habilitación del producto, y si se desea comercializar el producto a nivel nacional se requieren 19 habilitaciones, una por departamento. Obtener una habilitación lleva aproximadamente uno dos o tres meses. La mayoría de las empresas obtienen la habilitación de productos para unos tres departamentos, la capital, Canelones y el departamento donde están instalados. Desde que la planta esta en condiciones de ser utilizada hasta que se obtienen todas las habilitaciones necesarias, pasan al menos seis meses con el costo financiero que ello implica.

En síntesis para la producción de duraznos en almíbar, las barreras de ingreso que creemos más importantes para un nuevo inversor son: los requisitos iniciales de capital para instalar la fábrica y las habilitaciones que son necesarias para comenzar a producir, sobre todo por el tiempo que la inversión esta parada en espera de dichas habilitaciones, además de la tecnología del producto, el acceso favorable a las materias primas, la ubicación favorable de la fábrica y la experiencia en el sector. Estas dos últimas son dos ventajas importantes de las que goza la actual industrial local ante posibles ingresos de nuevas empresas.

Si bien estas barreras disminuyen las posibilidades de ingreso al sector son bastante más débiles que en otros sectores.

Respecto al sector importador, no se presentan barreras de ingreso para el producto bajo análisis. Lo único que se requiere para importar este producto es que pase los controles que se realizan en el LATU; estos controles son realizados a muestras de estos productos y son realizados a todos aquellos que se importan al país.

2. Rivalidad entre los competidores

En este apartado trataremos sobre la rivalidad de los competidores y las barreras de salida.

La rivalidad entre los competidores existentes da origen a manipular su posición (utilizando tácticas como la competencia en precios, batallas publicitarias, introducción de nuevos productos). Se presenta la rivalidad porque uno o más competidores sienten la presión o ven la oportunidad de mejorar su posición.

Algunos factores que influyen en el grado de rivalidad entre los competidores son: gran número de competidores, crecimiento lento del sector, costos fijos elevados, competidores diversos y existencia de fuertes barreras de salida.

Las barreras de salida son factores económicos y estratégicos que mantienen a las empresas compitiendo en los negocios aún con muy bajos rendimientos o incluso negativos. Las principales fuentes de dichas barreras son: activos especializados, costos fijos de salida, interrelaciones estratégicas, barreras emocionales, u restricciones sociales y gubernamentales.

En el caso bajo análisis no existe la rivalidad entre fábricas, ya que hay una sola que produce el durazno en almíbar.

La competencia de estos se daría con los importadores del producto, pero tampoco es así ya que Pancini Industrial del Sauce distribuye el producto en zonas donde el producto importado normalmente no llega.

La rivalidad intensa se da entre los importadores, y es en este sector donde actúan los diferentes factores que influyen en el grado de rivalidad. En este sector tenemos un gran número de empresas que importan el producto, de las cuales 3 o 4 son las de mayor dimensión y son las que tiene una mayor incidencia en la fijación del precio.

Las barreras de entrada y de salida están relacionadas como se expone en el cuadro siguiente:

Barreras de salida

Barreras de entrada

	Baja	Alta
Baja	Rendimientos bajos, estables.	Rendimientos bajos, riesgosos.
Alta	Rendimientos elevados, estable.	Rendimientos elevados, riesgosos.

Hemos analizado individualmente ambas barreras y del análisis realizado concluimos que las barreras de salida son casi inexistentes en tanto las barreras de entrada si bien existen y están dadas sobre todo por el capital inicial requerido y las habilitaciones necesarias, no son tales como para mitigar el ingreso de nuevos competidores. La teoría establece que cuando las barreras de entrada y salida son bajas los rendimientos son bajos y estables. Para el caso de la industrialización de duraznos en almíbar la teoría se verifica, ya que los rendimientos son estables y bajos.

3. Presión de productos sustitutos

La identificación de los productos sustitutos se relaciona con la búsqueda de otros productos que puedan desempeñar la misma función. Cuanto más atractivo sean los precios de los productos sustitutos, más firme será la represión de las utilidades en el sector industrial.

En el sector de los duraznos en almíbar encontramos como producto sustituto al durazno en fresco así como otras frutas en estado natural. Esta situación es más frecuente durante la zafra del durazno, que es entre noviembre y marzo, época en la cual dada la abundancia de oferta, el precio del producto muchas veces debe disminuir. También encontramos como producto sustituto al ananá en almíbar

4. Poder negociador de los compradores

Los compradores compiten en el sector industrial forzando la baja de precios, negociando por una calidad superior o más servicios y haciendo que los competidores compitan entre ellos.

El poder de cada uno de los grupos importantes de compradores en el sector industrial depende de varias características de su situación de mercado y de la importancia relativa de sus compras al sector en comparación con el total de sus ventas.

Un grupo de compradores es poderoso si concurren las siguientes circunstancias:

- está concentrado o compra grandes volúmenes con relación a las ventas del proveedor;
- las materias primas que compra el sector industrial representan una fracción importante de los costos o compras del comprador;
- los productos que se compran para el sector industrial son estándar o no diferenciados;
- si enfrenta costos bajos por cambiar de proveedor;
- devenga bajas utilidades;
- los compradores plantean una real amenaza de integración hacia atrás;
- el producto del sector industrial no es importante para la calidad de los productos o servicios del comprador;
- el comprador tiene información total.

Como mencionamos anteriormente, la industria que produce duraznos en almíbar comercializa su producción únicamente a pequeños comercios del interior del país, y ninguno de estos compradores tiene un peso tan importante como para influir en la determinación del precio de venta.

5. Poder de negociación de los proveedores

Los proveedores pueden ejercer poder de negociación sobre los que participan en un sector industrial amenazando con elevar los precios o reducir la calidad de los productos o servicios.

Un grupo de proveedores se considera poderoso cuando está dominado por pocas empresas y está más concentrado que el sector industrial al que le vende. Sucede lo mismo cuando el producto ofrecido es un insumo preponderante para el éxito del proceso productivo o para la calidad del producto final. Además aumenta el poder negociador de los proveedores cuando no existen productos sustitutos con los cuales competir o cuando existe una amenaza real por parte de un grupo proveedor de una integración hacia adelante.

En el caso de la producción de duraznos en almíbar, consideramos que hay pocos productores que poseen duraznos aptos para la industria, a pesar que hay una gran cantidad de productores que mayoritariamente venden el producto en fresco.

Por lo tanto, para Pancini Industrial del Sauce existe una dependencia importante con los proveedores del durazno en fresco aptos para industrializarlos. De cualquier forma los proveedores tienen un poder de negociación bajo, salvo en los años en que las zafras son malas y la cantidad demandada de fruta supera a la oferta

En el caso del azúcar el poder negociador lo tienen mayoritariamente los proveedores, las industrias actúan como tomadoras de precio si bien obtienen descuentos por cantidad.

El poder negociador de los proveedores del azúcar, se debe fundamentalmente en lo siguiente:

- El número de proveedores a nivel nacional se reduce a tres: Calnu, Azúcar Bella Unión y Azucarlito.
- Se encuentran asociados.
- Es un producto muy importante para la producción del durazno en almíbar.
- El producto tiene como único sustituto los edulcorantes. Al producir utilizando este sustituto, los costos se elevan y por tanto también el precio de venta y además el resultado del proceso industrial no es el mismo que al utilizar azúcar.

5.1.2 Análisis FODA del Sector⁷⁵

Introducción teórica

La matriz FODA constituye una herramienta analítica que permite trabajar con toda la información que se tenga sobre un negocio. Comprende una forma sistemática de identificar y evaluar la situación competitiva de un sector.

Una fortaleza, es algo que la organización puede hacer bien o una característica que le proporciona una ventaja o capacidad importante. Mientras que una debilidad es algo que a la organización le hace falta, o que la coloca en una situación desfavorable respecto a otras empresas del sector.

⁷⁵ Estrategia Competitiva. Michael E.Porter. Introducción.

Se entiende por oportunidad, a aquellos acontecimientos o realidades del ambiente, que se evalúan como propicios, para que la empresa logre incrementar su participación y sus ventas. Las oportunidades más relevantes son aquellas que ofrecen importantes vías de crecimiento, en las que las empresas tienen mayor potencial para alcanzar una ventaja competitiva (ingresar a nuevos mercados, posibilidad de exportar, mercado en crecimiento, entre otros).

Por amenaza se entiende, circunstancias del ambiente que pueden obstaculizar el crecimiento del sector. Las amenazas pueden provenir del nacimiento de tecnologías más baratas, la introducción de nuevos y mejores productos por parte de los competidores, la entrada de un competidor de bajo costo, por ejemplo. Por lo tanto, una amenaza es una situación que pone en riesgo la condición actual de la organización.

El modelo tiene múltiples aplicaciones y puede ser utilizado por todos los niveles de la empresa y en diferentes unidades de análisis, tales como producto, mercado, empresa, unidad estratégica de negocios, entre otros.

Analizando toda la información obtenida durante el análisis, fue elaborado un análisis F.O.D.A., determinando las oportunidades y amenazas del ambiente, y de las fortalezas y debilidades por las que atraviesa el sector.

Una vez identificados los factores mencionados, las empresas procederán a definir las mejores estrategias, en base al cruce de los mismos, o sea tomarán en cuenta las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas. Pudiendo arribar a más de una opción.

La importancia en la realización de este análisis consiste en poder determinar de forma objetiva en qué aspectos la empresa tiene ventajas respecto a su competencia, y en qué aspectos necesita mejorar para poder ser competitiva.

1) Sector primario

Fortalezas

- País con tradición productiva.
- La experiencia adquirida de productores que están capacitados, que conocen su sistema.
- Capacidad para producir mayor cantidad de materia prima.
- Capacidad de producir variedades de durazno apta para la industria.
- Los productores se aseguran la colocación de la producción antes de comenzar la zafra.

Debilidades

- falta diferenciar y validar paquetes tecnológicos para los diferentes sistemas productivos, productos y condiciones de nuestro país.
- investigación tecnológica insuficiente.
- débil organización de los productores.
- financiamiento insuficiente: el Estado no brinda apoyo financiero a los productores.

- bajos rendimientos de producción por hectárea: productores se inclinan por otros productos que tienen mayor rendimiento por hectárea.

Oportunidades

- características geográficas del país aptas para la producción del durazno, con buenos suelos y recursos hídricos. Las bondades del clima, dado que Uruguay es un país de clima templado (salvo excepciones), que posee cuatro estaciones marcadas, y precipitaciones uniformemente distribuidas en el año.
- Posibilidad de contar con apoyo del Gobierno.

Amenazas

- variación climática anual.
- inestabilidad de los precios en los mercados internacionales.
- subsidios de los países productores que permiten fijar precios más bajos.
- incertidumbre con respecto a la situación macroeconómica (tipo de cambio bajo).
- deterioro ambiental por el uso de plaguicidas.

2) Sector Industrial

Fortalezas

- capacidad instalada suficiente para aumentar la producción.
- economías de escala.
- recursos humanos capacitados.

Debilidades

- maquinaria obsoleta; no hay inversión en maquinaria moderna.
- capacidad de procesamiento industrial insuficiente para abastecer el mercado interno.
- necesidad de importar el envase ya que el país no cuenta con fábricas de hojalata.

Oportunidades

- posibilidades de integración con Brasil para producir en conjunto el producto.
- posibilidad de contar con apoyo del Estado.
- posibilidades de crecimiento en el mercado interno con producción nacional, pudiendo satisfacer la gran demanda que posee el producto en el país.
- posibilidad de articular la cadena productiva para lograr una integración vertical

Amenazas

- entrada de competidores de Argentina y Brasil con menores costos y productos más competitivos.
- variabilidad de las condiciones económicas de la región.

5.2 Planteo de Escenarios.

Serán objeto de estudio dos escenarios:

- 1) Micro Económico: partiendo de la existencia de una empresa local que industrializa duraznos enlatados y que es la que recibe la producción de duraznos en natural.
- 2) Macro Económico: partiendo de la base de realizar el traslado de la producción local de duraznos en fresco a Brasil, estudiando:
 - a. La viabilidad de apoyar el proceso industrial brasileño, comparando el costo de producción que se generaría y el costo del producto importado de Argentina.
 - b. La viabilidad de importar el producto realizado en Brasil.
 - c. El impacto que tiene en el consumo y la industria local, el envío de los duraznos en fresco a Brasil.

5.2.1 Determinación de Variables

- Inicio de actividades.

Vamos a suponer que las actividades para los escenarios definidos se inician a partir de la producción local de 2009-2010.

- Determinación de la variedad a utilizar.

*Materia prima: Durazno.
Variedad: Rey del Monte.*

- Justificación.

Como hemos reflejado en el Capítulo 2, el único productor industrial que existe en el mercado nacional es Pancini Industrial del Sauce. Para realizar su producción de duraznos enlatados dicha industria utiliza duraznos variedad Rey del Monte, la cual es la única que consideraremos para el análisis.

- Cuantificación de la producción local de la variedad rey del monte para 2009.

Forma de cálculo.

Para determinar el stock de duraznos la formula a utilizar es la siguiente:

1) Cantidad de Plantas X 2) Rendimiento por Planta = 3) Stock de Duraznos.

1) Cantidad de Plantas en 2009.

Evolución de la cantidad de plantas.

Evolución de Variedad Rey del Monte (en miles de plantas)

Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Rey del monte	527	299	232	176	172	183

Elaborado en base a encuestas frutícolas de DIEA - MGAP

Consideraciones.

Dado que no hay datos oficiales en cuanto a la evolución de la variedad de plantas hasta 2009, vamos a suponer:

- Que la evolución de la cantidad de plantas fue constante desde 2004 en adelante, esto es, que el aumento en el número de plantas de la variedad esta dado por las nuevas plantas aptas para la producción comienzan a dar sus primeros frutos y que la disminución está dada por aquellas plantas que han cumplido su ciclo de vida útil.
- Que en dicho período la producción de durazno en natural se fue recuperando en forma constante del fenómeno de la asfixia radicular.
- Que no han actuado otras enfermedades, insectos y/o efectos climáticos.
- Que se han empleado las mismas horas de trabajo, equipos, insumos, etc.

A partir de lo anterior estimamos la cantidad de plantas de la variedad Rey del Monte en **213.000 plantas**⁷⁶.

⁷⁶ Consultado y validado con Ing. Agr. Dante Giosa – MGAP.

2) Rendimiento por planta en 2009

En el Capítulo 2 hemos visto que los rendimientos por planta de durazno a nivel general fueron los siguientes:

Evolución del número de plantas, producción y rendimiento				
años	Plantas totales (miles)	Plantas en producción (miles)	Producción (toneladas)	Rendimiento (kg/pl)
2004	1517	1146	14115	12,3
2005	1653	1323	15871	12
2006	1671	1307	15827	12
2007	1728	1346	17607	13
2008	1782	1522	18641	12

Elaborado en base a Encuestas Frutícolas DIEA-MGAP

Consideraciones.

- Vamos a suponer que la variedad Rey del Monte ha seguido la evolución general de la especie y que el rendimiento en 2009 se mantiene dentro del promedio desde 2004.

A partir de lo anterior estimamos el rendimiento por planta de la variedad Rey del Monte **en 13 kilos de durazno in natura por planta para 2009⁷⁷**.

3) Stock Estimado de Durazno In Natura para 2009⁷⁸.

Dado lo anterior, el stock estimado de la variedad Rey del Monte in natura con la que contaría nuestro país para 2009 sería de:

213.000 plantas X 13 kilos por planta = **2.769.000 kilos de duraznos⁷⁹**.

⁷⁷ Consultado y validado con Ing. Agr. Dante Giosa – MGAP.

⁷⁸ Considerando el conjunto de supuestos establecidos en los puntos anteriores.

⁷⁹ Consultado y validado con Ing. Agr. Dante Giosa – MGAP.

5.3 Análisis Escenarios Micro Económicos.

Supuestos Generales.

- A) Existe una unidad gubernamental encargada de coordinar las actividades a realizar, vinculándose con los distintos actores del mercado; agricultores y empresa industrializadora de duraznos enlatados.
- B) Se realizan acuerdos con los productores de duraznos en cuanto a precios, entregas de mercadería, pagos, etc.
- C) Los costos logísticos de transporte no son significativos, por lo cual no se consideraran.
- D) La industrialización de duraznos se desarrolla utilizando tecnología semi automática, tal cual existe hoy en el país.
- E) Que a los efectos de importar duraznos en fresco, se levantan las restricciones parciales, que hoy existen para hacerlo.
- F) A los efectos de los cálculos vamos a suponer que 1 lata de durazno equivale a 1 kilo de durazno fresco.

Restricción.

Pancini Industrial del Sauce tiene una capacidad operativa de 500.000 latas, por lo cual, ese es el máximo de producción industrial al día de hoy.

Situación 1.

- a) Vamos a suponer que el 2% histórico de producción de duraznos in natura que se destinan a la producción industrial Uruguaya⁸⁰, se destinan por completo a apoyar la industrialización de Pancini Industrial del Sauce.

⁸⁰ El 98% de la producción de duraznos en natural tiene como destino el consumo de la población y el resto ser la materia prima de procesos industriales. Capítulo 2.

- b) Que el resto de la industria nacional utiliza otras variedades, de menor calidad, para afectar a su producción.
- c) Que no se ve afectado el consumo en general de duraznos en fresco.
- d) Dados b) y c) no se requiere la importación de duraznos de otros orígenes.

Dato a comparar.

- a) Valor del producto procesado por Pancini Industrial del Sauce contra valor de venta del importador. Estudiar la viabilidad de producirlo en la industria local o eventualmente importar el producto elaborado.

Situación 2.

- a) Vamos a suponer que 100.000 toneladas de producción supuesta, de la variedad Rey del Monte, se destina por completo a apoyar la producción de Pancini Industrial del Sauce.
- b) Que la industria nacional en general y el consumo en fresco no se ven afectados por la cantidad utilizada en este proceso.
- c) Dados a) y b) no se requiere la importación de duraznos de otros orígenes.

Dato a comparar.

- a) Valor del producto procesado por Pancini Industrial del Sauce contra valor de venta del importador. Estudiar la viabilidad de producirlo en la industria local o eventualmente importar el producto elaborado.

Situación 3.

- a) Vamos a suponer 500.000 toneladas de producción supuesta, de la variedad Rey del Monte, se destina por completo a apoyar la producción de Pancini Industrial del Sauce.

- b) Que la industria nacional en general y el consumo en fresco se ven afectados por la cantidad utilizada en este proceso, por lo cual se requiere la importación de duraznos de otros orígenes.
- c) Que dado lo anterior, se abre la importación de duraznos in natura de otros países.
- d) Que la importación se realiza desde Argentina y que la variedad que se importa es similar a Rey del Monte.
- e) Que el precio de compra al productor argentino se mantuvo en 0.32 us\$/kg. último dato oficial obtenido.¹²
- f) Que la importación se realiza por el mismo volumen utilizado por Pancini Industrial del Sauce.

Dato a comparar.

- a) Valor del producto procesado por Pancini Industrial del Sauce contra valor de venta del importador. Estudiar la viabilidad de producirlo en la industria local o eventualmente importar el producto elaborado.
- b) Si el punto anterior demuestra viabilidad, entonces corresponde analizar los costos de importación de durazno en fresco desde Argentina y analizar los efectos en la granja local.

A) Comparación del valor en dólares de la producción local contra el valor de venta del importador⁸¹.

	Stock Supuesto de Durazno In Natura (kg) a Producir	Precios de Compra al productor (U\$S/kg)	Costos de producción ⁸² (U\$S/kg)	Costos Totales (U\$S/kg)	Valor de Venta de Importador.
Situación 1	55.380	0.55	0.7	1.25	1.20
Situación 2	100.000	0.50	0.67	1.17	1.20
Situación 3	500.000	0.47	0.63	1.10	1.20

⁸¹ Consultado y validado con Ing. Agr. Dante Giosa – MGAP y Ricardo Pancini.

⁸² Dado que se está produciendo utilizando maquinaria semi – automática, los costos de producción por unidad de producto no disminuyen por debajo de 0.63 dólares por kilo.

B) Costo de importación en dólares de duraznos frescos desde Argentina.

Situación 3.

Dado que en esta situación se ve afectado el consumo local de durazno en fresco y el resto de la industria local, vamos a analizar cual es el efecto de la importación de duraznos en fresco desde Argentina.

	Stock Supuesto de Durazno In Natura (kg) a importar	Precios de Compra al productor local (U\$/kg)	Precios de Compra al productor argentino ⁸³ (U\$/kg)	Costo de importación ⁸⁴ (U\$/kg)	Costo total. (U\$/kg)
Situación 3	500.000	0.47	0.32	0.11	0.43

⁸³ $1.11\$ * 1.0975 / 3.81 = 0.32$ usd/kg.

Tomado de Cap3.

http://www.indec.mecon.gov.ar/principal.asp?id_tema=10

⁸⁴ Estimado en 30% sobre valor CIF y gastos de logística.

5.3.1 Conclusiones

Situación 1.

En este caso, el destinar el 2% de la producción nacional de la variedad Rey del Monte, no alcanza para hacer competitiva la oferta de la industria nacional. Aunque el Estado participe organizando las actividades, y en la concentración de las compras, el hecho de comprar un volumen ínfimo de la producción local hace que el poder negociador de los proveedores de la materia prima tenga un peso superior. A esto se agrega la circunstancia de que existe la restricción de importar la materia prima, con lo cual esto aumenta el peso negociador de los proveedores al no poder obtenerse la materia prima a un costo inferior⁸⁵; esto actúa como una barrera al ingreso de competidores en el mercado agrícola.

En cuanto al proceso industrial, el mismo operaría con capacidad ociosa al no contar con los insumos necesarios para operar al máximo de sus posibilidades. Esto supone un alto costo financiero puesto que las instalaciones no utilizadas requieren mantenimiento, se deterioran, y posiblemente queden obsoletas antes de generar alguna renta a la empresa. Lo anterior justifica, que Pancini Industrial del Sauce adapte su proceso industrial para generar otras oportunidades de negocio, de modo de explotar dicha capacidad así como también mantener una plantilla de funcionarios estable⁸⁶.

Por estas razones se concluye para esta situación, que Pancini Industrial del Sauce no está en condiciones de competir con la importación que se realiza de duraznos enlatados.

⁸⁵ <http://www.monografias.com/trabajos12/escom/escom.shtml>

⁸⁶ <http://www.gerencie.com/capacidad-ociosa.html>

Situación 2.

En este caso, al destinarse una cantidad superior de la producción nacional de Rey del Monte podemos apreciar como comienza a jugar el poder negociador del estado como comprador al comprar un volumen superior del producto. Sin embargo, y dado que se mantiene la restricción a importar la materia prima del exterior, el conjunto de agricultores tiene la potestad de manejar los precios o mantenerlos pero reduciendo la calidad de los productos que entrega. De todas formas la demanda que se realiza aquí del producto, hace que se vuelva atractivo para los agricultores al lograr ubicar un volumen mayor de su producción en forma segura. Este nivel de adquisición permite a Pancini Industrial del Sauce comenzar a explotar una capacidad mayor de producción lo que repercute en sus costos de producción⁸⁷. Se comienza a producir con economías de escala.

Bajo estas condiciones Pancini Industrial del Sauce comienza a ganar mercado, aunque es probable que para ello requiera el apoyo del estado para no ser víctima de un tipo de cambio que favorezca la importación de los duraznos enlatados desde el exterior.

Situación 3.

Dado que se ve afectada la oferta local de duraznos frescos se plantea la posibilidad de importar la fruta en igual volumen que la utilizada por Pancini Industrial del Sauce. Como podemos apreciar, los costos de importar el durazno en fresco desde Argentina son similares a los costos de adquirirlos en el mercado local. En esta situación, la capacidad de compra del estado, la posibilidad de adquirir el producto a un precio similar o menor desde el exterior aumentan el papel negociador del

⁸⁷ http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADas_de_escalas

estado. Los agricultores locales, ya no tienen la potestad de influir en los precios ni en la calidad de los productos que entregan, al levantarse la barrera al ingreso de nuevos competidores.

En cuanto a Pancini Industrial del Sauce, comienza a tener rendimientos decrecientes al trabajar al máximo de su capacidad operativa; es claro que los costos de producción no pueden continuar disminuyendo y para hacerse de una cuota mayor de mercado va a requerir nuevas inversiones en activos fijos automáticos, con lo cual supone también la inversión en personal de planta.

Se verifica, entonces, que Pancini Industrial del Sauce gana una cuota parte del mercado en detrimento de las importaciones.

5.4 Análisis del Escenario Macro Económico.

Supuestos Generales.

- A) Existen unidades gubernamentales en ambos países encargadas de coordinar las actividades a realizar, vinculándose con los distintos actores del mercado.
- B) Se han realizado acuerdos con los productores de duraznos en cuanto a precios, entregas de mercadería, pagos, etc.
- C) Se han realizado acuerdos con empresas de transporte, para el manejo de la logística de envío y retorno de mercaderías.
- D) La producción se desarrolla utilizando tecnología semi automática.
- E) A los efectos de los cálculos vamos a suponer que 1 lata de durazno equivale a 1 kilo de durazno fresco.

Restricción.

Pancini Industrial del Sauce tiene una capacidad operativa de 500.000 latas, por lo cual, ese es el techo máximo de producción industrial al día de hoy.

Situación 1.

- a) Vamos a suponer que el 2% histórico que se destina a la producción industrial Uruguaya, se destina por completo a apoyar el emprendimiento de negocio de integración entre Uruguay y Brasil.
- b) Que la industria nacional, incluido Pancini Industrial del Sauce, utiliza otras variedades, de menor calidad, para afectar a su producción.
- c) Que no se ve afectado el consumo en general de duraznos frescos.

d) Dados b), c) y d) no se requiere la importación de duraznos frescos.

Dato a comparar.

- a) Comparar el valor del producto procesado en Brasil contra valor exportado desde Argentina.
- b) Estudiar la viabilidad de importar el producto industrializado desde Brasil.

Situación 2.

- a) Vamos a suponer que 500.000 kilos de la producción, de la variedad Rey del Monte, se destina por completo a apoyar el emprendimiento de negocio de integración entre Uruguay y Brasil.
- b) Que la industria nacional en general, Pancini Industrial del Sauce y el consumo en fresco se ven afectados por la cantidad utilizada en este proceso, por lo cual se requiere la importación de duraznos.
- c) Que la importación se realiza desde Argentina, en el entendido de que debe ingresarse al mercado local una variedad similar a la que se está utilizando en la integración con Brasil.
- d) Que la importación se realiza por el mismo volumen exportado a Brasil.

Dato a comparar.

- a) Comparar el valor del producto procesado en Brasil contra valor exportado desde Argentina.
- b) Estudiar la viabilidad de importar el producto industrializado desde Brasil.

- c) Comparar los precios de exportación de duraznos en fresco nacionales contra los precios de importación del mismo desde Argentina.
- d) Comparar el costo de producción para Pancini Industrial del Sauce si este utilizara los duraznos importados.

Situación 3.

- a) Vamos a suponer que la mitad de la producción, supuesta, de la variedad Rey del Monte, se destina por completo a apoyar el emprendimiento de negocio de integración entre Uruguay y Brasil.
- b) Que la industria nacional en general, Pancini Industrial del Sauce y el consumo en fresco se ven afectados por la cantidad utilizada en este proceso, por lo cual se requiere la importación de duraznos.
- c) Que la importación se realiza desde Argentina, en el entendido de que debe ingresarse al mercado local una variedad similar a la que se esta utilizando en la integración con Brasil.
- d) Que la importación se realiza por el mismo volumen exportado a Brasil.

Datos a comparar.

- a) Comparar el valor del producto procesado en Brasil contra valor exportado desde Argentina.
- b) Estudiar la viabilidad de importar el producto industrializado desde Brasil.
- c) Comparar los precios de exportación de duraznos en fresco nacionales contra los precios de importación del mismo desde Argentina.

Situación 4.

- a) Vamos a suponer que la totalidad de la producción, supuesta, de la variedad Rey del Monte, se destina por completo a apoyar el emprendimiento de negocio de integración entre Uruguay y Brasil.
- b) Que la industria nacional en general, Pancini Industrial del Sauce y el consumo en fresco se ven afectados por la cantidad utilizada en este proceso, por lo cual se requiere la importación de duraznos.
- c) Que la importación se realiza desde Argentina, en el entendido de que debe ingresarse al mercado local una variedad similar a la que se está utilizando en la integración con Brasil.
- d) Que la importación se realiza por el mismo volumen exportado a Brasil.

Dato a comparar.

- a) Comparar el valor del producto procesado en Brasil contra valor exportado desde Argentina.
- b) Estudiar la viabilidad de importar el producto industrializado desde Brasil.
- c) Comparar los precios de exportación de duraznos en fresco nacionales contra los precios de importación del mismo desde Argentina.

A) Comparación de valor en dólares de producción industrial en Brasil contra valor de venta del exportador argentino.

	Stock Supuesto de Durazno In Natura (kg) a Producir	Precios de ⁸⁸ Compra al productor (U\$\$/kg)	Costos de Logística (U\$\$/kg) ⁸⁹	Costos locales (U\$\$/kg)	Costo Medio Agrícola Brasileño ⁹⁰ (U\$\$/kg)	Costos Medios (antes de ingreso a fabrica) (U\$\$/kg)	Costos de producción (semi automático) ⁹¹ (U\$\$/kg)	Costos Totales Enlatado Brasil.	Valor de Venta del Exportador Argentino a Brasil.
Situación 1	55.380	0.55	0.15	0.7	0.37	0.54	0.7	1.24	1.20
Situación 2	500.000	0.47	0.10	0.57	0.37	0.47	0.63	1.10	1.20
Situación 3	1.384.500	0.44	0.08	0.52	0.37	0.445	0.63	1.075	1.20
Situación 4	2.769.000	0.42	0.06	0.48	0.37	0.425	0.63	1.055	1.20

⁸⁸ Consultado y validado con Ing. Agr. Dante Giosa – MGAP

⁸⁹ Validado con Cr. Carlos Viera.

⁹⁰ <http://sistemasdeproducao.cnptia.embrapa.br/>

<http://www.bcb.gov.br/> 0.5R\$/kg*1.28(ipc08/03)/1.738 (tc)=0.37 us\$/kg.

⁹¹ Consultado y validado con Ing. Agr. Dante Giosa – MGAP. Dado que se está utilizando maquinaria semi – automática, los costos de producción por unidad de producto no disminuyen por debajo de 0.63 dólares por kilo.

B) Estudiar la viabilidad de enviar la producción de durazno en fresco a Brasil, y eventualmente importar el producto elaborado. Costos expresados en dólares americanos.

	Stock Supuesto de Durazno In Natura (kg) a Producir	Costos Totales Enlatado Brasil.	Costos de Logística ⁹² (U\$S/kg)	Costos de Importación a Uruguay ⁹³ (U\$S/kg)	Costos Totales. (U\$S/kg)	Valor de Venta del Importador En Uruguay. Origen argentino
Situación 1	55.380	1.24	0.15	0.4	1.79	1.20
Situación 2	500.000	1.10	0.10	0.36	1.56	1.20
Situación 3	1.384.500	1.075	0.08	0.35	1.51	1.20
Situación 4	2.769.000	1.055	0.06	0.33	1.45	1.20

C) Comparar los precios en dólares de exportación de duraznos en fresco nacionales con la importación del mismo.

	Stock Supuesto de Durazno In Natura (kg) a importar	Precios de Compra al productor local (U\$S/kg)	Precios de Compra al productor argentino ⁹⁴ (U\$S/kg)	Costo de importación ⁹⁵ . (U\$S/kg)	Costo total. (U\$S/kg)
Situación 2	500.000	0.47	0.32	0.11	0.43
Situación 3	1.384.000	0.44	0.32	0.11	0.43
Situación 4	2.769.000	0.42	0.32	0.11	0.43

⁹² Validado con Cr. Carlos Viera.

⁹³ Estimado en 30% sobre valor CIF.

⁹⁴ $1.11\$ * 1.0975 / 3.81 = 0.32$ usd/kg.

Tomado de Cap3.

http://www.indec.mecon.gov.ar/principal.asp?id_tema=10

⁹⁵ Estimado en 30% sobre valor CIF y gastos de logística.

D) Comparar el costo en dólares de producción para Pancini Industrial del Sauce si este utilizara los duraznos importados.

	Stock Supuesto de Durazno In Natura (kg) a Producir	Costo de Importación. (U\$/kg)	Costos de producción. (U\$/kg)	Costos Totales. (U\$/kg)	Valor de Venta de Importador.
Situación 2	500.000	0.43	0.63	1.06	1.20

5.4.1 Conclusiones.

Situación 1.

Partiendo de la base de que la idea original es enviar el durazno a Brasil, industrializarlo y luego importarlo podemos afirmar que no es posible ser competitivo frente al producto originario de Argentina, dado que la materia prima uruguaya tiene un alto costo agrícola, vinculado a la falta de estímulo de los agricultores, pues el volumen adquirido no permite obtener compromiso de los mismos, y con ello el producto entregado, así como la entrega en tiempo y forma y el precio se ven afectados. En esta situación su mercado objetivo no es la industria, sino la venta en fresco.

En lo referido a la logística, la observación es similar; transportar cantidades pequeñas de producto hace que las empresas de transporte deban completar la carga con otros insumos/productos, para evitar operar con ociosidad. Este hecho no favorece la distribución puntual del durazno in natura en tiempo y forma y el costo de mantener inventarios en depósitos de destino sin ser utilizados. Dado lo anterior y el hecho de que el producto no genera valor para los clientes, pues, si bien es más caro carece de algún aspecto diferenciador que justifique su precio se aprecia que en principio no estarían dadas las condiciones para realizar este emprendimiento.

Situación 2.

En este caso los costos de exportar la materia prima desde Uruguay contienen un costo por unidad de producto menor, lo que refleja el incremento del poder negociador del estado, al adquirir una cantidad superior para destinar a la industrialización. También realizar la apertura del mercado a la importación del producto impacta en el poder negociador de los productores por generar una amenaza al ingreso, por implicar una pérdida de parte del mercado en fresco. Esto implicaría que el conjunto de agricultores comenzara a tomar medidas tendientes a mejorar la calidad, volumen y precio de sus productos. Sin embargo, entendemos que el Estado en su papel de referente debería tomar un conjunto de medidas tendientes a apoyar a los agricultores de modo de hacer frente de mejor forma la competencia proveniente del exterior.

De todas formas los costos asumidos por exportar el producto desde Uruguay continúan impactando en forma negativa en la competitividad del durazno industrializado en Brasil. Sin embargo, la mejora en la cantidad enviada logra disminuir el costo por unidad tanto de la logística como de la industrialización, lo cual hace que el durazno industrializado en Brasil se torne competitivo en relación al producto importado desde Argentina. Sin embargo esto no alcanza para importar el producto industrializado desde Brasil, por lo cual el único camino viable sería la venta en aquel mercado.

En el mercado uruguayo, Pancini Industrial del Sauce, se beneficiaría al adquirir la materia prima importada a un costo inferior que en el mercado local. Su situación sería más competitiva aún, que en la situación micro económica, cuando adquiriría el durazno fresco en el mercado local. Sin

embargo, y dado que su capacidad de producción máxima es de 500.000 kilos, ese es su techo y hasta ese nivel podrá ganar terreno en el mercado local.

Para lograr mantener su ventaja competitiva deberá trabajar en innovación y en la mejora tecnológica.

Situación 3 y 4.

Entendemos que ambas situaciones solo podrían darse en el largo plazo cuando el estado haya generado políticas de apoyo al sector agricultor. El realizar estas actividades en el corto plazo, estimamos que generarían impactos muy negativos, ya que tanto el sector agrícola como el Estado no están en condiciones de asumir inversiones de importancia de modo de asegurar la competitividad frente a los productos importados dado ello continuaría impactando a la baja el costo agrícola nacional.

Si bien el costo del producto industrializado en Brasil sería menor al producto exportado desde Argentina, influye en forma negativa la restricción de producir con maquinaria semi automática, lo cual impacta en el precio de venta al consumidor final. Es claro que, si se pretende tener un producto bien posicionado y competitivo es necesario realizar inversiones en toda la cadena productiva y por ende los costos de producción no están al margen, dado que son más de la mitad del costo del producto.

En cuanto al mercado nacional, Pancini Industrial del Sauce mantendría niveles de mercado similares a la Situación 2, dada su restricción de producción. En estas condiciones es dable esperar que se realicen inversiones para ganar más cuota de mercado, o por el contrario que una nueva empresa estudie el realizar inversiones y ganar la parte del mercado que Pancini Industrial del Sauce está cediendo.

5.5 Conclusiones a Nivel General

Es propicia la oportunidad para dar una más amplia visión de la situación actual del producto en nuestro país.

Se observa en el conjunto de situaciones, que dadas las características que hoy presenta la producción de durazno en fresco en nuestro país, la situación más favorable sería exportar el durazno como materia prima y que el producto sea comercializado en Brasil.

Por lo que consideramos necesario citar a Michel Porter, cuando dice :” *La innovación en el interior casi siempre da como fruto una ventaja competitiva más sustentable que enviar al exterior la mayor parte de la producción y el control sobre la tecnología de procesos*”.⁹⁶

Dado que la industria está conformada por una sola empresa, y que el mercado es un gran consumidor del producto en fresco, el suministro de materia prima es uno de los principales problemas del negocio en el ámbito local. Como se recoge a lo largo de nuestra investigación los países productores de la región trabajan con materia prima para la industria, es decir todos cuentan con una variedad de durazno fresco que se produce con fin industrial, mientras que en nuestro medio, el industrial debe conformarse con la variedad que mejor se adapte y le sobre al productor agrícola. Sumado a esto está el factor precio, como ya hemos desarrollado en las distintas situaciones, sólo asegurando una cantidad importante de venta al agrícola, el industrial podría superar la dependencia del proveedor.

La mano de obra es otro costo que se agrega al valor del durazno enlatado, de forma importante, como vimos en el capítulo 3 sobre el

⁹⁶ La ventaja competitiva de las naciones – Michael E. Porter

mercado internacional, esta situación es común a toda la industria mundial, donde sólo países como Tailandia o China pueden competir, dado los bajos salarios que se pagan.

Pero bajar salarios no es la única solución, para lograr una ventaja competitiva en nuestra nación es condición necesaria que contemos con mano de obra especializada e infraestructura adecuada, se debe trabajar en la mejora tecnológica.

El resto de los insumos, como las latas y el azúcar son importados de Argentina, en primera instancia se podría pensar en bloquear esta internacionalización. Pero se debe entender que para lograr una ventaja competitiva en la empresa es necesario acceder a los mejores proveedores aunque estos sean extranjeros, y el Estado debería abordar las medidas subyacentes por las cuales las empresas nacionales no pueden mejorar.

Para ello no alcanzaría solo con que el estado gestione las actividades con los actores de mercado sino que genere una cadena productiva⁹⁷ con el conjunto de agentes.

El estado como interesado en la generación de la oportunidad de negocio, debería generar programas que contribuyan a un suministro estable de la fruta fresca para la transformación lo que sin dudas impactará en el costo de la materia prima que adquiera una empresa que se dedique a la transformación.

Estos programas deberían proporcionar financiamiento operativo al conjunto de los agricultores para promover el uso eficiente y racional de

⁹⁷ "La cadena productiva es un conjunto articulado de actividades económicas integradas; integración consecuencia de articulaciones en términos de mercado, tecnología y capital".(Chevalier y Toledano-1978).

modo de reducir los costos de producción, mejorar la calidad y estabilizar los precios. Esto también implica la creación de una organización de agricultores que hoy en día no existe.

A la hora de establecer medidas que perfeccionen o potencien a los agrupamientos, frecuentemente será preciso que los compradores, los proveedores y los sectores conexos se desarrollen en paralelo, para promover de la mejor manera posible la ventaja competitiva. La política gubernamental debe entender la interdependencia de los sectores en la creación de ventaja competitiva.

Anexos

CAPITULO 6: ANEXOS

6.1 Análisis del Estado de Situación del Mercosur.

Este anexo representa un análisis de la situación del MERCOSUR, desde el punto de vista de los instrumentos jurídicos, la dimensión que implica considerando las tipologías de integración y mostrando el impacto que ambos han tenido sobre el comercio de bienes, servicios y las personas.

El material a partir del cual se tomó la información surge del Capítulo 1 “La Anatomía Del Mercosur Real”⁹⁸

Mercosur

La integración debe ser entendida como un medio y no como un fin en sí mismo tendiente a lograr un mayor desarrollo económico, educativo y cultural por la vía de la ampliación de mercados, aumento de la productividad, disminución de los costos, formación de recursos para el mundo del trabajo y de la producción, elementos claves para una política económica y social.

En este marco, Uruguay, Paraguay, Brasil y Argentina iniciaron un camino de integración mediante la firma del acuerdo de constitución del Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

⁹⁸ La Anatomía del Mercosur Real. Parte 1: Una Aproximación a la Anatomía del Mercosur Real. Ramón Torrent. www.redmercosur.com.uy

Precondiciones y Objetivos

La literatura existente sobre las precondiciones y objetivos iniciales del MERCOSUR es conocida. En cuanto a las precondiciones, simplemente importa añadir que las “asimetrías” (sobre todo de dimensión demográfica y económica) no sólo generan problemas; a veces también facilitan su solución. Así, para dar sólo un ejemplo, cierta coordinación monetaria del tipo de la del Sistema Monetario Europeo en los años 1980, que no era otra cosa que un mecanismo de cooperación entre Bancos Centrales para gestionar un sistema intrazona de tipos –variables- de cambio es facilitada por las asimetrías al permitir que el país muy grande “proteja” a los muy pequeños, si estos encuentran suficientes contrapartidas políticas.

En cuanto a los objetivos iniciales y a su evolución, es suficiente, a efectos de este capítulo, retener una versión simplificada de la presentación de Bouzas, da Motta y Torrent (2002-2003)⁹⁹: a) la existencia de un trade-off inicial entre acceso al mercado brasileño y alineamiento sobre las posiciones de Brasil en materia de relaciones internacionales; b) la ruptura de este trade-off a medida que avanzaban los años 1990 y la imposibilidad (o la falta de voluntad) de encontrar uno nuevo desde entonces.

Instrumentos

El MERCOSUR ha utilizado esencialmente dos de los instrumentos de integración económica regional: las normas y los instrumentos diplomáticos. Los mismos se analizan a continuación haciéndose también una breve referencia a los instrumentos que este proceso de integración no ha utilizado (redistribución de los ingresos mediante transferencias presupuestarias y actividades públicas).

Normas (reglas jurídicas)

⁹⁹ Ver también la serie de Notas sobre MERCOSUR redactada por Bouzas y da Motta entre los años 2000 y 2003 (www.ub.es/obsglob) Universidad de Barcelona.

El MERCOSUR se concibió como un proceso creado y que se debía desarrollar a través de la producción de normas jurídicas. A los quince años de su creación, debe concluirse que la producción normativa no ha seguido unos criterios claros en cuanto a la articulación entre derecho primario¹⁰⁰ y derecho secundario¹⁰¹ y ha sufrido una hipertrofia.

Falta de criterios claros en cuanto a la articulación entre derecho primario y derecho secundario.

El MERCOSUR fue creado en 1991 por un Tratado breve (el Tratado de Asunción), que define sus objetivos, principios e instrumentos, y diseña su estructura institucional. El Tratado de Asunción incluye cinco anexos, en los que se estableció: a) un programa de eliminación de las tarifas intrazona, mediante reducciones arancelarias automáticas, lineales y generalizadas; b) un sistema de reglas de origen; c) un sistema transitorio de salvaguardias intrazona; d) un cronograma para el establecimiento de un mecanismo de solución de controversias; y e) diez grupos de trabajo, encargados de promover la coordinación de políticas sectoriales y económicas específicas.

La interpretación más difundida del Tratado de Asunción lo considera un “Tratado Marco”, que debe ser completado por legislación “secundaria” que sería producida por los órganos de MERCOSUR. Sin embargo, el proceso no ha funcionado de acuerdo a lo sugerido por esta interpretación. En efecto, un buen número de piezas de este “derecho secundario” (incluyendo las más relevantes) no son en realidad legislación “secundaria” sino normas primarias, es decir, tratados internacionales que o bien se integran en el Tratado de Asunción como Protocolos o bien son paralelos al mismo y que, en ambos casos, son aprobados siguiendo los mismos procedimientos utilizados para el Tratado de Asunción¹⁰².

¹⁰⁰ El derecho primario u originario está compuesto por los Tratados constitutivos de las Comunidades, así como sus protocolos y anexos, y los Tratados que los modifican. Este derecho se sitúa en la cúspide de la jerarquía de fuentes. Obtenido de <http://portal.uned.es>.

¹⁰¹ el derecho secundario o derivado está compuesto por los actos normativos de los órganos comunitarios. Obtenido de <http://portal.uned.es>.

¹⁰² En el Anexo I a esta parte del libro se ofrece el listado de ellas.

Por otro lado, los logros más destacables del MERCOSUR deben ser atribuidos a la operación de normas primarias y, particularmente, del Anexo al Tratado de Asunción que estableció la eliminación de los aranceles intrazona. En contraste, la legislación “secundaria” propiamente dicha ha demostrado ser bastante inefectiva. La falta de articulación adecuada del derecho primario y el derecho secundario dista mucho de constituir un simple problema de técnica jurídica. Revela más bien una falta de claridad respecto al proceso de integración en su conjunto.

Hipertrofia normativa

Es difícil establecer criterios que permitan determinar qué constituye una “hipertrofia normativa”. No obstante, en el caso del MERCOSUR, existe uno que parece adecuado: la proliferación de nuevas normas antes de que las anteriores hayan entrado en vigor.

Instrumentos diplomáticos

El MERCOSUR ha utilizado ampliamente los instrumentos diplomáticos, y en particular los de la “diplomacia presidencial”. De hecho, según muchas interpretaciones, dichos instrumentos habrían generado los mayores efectos positivos de la creación del MERCOSUR: consolidación de un clima de paz, estabilidad democrática y cooperación en la región. El uso de dichos instrumentos habría jugado un papel de causa-efecto respecto al propio proceso de integración.

No obstante, parece también innegable que ha existido una hipertrofia de diplomacia presidencial, al menos si se la compara con su incapacidad para resolver los problemas de fondo de la integración. Sería interesante analizar la conexión entre hipertrofia normativa e hipertrofia de la diplomacia presidencial en términos de cultura política: la obsesión por traducir en normas regionales los acuerdos políticos de una Cumbre Presidencial aunque luego estas normas acaben no entrando en vigor.

Redistribución de los ingresos mediante transferencias presupuestarias y Actividades públicas

El MERCOSUR no ha utilizado el instrumento de la redistribución de los ingresos mediante transferencias presupuestarias. Pero si ello es fácilmente explicable e incluso justificable, no parece tener demasiada justificación que la hipertrofia normativa y del uso y abuso de la diplomacia presidencial vaya acompañada por una casi completa ausencia de actividades públicas llevadas a cabo en el plano regional. Con quince años de perspectiva, parece indudable que el MERCOSUR se habría desarrollado mucho mejor si, desde un comienzo, se hubiera decidido producir menos normas y hacer menos ejercicios diplomáticos y, en cambio, se hubieran hecho más cosas conjuntamente. Esta crítica debe ser planteada de manera enérgica, sobre todo porque campos posibles de actuación no faltan, desde las infraestructuras a la gestión de los recursos naturales y el medio ambiente, y nadie puede discutir las sinergias y economías de escala capaces de ser generadas por una actuación común y cooperativa.

En este sentido, cabe destacar que el Fondo para la Convergencia Estructural del MERCOSUR¹⁰³, no se orienta, de hecho, a la promoción de actividades públicas comunes. Es más bien una mezcla de Fondo de Cohesión y de Fondos Estructurales de Europa donde se distribuyen fondos a los Estados miembros en función de criterios referidos a cada Estado tomado en su conjunto (al estilo del Fondo de Cohesión) pero en donde todos los Estados son a la vez donantes y receptores, aunque sea en proporciones muy diferentes (al estilo de los Fondos Estructurales). Es, pues, más un mecanismo de redistribución de ingresos por vía de transferencias presupuestarias que un mecanismo de promoción de actividades públicas conjuntas, lo cual es un error.

¹⁰³ creado y reglamentado por las Decisiones 45/2004, 18/2005 y 24/2005

Dimensiones

Dimensión externa

En teoría, la dimensión externa ha sido siempre esencial en el MERCOSUR, que en todo momento se ha presentado como un “mecanismo de inserción en el mundo” y se ha concebido como un proyecto de Unión Aduanera (UA). A la incapacidad de consolidar dicha unión en los plazos y condiciones inicialmente previstos, se ha respondido añadiendo simplemente el adjetivo “imperfecta” al sustantivo “Unión Aduanera” lo cual da a entender que, allí donde no hay “agujeros” o “perforaciones” y el arancel común se aplica, MERCOSUR sería una UA “perfecta”.

Detrás de esta perspectiva parece latir una visión estrictamente “economicista” muy extendida según la cual una UA no es otra cosa que una Zona de Libre Comercio (ZLC) con un Arancel externo común. Y subyace a esta visión la idea de que lo único que cuenta es la “preferencia arancelaria”, es decir la diferencia entre el arancel intrazonal, destinado a reducirse a cero, y el arancel extrazona, común y superior a cero, siendo la función del arancel común simplemente la de garantizar que dicha preferencia no se erosiona con actuaciones unilaterales de los Miembros.

Esta visión olvida que una ZLC con un arancel externo común es simplemente esto: una ZLC cuyos miembros tienen un arancel común (o más o menos común). Una UA es otra cosa y es así como la define el artículo XXIV del GATT: es un territorio aduanero único en el que se funden los territorios aduaneros de las partes. Esta definición jurídica tiene un profundo sentido económico y político: En primer lugar, sólo en tanto que territorio aduanero único una UA es realmente un mercado ampliado visto desde el exterior. En segundo lugar, es la exigencia de constituir un territorio aduanero único lo que imprime una verdadera dinámica integracionista al proceso de liberalización del comercio intrazona entre sus Miembros. Esta es, junto a la argumentación sobre el mecanismo de integración en el mundo, la circunstancia que da verdaderamente sentido a la discusión política sobre la alternativa ZLC-UA: una UA exige crear unos instrumentos

jurídicos e institucionales que no son necesarios para que una ZLC funcione correctamente, y estos instrumentos van mucho más allá del establecimiento de un arancel externo común.

La constitución de un territorio aduanero único exige el reconocimiento de un principio: el de la libre circulación (o “libre práctica”, en un galicismo) en todo el territorio de las mercancías importadas de países terceros, sea cual sea el punto de entrada en el territorio. Evidentemente, ésta libre circulación está condicionada a la existencia de un régimen común o único de importación.

Este principio de libre circulación de las importaciones (incluido en los artículos 9 y 10 del Tratado de Roma constitutivo de la C.E.E.) es el que ha faltado siempre en el derecho primario del MERCOSUR. Este sigue estando compuesto por cuatro territorios aduaneros distintos y separados, incluso cuando los aranceles aplicados al comercio extrazona son iguales; por tanto, ni tan sólo en este caso es una Unión Aduanera.

Durante muchos años, toda la discusión en el marco del MERCOSUR sobre la UA se había concentrado en la determinación del arancel externo común. Es cierto que ya en 1994 se había redactado un Código Aduanero Común, pero también lo es que este Código Aduanero, concebido como un añadido incorporado al Tratado de Asunción, nunca ha entrado en vigor. De hecho la discusión sobre el territorio aduanero común sólo ha adquirido prioridad como resultado de la insistencia de la Comisión Europea en el marco de las negociaciones en curso del MERCOSUR y sus Estados Parte con la Comunidad Europea y sus Estados Miembros¹⁰⁴.

En el marco del MERCOSUR, el problema de la inexistencia de un territorio aduanero único se ha planteado en los últimos años como el del “doble cobro” del arancel a pagar por las mercancías de países terceros que, tras haber entrado en el territorio aduanero de un Estado Parte, deberían penetrar en el de

¹⁰⁴ En el tiempo, la insistencia de la Comisión se dio, o al menos aumentó, tras la entrega del trabajo mencionado en la nota 22.

otro Estado Parte. Este problema ha sido finalmente tratado por la Decisión 54/2004 del Consejo la que parece que no ha entrado aún en vigor. En su artículo 1, la Decisión establece que “Los bienes importados desde terceros países por un Estado Parte del MERCOSUR, que cumplan con la política arancelaria común del MERCOSUR, recibirán el tratamiento de bienes originarios, tanto en lo que respecta a su circulación dentro del MERCOSUR, como a su incorporación en procesos productivos, en los términos definidos en la presente Decisión y sus reglamentaciones”. Pero en su artículo 2 restringe drásticamente el alcance de esta regla al establecer que “Recibirán el tratamiento de bienes originarios, en los términos del artículo 1, los bienes importados desde terceros países a los que se aplique un Arancel Externo Común de 0% en todos los Estados Partes.

En otras palabras, el “doble cobro” del arancel sólo se elimina cuando no hay arancel a cobrar y aún ello depende de una reglamentación a elaborar por la Comisión del Comercio del MERCOSUR. A cambio, la Decisión se ha pospuesto hasta el 2008, y aun no se ha realizado la aprobación y entrada en vigencia del Código Aduanero del MERCOSUR, ya aprobado en 1994, y la definición de un mecanismo de distribución de la renta aduanera y de los mecanismos administrativos complementarios.

El análisis de esta Decisión parece permitir tan sólo dos interpretaciones: la primera, se trataría de la típica decisión para salir del paso y poder afirmar que el tema se ha tratado y cuyo único efecto útil es darse un plazo para no retomarlo. Según la segunda, se trataría de una reacción a la ya comentada insistencia de la Comisión Europea en la exigencia de que, para llevar a buen puerto las negociaciones UE – MERCOSUR, este debe ser de verdad una Unión Aduanera, es decir, un territorio aduanero único, al menos para las mercancías exportadas desde la Comunidad Europea. En efecto salvo excepciones, las exportaciones de la CE cumplirían las condiciones establecidas en el artículo 2 de la Decisión, ellas serían consideradas “bienes originarios de los Estados Miembros del MERCOSUR” una vez despachadas en Aduana en cualquier Estado Miembro.

Más allá del proceso de creación de la UA, la funcionalidad del MERCOSUR como instrumento de inserción común en el mundo ha sido sólo parcial. En mayor o menor grado y con altibajos en el tiempo, los cuatro Estados Parte han mantenido sus acuerdos bilaterales con terceros países y han negociado algunos nuevos. Y si bien es cierto que, a pesar de ello, ha habido un cierto grado de acción conjunta en distintas negociaciones internacionales, también lo es que en muchos casos esta actuación conjunta ha sido provocada desde fuera, en particular desde la Unión Europea, que la ha exigido para la prosecución de las negociaciones en curso, pero también en el marco del ALCA como resultado de la presentación por Estados Unidos de una oferta de liberalización para el MERCOSUR distinta de las presentadas al resto de participantes.

La conclusión es clara: el MERCOSUR sigue “funcionando, esencialmente, como una Zona de Libre Comercio”¹⁰⁵. No parece que esta situación vaya a cambiar en el futuro, en particular mientras el proceso de adhesión de Venezuela siga abierto. Más bien parece que dicha adhesión, así como los procesos de “asociación” con otros Estados de América del Sur y del Norte (México), pueden acabar liquidando completamente la dimensión externa del MERCOSUR, que acabaría convirtiéndose en un marco de cooperación entre sus Estados miembros, que se solaparía con otros marcos y dejaría a otras iniciativas el rol de “posicionamiento en el mundo”.

Es así, al menos, como tiende a percibirse desde el exterior la orientación de Brasil en estos últimos tiempos y su obsesión por liderar el G 20 y crear la Comunidad Sudamericana de Naciones, iniciativas que, sin duda, dejan completamente de lado al MERCOSUR como instrumento de inserción en el mundo. En el momento actual, el MERCOSUR tan sólo parece existir efectivamente como “bloque regional” en el marco de las negociaciones en curso con la Comunidad Europea y sus Estados Miembros.

¹⁰⁵ Ver las conclusiones de Berlinski, Kume, Vaillant et al. (2005).

Contenido efectivo

Faltan estudios suficientes para poder analizar el contenido del MERCOSUR y compararlo con el de las obligaciones ya asumidas en otros marcos internacionales (sobre todo el de la O.M.C.) y así poder determinar su “contenido efectivo”; falta un instrumento de dirección, que permita ser utilizado para clasificar y analizar legislación¹⁰⁶.

Comercio de bienes

La única área en la que MERCOSUR ha alcanzado un significativo “contenido efectivo” respecto a los acuerdos OMC es la de la liberalización intrazona del comercio de bienes, bien discutida en Berlinski, Kume, Vaillant, et al. (2005). Y ello es tanto más importante cuanto, como es bien sabido, los aranceles consolidados en el GATT eran mucho mayores a aquellos efectivamente aplicados. Por lo tanto, el incremento en el nivel de compromisos asumidos en el contexto del MERCOSUR es mucho mayor que el de las preferencias que resultan cuando las mismas son comparadas con los aranceles efectivamente aplicados.

En otros temas incluidos en los Acuerdos del Anexo 1 A del GATT –todos ellos relacionados con el comercio de bienes –, la tendencia ha sido más bien la de dejar a un lado el objetivo inicial de alcanzar reglas más profundas y, simplemente, retomar en el marco de MERCOSUR las obligaciones previamente contraídas en el GATT. Este ha sido el caso en las áreas de Barreras Técnicas al Comercio, Estándares Sanitarios y Fitosanitarios y Antidumping y Medidas Compensatorias. En todos ellos, el MERCOSUR se ha limitado a adoptar el correspondiente acuerdo de la OMC y, por lo tanto, su contenido efectivo es nulo.

¹⁰⁶ El directorio del INTAL, ciertamente valioso a efectos documentales, no está pensado a fin de permitir esta labor de análisis y no sido utilizado para ello. El directorio elaborado en el marco del estudio antes citado para la Comisión y ahora actualizado para los fines del presente capítulo sólo tiene un carácter preliminar y debería ser discutido y contrastado.

En efecto, dichos acuerdos no están pensados para ser “transpuestos” en legislación doméstica sino simplemente para limitar su contenido. Por tanto, la legislación interna puede continuar –y continuará – difiriendo entre los Estados Miembros de MERCOSUR (y el resto de miembros de la OMC) con tal que los límites establecidos por los acuerdos multilaterales no sean violados.

En materia de estándares sanitarios y fitosanitarios específicos, el MERCOSUR ha producido una gran cantidad de piezas de legislación, muchas de las cuales no han entrado aún en vigor, que deben ser examinadas cuidadosamente por especialistas a fin de evaluar el alcance de su “contenido efectivo”, en la medida en que exista, porque, por ejemplo, parece que las normas sobre estándares fitosanitarios simplemente recopilan las 16 normativas heterogéneas de los cuatro Estados miembros –es decir, para cada uno de los Estados miembros, la aplicable a los otros tres países y las específicas para cada uno de ellos-.

En relación al comercio extra-zona, el único resultado significativo ha sido, una cierta armonización de aranceles externos, pero muy poco se ha avanzado en otras áreas, desde los procedimientos aduaneros a las medidas de defensa comercial.

La evolución de los últimos años ha empeorado más bien la situación, sobre todo porque ha puesto de manifiesto una nueva insuficiencia del derecho del MERCOSUR: su incapacidad para regular la eliminación de las restricciones a la exportación¹⁰⁷. Efectivamente, el argumento de que, en la gravísima crisis que siguió en Argentina al colapso del régimen de convertibilidad, la introducción de

¹⁰⁷ Conviene recordar en este sentido que los artículos decisivos relativos a la liberalización del comercio intrazona en el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea (los antiguos artículos 9 y 12) se refieren a la prohibición/eliminación de los derechos no sólo a la importación sino también a la exportación. La importancia de no olvidar el régimen de las exportaciones al tratar la política comercial es evidente si realmente asumimos que la “lógica” del comercio internacional debe ser comprendida desde la perspectiva de las importaciones (siendo las exportaciones, ante todo, un mecanismo que nos permite disponer de capacidad de pago para poder importar). Desde esta perspectiva, los impuestos a la exportación intrazonal menoscaban los beneficios a obtener de un proceso de integración regional tanto o más que los aranceles sobre las importaciones.

retenciones o impuestos sobre las exportaciones¹⁰⁸ estuviera plenamente justificada desde el punto de vista económico no contradice la consideración de que tal introducción viola gravemente los principios de la liberalización intrazona. Se hace referencia a los “principios” y no a las reglas jurídicas porque si bien el artículo 1 del Tratado de Asunción prevé la “libre circulación de bienes ... entre los países, a través, entre otros, de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías y de cualquier otra medida equivalente” sin restringirse a las medidas aplicables sólo a las importaciones, también es cierto que su artículo 5 y el Anexo I (donde figuran propiamente las reglas jurídicas) sólo prevén “un Programa de Liberación Comercial, que consistirá en rebajas arancelarias progresivas, lineales y automáticas” y dejan de lado las restricciones a la exportación.

Sea como sea, este importantísimo desarrollo reciente tan sólo demuestra dos cosas:

- la importancia de la estructura de ingresos del Estado como precondition de los procesos de integración regional;
- que el contenido efectivo del MERCOSUR, incluso en el área del comercio intrazona de bienes, es menor de lo que comúnmente se piensa.

Servicios¹⁰⁹

En diciembre de 1997, el Consejo Mercado Común (CMC) aprobó el Protocolo sobre Comercio de Servicios del MERCOSUR, a través del cual los países miembros se comprometían a liberalizar completamente los flujos comerciales de servicios en un periodo de diez años a partir de la entrada en vigor del instrumento a través de rondas de negociaciones anuales. El protocolo establece que cada país miembro concederá de forma inmediata e incondicional el trato de

¹⁰⁸ Establecidas por la Resolución 11/2002 del Ministerio de Economía e Infraestructura de Argentina, publicada en el Boletín Oficial del 5 de marzo de 2002 (<http://infoleg.mecon.gov.ar/infolegInternet/anexos/70000-74999/72667/norma.htm>).

¹⁰⁹ Esta sección sobre Servicios retoma el análisis efectuado por da Motta (2005).

NMF¹¹⁰ a los prestadores de servicios de los demás países miembros, mientras que los beneficios de trato nacional y de acceso al mercado se limitarían a los sectores y modalidades de prestación definidos en las listas nacionales de compromisos específicos, que serán presentadas y negociadas anualmente. Siguiendo la línea del GATS¹¹¹, el Protocolo subregional de servicios excluyó de su ámbito las compras públicas de servicios, que deberían ser reguladas por una normativa específica.

A mediados de 1998, fueron aprobadas las primeras listas de compromisos específicos presentadas por los Estados miembros, que incluían los sectores de servicios profesionales, de servicios de comunicación, de distribución, de construcción e ingeniería, financieros, de turismo y de transporte. Hasta mediados del 2003, habían sido realizadas y concluidas, al amparo del Protocolo, tres rondas de negociaciones y profundización de compromisos específicos. En estas rondas sucesivas las negociaciones habían estado orientadas a: a) consolidar en el Protocolo el status quo de los marcos reguladores nacionales en sectores preestablecidos; b) aumentar la transparencia de las listas nacionales en sectores y modos de prestación no consolidados aclarando las restricciones de acceso o al trato nacional realmente existentes; c) avanzar en la Ronda Multisectorial Restringida, que incluye servicios a empresas, de distribución, educativos y de turismo, sectores en los que los diferentes países deben presentar compromisos inmediatos y de aplicación en plazos establecidos.

La Resolución 13/2002, del Grupo Mercado Común (GMC), de abril de 2002, convocó la Cuarta Ronda de Negociaciones de Compromisos Específicos en Materia de Servicios, que concluyó en diciembre del mismo año. La IV Ronda completó, en todos los sectores, el ejercicio de consolidación del status quo regulador interno de los países-miembros. La V Ronda fue convocada al año siguiente y fue cerrada en diciembre de 2004.

¹¹⁰ Nación más favorecida.

¹¹¹ General Agreement on Trade in Services de la OMC

La mayor insuficiencia del tratamiento de los servicios en el marco del MERCOSUR deriva del servilismo con que se ha seguido a rajatabla el enfoque del GATS. Ello ha engendrado dos limitaciones típicas de dicho enfoque:

- Al concentrarse exclusivamente en los temas de acceso al mercado y trato nacional, se han dejado casi completamente de lado los aspectos específicamente regulatorios, aquellos que verdaderamente permiten avanzar hacia un verdadero mercado interior y dan pie a una “integración profunda” (en ámbitos como los servicios financieros o la distribución de energía, para poner sólo dos ejemplos bien significativos).
- No se ha sido capaz de utilizar dicho enfoque para avanzar en la liberalización/integración sino que tan sólo ha servido para “consolidar el status quo”. Esta insuficiencia es mucho más grave en el plano regional que en el multilateral. En efecto, este último está diseñado no tanto para avanzar de manera imparable hacia la liberalización sino para establecer un “piso de liberalización” que no pueda ser perforado y evitar así las guerras comerciales. Esta no es, en cambio, la lógica de un proceso de integración regional que se pretende dinámico y cuya función es avanzar en la integración de los mercados. Desde este punto de vista, la negociación llevada a cabo en materia de servicios en el marco del MERCOSUR puede considerarse un completo fracaso: al centrarse exclusivamente en la consolidación del status quo, no ha añadido la menor liberalización efectiva respecto a lo ya decidido unilateralmente por cada Estado.

Movimiento de capitales y regulación de las actividades bancarias

La única normativa de MERCOSUR existente se refiere a la adopción de normas internacionales ya existentes, en particular a las de Basilea.

Inversiones extranjeras directas

Como es bien sabido, el Protocolo de Colonia sobre inversiones ni ha entrado ni entrará en vigor (quizá afortunadamente ya que dicho Protocolo es, de nuevo, una copia servil de otro instrumento internacional, mucho más pernicioso, sobre

todo para Estados de América Latina, que el GATS copiado en el Protocolo de Montevideo: los Acuerdos Bilaterales de Inversiones).

Régimen aplicable a los trabajadores asalariados

Tampoco aquí hay ninguna normativa del MERCOSUR.

Otras áreas

“El Directorio” incluido en Bouzas, da Motta y Torrent (2002-2003) permite comprobar que el MERCOSUR ha abordado el tratamiento de otras cuestiones de manera dispersa. Es fácil constatar que, al menos en ciertos casos, transporte por ejemplo, dichas normas no son otra cosa que la inserción en MERCOSUR de normas elaboradas en contextos distintos y más amplios (Foros sobre Transporte en el marco de América Latina o de América del Sur).

Conclusión general

La conclusión general es que, al compararlo con las obligaciones ya asumidas por sus Estados miembros en otros marcos, sobre todo el marco multilateral, el “contenido efectivo” de la integración de MERCOSUR está concentrado en:

- La eliminación de aranceles intra-zona.
- Algunos compromisos más amplios y profundos en materia de acceso a mercados intrazona y trato nacional en el área de servicios, en la medida en que el Protocolo de Montevideo y sus anexos entran vayan entrando en vigor, pero que no van más allá del mantenimiento del status quo previo decidido unilateralmente.
- Algunos esfuerzos para armonizar ciertos aspectos de la política comercial extra-zona, principalmente en materia de aranceles, así como un avance reciente hacia el reconocimiento del principio de la libre circulación de las mercancías importadas que puede estar condicionado a la finalización exitosa de las negociaciones en curso con la Comunidad Europea y sus Estados Miembros.
- Cierta grado de armonización de estándares y normas técnicas.

- Ciertos avances sumamente limitados en otras áreas no directamente ligadas al avance hacia un mercado común.

Fortaleza

La fortaleza de un proceso de integración regional depende esencialmente de dos factores: la credibilidad y eficacia del derecho y el grado de compromiso político.

Credibilidad y eficacia del derecho, con especial referencia al derecho secundario del MERCOSUR

Como ya se ha indicado, parece que ha funcionado mucho mejor el derecho primario del MERCOSUR que el derecho secundario.

Hay que precisar, en este contexto, que se trata del derecho secundario del MERCOSUR en sentido estricto; es decir, no aquellos actos que simplemente son nuevas emanaciones de derecho primario en tanto que añadidos al Tratado de Asunción o acuerdos paralelos al mismo.

La naturaleza exacta del derecho secundario de MERCOSUR ha sido poco clara desde 1991 hasta 1994. Esta es la razón por la que los artículos 38 a 42 del Protocolo de Ouro Preto (1994) intentaron clarificarla. El artículo 40 establece que, a fin de alcanzar la entrada en vigor simultánea de la legislación de MERCOSUR en todos los Estados miembros, los actos legales del MERCOSUR solo entrarán en vigor 30 días después de que la Secretaría Administrativa del MERCOSUR haya notificado que han sido internalizados por todos los Estados miembros¹¹².

¹¹² “Con la finalidad de garantizar la vigencia simultánea en los Estados Partes de las normas emanadas de los órganos del MERCOSUR previstos en el artículo 2 de este Protocolo, deberá seguirse el siguiente procedimiento:

i) Una vez aprobada la norma, los Estados Partes adoptarán las medidas necesarias para su incorporación al ordenamiento jurídico nacional y comunicarán las mismas a la Secretaría Administrativa del MERCOSUR;

ii) Cuando todos los Estados Partes hubieren informado la incorporación a sus respectivos ordenamientos jurídicos internos, la Secretaría Administrativa del MERCOSUR comunicará el hecho a cada Estado Parte;

iii) Las normas entrarán en vigor simultáneamente en los Estados Parte 30 días después de la fecha de comunicación efectuada por la Secretaría Administrativa del MERCOSUR, en los términos del literal anterior. Con ese objetivo, los Estados Parte, dentro del plazo mencionado,

En el artículo 40 se solapan dos cuestiones. Una es la referida a la entrada en vigor de la legislación del MERCOSUR como derecho para los Estados. La otra es la aplicabilidad de la legislación del MERCOSUR a los individuos. Este solapamiento puede dar origen a tres interpretaciones diferentes. Una posible interpretación es la propuesta por el tercer laudo arbitral en la disputa entre Argentina y Brasil sobre salvaguardias (2000). Si la aplicáramos al ejemplo que analizamos, la resolución habría entrado en vigor tan sólo cuando ha sido transpuesta por todos los Estados miembros (es decir, ha sido incorporada como derecho nacional) y todas las notificaciones requeridas han sido realizadas. Mientras tanto, la resolución no ha entrado en vigor ni como derecho para los Estados ni como derecho para los individuos.

Una segunda interpretación es la propuesta por el cuarto laudo arbitral en la disputa entre Brasil y Argentina sobre medidas antidumping aplicables a los pollos (2001). Esta interpretación, retomada por otros laudos posteriores, acepta que la resolución no es aplicable a los individuos porque eso debe ser simultáneo en todos los Estados miembros y requiere que se hayan realizado los procedimientos de transposición y notificación antes descritos. Sin embargo, este cuarto laudo arbitral establece que los Estados miembros tienen la obligación de internalizar la norma antes de la fecha fijada (31 de diciembre de 2003 en nuestro ejemplo) y que el que no lo ha hecho puede ser denunciado por otros Estados miembros por incumplimiento de sus obligaciones. Parecería a algunos que esta interpretación convierte el derecho del MERCOSUR en algo equivalente al derecho comunitario europeo por lo que se refiere a la naturaleza y efectos de las directivas. Pero no es así. De hecho, aun en esta interpretación, la resolución no entra en vigor hasta que ha sido incorporada como derecho nacional por todos los Estados miembros. Consecuentemente, si para el 31 de diciembre de 2003 la nueva resolución no hubiera sido internalizada por todos los Estados miembros y, por lo tanto, no hubiera entrado en vigor, la resolución preexistente más permisiva en el uso de pesticidas permanecería en vigor. Como resultado, es esta resolución previa y la legislación nacional que la

darán publicidad del inicio de la vigencia de las referidas normas por intermedio de sus respectivos diarios oficiales.”

internaliza la que debe ser aplicada por todos los Estados miembros, incluyendo aquellos que ya han internalizado la nueva norma y que estarían listos para aplicarla.

Si esos Estados miembros que “ya han hecho su tarea” y han internalizado la nueva norma regional más restrictiva aplicaran la nueva normativa, existiría una contradicción entre el orden legal del MERCOSUR, en el que la vieja resolución permanecería en vigor, y el orden legal nacional en el que la nueva legislación ya sería de aplicación. Los derechos asegurados indirectamente a los productores por la antigua norma del MERCOSUR, aún en vigor, estarían siendo violados por la nueva norma nacional.

En una tercera interpretación, la entrada en vigor de los actos legales del MERCOSUR sería independiente de la existencia de legislación nacional que internalice su contenido y la haga aplicable a los individuos. Esta interpretación, que sí reconduciría el derecho del MERCOSUR al precedente del derecho comunitario europeo, fue sugerida por Cozendey (2002) y, a pesar de la habilidad e inteligencia con que fue presentada, es difícil de sostener sobre la base de la presente redacción del artículo 40 de protocolo de Ouro Preto, sobre todo teniendo en cuenta las interpretaciones que ya se han propuesto del mismo y la práctica que ha originado. En cualquier caso, ningún laudo arbitral ha ido tan lejos en esta dirección. Como sucede muy a menudo en estos temas “jurídico-constitucionales”, la discusión se plantea con aún mayor claridad en términos estrictamente políticos, referidos en este caso a la dinámica de la integración. En el caso del MERCOSUR, e incluso con la segunda interpretación acabada de mencionar, la aplicación efectiva de la nueva norma debe esperar hasta que el Estado más renuente haya cumplido con su obligación. En el caso del derecho comunitario europeo, sucede exactamente lo contrario: la nueva norma comienza a cobrar vida en el mundo real desde el momento en que el Estado más entusiasta la ha transpuesto.

En cualquier caso, parece no ofrecer dudas cuál ha sido el “efecto útil” del artículo 40 del Protocolo de Ouro Preto. Para alcanzar su pretendido objetivo, que la normativa del MERCOSUR se aplique simultáneamente a los particulares

en todos los Estados sin así perjudicar a aquellos Estados que han sido más rápidos en la internalización, resulta absolutamente innecesario: en efecto, si un Estado quiere internalizar la norma regional y al mismo tiempo posponer su entrada en vigor hasta comprobar que los otros Estados también lo han hecho, puede perfectamente hacerlo, mediante una fórmula del tipo de la puesta a punto y aplicada en algunos casos por el propio Gobierno argentino, fórmula que establece esta especie de condición suspensiva para la entrada en vigor de la norma nacional. El efecto útil del artículo 40 del Protocolo de Ouro Preto es otro:

- En primer lugar, el de engendrar un doble poder de veto sobre la normativa regional. En una primera fase, en el momento de su aprobación por los órganos del MERCOSUR, que deben decidir por consenso; y, en una segunda fase, al internalizar o no la normativa bloqueando, en el segundo caso, su entrada en vigor como normativa regional;
- En segundo lugar, y como consecuencia de lo anterior, el de enviar al limbo del “pendiente de internalización” toda la producción normativa del MERCOSUR. La salida del limbo sólo se produce cuando la normativa del MERCOSUR ya se ha convertido en normativas nacionales y, por lo tanto, es bien poco relevante en tanto que normativa regional;
- En tercer lugar, el de acentuar la tendencia a la irresponsabilidad de los órganos del MERCOSUR (pues saben que, salvo posterior internalización, sus decisiones serán, en el fondo, desprovistas de consecuencias) y la separación entre ellos y los Ministerios, Gobiernos y Parlamentos de los respectivos Estados Miembros, que saben que no deben preocuparse demasiado de lo que sucede en el marco del MERCOSUR porque ya disponen del “segundo veto” en el momento de la internalización.

Dinamismo y capacidad de adaptación

Se subraya demasiado poco que, desde su inicio, el proceso de integración del MERCOSUR siguió un camino no previsto. Por un lado, las realizaciones más o menos previstas no llegaban o se demoraban, comenzando por el tema clave de los avances hacia una verdadera Unión Aduanera. Por otro, el proceso se expandía a ámbitos muy alejados del proceso de integración económica, desde la educación a la cooperación judicial.

En sí misma, esta evolución podría tener aspectos positivos al insuflar “más ciudadanía” al proceso y compensar una visión excesivamente economicista del mismo. Sin embargo, lo que se detecta es más bien una pérdida de foco o de orientación. Y ello por dos razones fundamentales. La primera es que muchos de los actos adoptados en áreas que van más allá de la simple integración de los mercados son actos relativamente vacíos, diseñados más bien para demostrar que se habla de estos temas pero sin real incidencia práctica. En este sentido, basta con tomar el repertorio de actos jurídicos relativos al tema del empleo adoptado en el periodo 2003-2005¹¹³.

¹¹³ Recomendación del CMC 01/03: Dos artículos. Uno referido a que “los Estados Partes tengan en consideración el ‘Repertorio de Recomendaciones Prácticas sobre Formación Profesional’, que desarrolla el Art. 16 de la Declaración Sociolaboral del MERCOSUR, con la finalidad de servir como instrumento de armonización de criterios orientadores de la formación profesional y posibilitar el diseño y la implementación de políticas y de acciones nacionales en esa materia en bases comunes”. Y el segundo que dispone que “el GMC por intermedio del SGT N° 10, revisará periódicamente el Repertorio” Recomendación del CMC 02/03: Un solo artículo que dispone que “que los Estados parte de MERCOSUR mantengan la cuestión del empleo con carácter prioritario en todas las instancias institucionales, cuyas decisiones tengan implicancias con dicha temática”. Resolución del GMC 11/03: Tres artículos. El primer artículo vuelve a “instruir expresamente a los órganos auxiliares del GMC a mantener la cuestión del empleo con carácter prioritario en todas las instancias institucionales, cuyas decisiones tengan implicancias con esta temática”. Y los otros dos artículos “autorizan” la celebración de una “Conferencia Regional de Empleo”, “en el entendido que esto no implique ningún costo para el MERCOSUR”. Resolución del GMC 41/03: Un solo artículo que modifica la fecha de la celebración de la “Conferencia Regional de Empleo”. Decisión del CMC 45/04: (pomposamente denominada “Estrategia MERCOSUR de crecimiento del empleo”): Tres artículos que crean un Grupo de alto nivel. Decisión del CMC 35/05: Toma nota con satisfacción del informe del GANEMPLE (Grupo alto nivel empleo) y prorroga el plazo originalmente establecido por la Decisión CMC N° 46/04 para la elaboración de una “Estrategia MERCOSUR de Crecimiento de Empleo”, la cual deberá ser presentada, a través del GMC, a la XXX Reunión del CMC.

La segunda es que resulta al menos dudoso que Estados con sistemas internos relativamente frágiles puedan embarcarse con éxito en áreas como las de la cooperación en materia judicial y penal que en el marco europeo, por ejemplo, no se han planteado más que después de decenios de integración y aún así han resultado tremendamente difíciles de abordar. Así, si bien se puede comprender la lógica de discutir el tema del contrabando (Decisión 05/2003), no acaba de verse la lógica de embarcarse, por ejemplo, en un proyecto de “Acuerdo sobre

Traslado de Personas

La discusión de este problema tiene una importancia decisiva para el análisis de la evolución del MERCOSUR y las causas de su crisis. En efecto, plantea la cuestión de si el proceso descarriló como resultado de las divergencias en políticas y situaciones macroeconómicas (como tanta literatura políticamente correcta sostiene) o bien si, sin perjuicio de los efectos de dichas divergencias, el proceso fue mal concebido y dirigido desde un inicio, sin una visión clara de cuál debía ser su dinámica.

En este sentido, la ya mencionada aprobación del Mecanismo de Adaptación Competitiva entre Argentina y Brasil brinda un test extremadamente válido. O bien es un error su aprobación ahora o bien fue un error no haber previsto su necesidad en el pasado. Parece evidente que, si se hubiera previsto adecuadamente la evolución posible del proceso de integración, debería haberse previsto un mecanismo (preferentemente regional) de adaptación de las reglas de la liberalización comercial intrazona que evitara que la adaptación se hiciera por la vía de la violación de dichas reglas, con el consiguiente descrédito para las mismas.

En otras palabras: quizá el MERCOSUR ha demostrado demasiada capacidad de adaptación para salir del marco inicialmente fijado y demasiado poca para ajustar dicho marco a circunstancias cambiantes y difíciles.

6.2 Industria Artesanal de Duraznos Enlatados

Otra opción en la producción son los duraznos en almíbar elaborados en forma artesanal. Este producto escapa a nuestro análisis, pero también forma parte de la oferta de durazno en almíbar en nuestro país, por esa razón ofrecemos un breve resumen de la situación del producto en el mercado local.

Productores artesanales

Evolución de la producción artesanal

Uno de los sectores de la agroindustria con los que el LATU ha trabajado de cerca en el impulso de MIPYMES es el de la Hortifructicultura. En 1975, con la donación de una planta piloto de conserva de frutas y hortalizas realizada por la República Federal Alemana, el LATU inició una labor con pequeñas empresas de la industria nacional de conservas que duraría unos 20 años. Durante ese período, el sector del laboratorio denominado Frutas y Hortalizas llevó adelante un sinnúmero de asesoramientos a empresas industriales que abastecían preferentemente el mercado interno. Las exportaciones eran escasas tanto en la horticultura como en la fructicultura, y cuando habían colocado productos fuera de fronteras, se trataba de productos no procesados o, en todo caso, intermedios, como las pulpas de fruta.

En los primeros años de la década del noventa, la creación del MERCOSUR tuvo consecuencias negativas sobre la producción nacional del sector, y las empresas uruguayas no pudieron competir con los productos que llegaron de Argentina y Brasil.

Varias de ellas cerraron sus puertas y la producción nacional de conservas pasó en buena medida a los sectores artesanales. Con este cambio, el departamento de Frutas y Hortalizas del LATU reorientó su accionar y desde 1995 comenzó un trabajo sostenido con productores artesanales de conservas de alimentos.

Uno de los primeros pasos que dio el sector fue la capacitación de sus técnicos en el procesamiento de frutas y hortalizas a pequeña escala a través de métodos

artesanales. En 1994 se participó en el curso “Multiplicador de experiencias y técnicas en el desarrollo agroindustrial”, dictado por la FAO en la ciudad de Mercedes, y al año siguiente, en el curso “Procesamiento a pequeña escala de frutas y hortalizas para países del Cono Sur”, también organizado por la FAO, pero esta vez en la ciudad de Campinas, Brasil. En esa época, la Oficina Regional de la FAO para América Latina se encontraba realizando importantes esfuerzos para impulsar la creación y desarrollo de micro y pequeñas empresas agroindustriales en las zonas rurales del continente. La transferencia de tecnología para el procesamiento de frutas y hortalizas era la clave principal de la propuesta que intentaba llegar especialmente a jóvenes y mujeres, y para ello la FAO pretendía formar a través de sus cursos a “multiplicadores” que al retornar a sus países propagasen los conocimientos necesarios para iniciar emprendimientos productivos en conserva de alimentos.

Lo aprendido en estas instancias permitió a los técnicos del LATU estar en condiciones de capacitar ellos mismos a pequeños productores rurales en la elaboración de conservas y dar impulso así al desarrollo de alternativas productivas sostenibles que reforzaran los ingresos de un sector económicamente deprimido. En este proceso, el

LATU articularía sus acciones con una serie de organizaciones estatales y no estatales que en ese mismo momento buscaban apoyar a estos pequeños productores. Así, en agosto de 1996, se imparte el primer curso de capacitación destinado a productores del Montevideo rural, organizado por la Intendencia Municipal de Montevideo. En este curso participan unos 20 micro emprendimientos artesanales.

En ese entonces, el sector Frutas y Hortalizas se sumaba a uno de los procesos más excepcionales de generación de pequeños emprendimientos artesanales en el medio rural de nuestro país, al iniciar un trabajo coordinado con la naciente Asociación Nacional de Grupos de Mujeres Rurales del Uruguay (ANMGRU), hoy Asociación de Mujeres

Rurales del Uruguay (AMRU). La asociación se había creado en 1994 y en esos años se encontraba en plena consolidación. Una de sus metas inmediatas era fomentar la capacitación de las mujeres rurales en tecnología de la producción

así como en gestión empresarial. La coordinadora técnica de AMRU de aquel período había participado en el curso de 1995 dictado por la FAO y allí se había puesto en contacto con los técnicos del LATU. Esto significó el comienzo de un trabajo conjunto que abarcó toda la segunda mitad de los años noventa y que tendría efectos aun en la década siguiente.

Además de estas agrupaciones, existen una gran cantidad de pequeñas empresas que se dedican a la producción de productos artesanales, sobre todo en los departamentos de Colonia y San José.

Duraznos en almíbar- Artesanales

Proceso productivo

1. Materia prima

- Duraznos conserveros
- Azúcar
- Soda cáustica, opcional

2. Materiales y equipos

- Ollas de aluminio (hierro, cobre, o acero inoxidable) con tapa.
- Frascos de vidrio con tapas de rosca.
- Utensilios de cocina: cuchillos, cucharas afiladas para sacar el hueso, cucharas y tabla de madera, guantes de goma.
- Refractómetro.
- Balanza.
- Fuente de calor.

3. Procesamiento

- Seleccionar los frutos de acuerdo al estado de madurez y tamaño
 - Lavar los duraznos en agua limpia y escurrirlos.
 - Cortar con un cuchillo cada fruto en sentido vertical hasta el hueso.
 - Retirar el hueso con las cucharas afiladas.
 - Introducir las mitades en agua para evitar el oscurecimiento de la pulpa.
 - Preparar en una olla una lejía al 2% de soda cáustica.
 - Calentar la solución hasta 80° C
 - Introducir las mitades de duraznos contenidos en una bolsa de malla plástica en la solución, revolviendo la bolsa con el contenido hasta que empiecen a desprenderse las pieles.
 - Vaciar el contenido de las bolsas en una olla con agua corriente hasta que se hayan desprendido todos los residuos de piel. En el caso de que haya que usar las manos para eliminar residuos de piel con cuchillo, póngase guantes de goma.
 - Preparar como medio de empaque una solución al 30% de azúcar en agua y calentarla hasta su ebullición. La cantidad de azúcar depende de los °Brix que tenga la fruta y el dulzor deseado.
 - Opcionalmente los trozos de durazno se pueden calentar en el almíbar por unos segundos antes de llenar los frascos.
 - Introducir las unidades de los duraznos en frascos, tratando de acomodarlos con la parte externa hacia arriba, usando una cuchara si es necesario.
 - Llenar el frasco hasta el tope.
 - El medio de empaque caliente se agrega a los frascos que contienen las mitades, cuidando que el líquido alcance el borde del frasco.
 - Los frascos se cierran con fuerza y se dejan reposar por 2 minutos para que se calienten.
 - Los frascos calientes se ponen en una bolsa de género dentro de una olla con agua hasta su ebullición.

- Se esterilizan los envases por 20 minutos y luego se enfrían con agua corriente, cuidando que el agua fría no toque directamente los frascos.
- Los frascos fríos se secan, se etiquetan y se almacenan en lo posible al abrigo de la luz.
- El producto terminado puede consumirse después de 15-20 días, es decir cuando las mitades de durazno y el almíbar se hayan estabilizado.

Nota:

- Si no se dispone de cucharas saca-huesos, pueden utilizarse variedades de duraznos conserveros, priscos (de carozo desprendido).
- Si no se dispone de soda cáustica, los duraznos pueden pelarse con cuchillos a mano, cuidando de no eliminar demasiada pulpa. Luego se cortan los frutos en rebanadas, lo más uniformemente posible.

A continuación exponemos una encuesta realizada Granja Colonia Emilio Arenas S.A, como representante de los productores artesanales.

Granja Arenas- Productores de duraznos en almíbar artesanales.

Uno de los principales productores artesanales de duraznos en almíbar es Granja Arenas, ubicado en las cercanías de la ciudad de Colonia del Sacramento.

La empresa: esta empresa comenzó a funcionar en el año 1949, y la producción de duraznos en el año 1955.

En la misma granja tienen la plantación de durazneros, pero luego del año 1985, cuando la producción de duraznos en almíbar artesanal comenzó a aumentar, comenzaron a comprarle la materia prima a quinteros de la zona y también en el mercado central.

Las variedades de durazno que utilizan para producir son Rey del monte o Pavía, y producen, en promedio, aproximadamente entre 6 y 8 mil frascos anuales.

Rentabilidad: antes que ingresara al país los duraznos en almíbar griegos a fines de los 90, a precios irrisorios, era un negocio muy rentable, luego de eso nunca más volvió a ser un producto de gran rentabilidad.

Manejan un precio de venta al comercio de \$52 iva incluido, y manejan un margen de ganancia del 20% (similar al de los importadores), al que a veces hay que descontarle fletes y algún eventual descuento para poder lograr una venta.

Distribución: el producto se vende en la misma granja, así como a intermediarios y directamente a comercios.

Financiamiento: hasta el año 2001 trabajaron con bancos de plaza para financiarse pero luego de la caída del sistema financiero, quedaron fuera del sistema financiero bancario.

Actualmente la empresa se financia con fondos propios.

Diferenciación: generalmente los productores artesanales producen un producto de mayor calidad, y buscan diferenciarse del producto industrial en el envase, por ejemplo; los artesanales venden sus productos en envases de vidrio ya que son de los que creen que “todo está mas claro con un envase de vidrio”.

El envase de vidrio encarece el precio del producto, pero tratándose de un producto natural, va más de la mano con el vidrio que con la hojalata o el plástico. Con el envase de vidrio el cliente puede ver el interior del envase; también está el cliente que a pesar del precio, prefiere consumir productos nacionales.

6.3 Encuesta a NIDERA S.A

1- Información general de la empresa

¿Cuánto tiempo hace que están en el mercado?

- En el mercado de importación de productos enlatados aprox. 40 años

¿De dónde provienen estos productos?

- Desde el 2002 a la fecha provienen básicamente de Argentina y Brasil. Anteriormente venían básicamente de Grecia. Desde el 2002 el Mercosur le impuso a los duraznos en almíbar que provengan de extrazona un arancel de 55%. De esta manera Uruguay a los únicos que puede comprar es a Argentina y Brasil.

¿En base a qué seleccionan los productos; precio, calidad, impuestos, etc?

- Relación precio calidad. Las fabricas de Arg. Y Brasil tienen estándares similares, no hay mayores diferencias. En el mercado de duraznos internacional se trabaja con las siguientes calidades: choice, good standard y standard. La cantidad de azúcar es de 16/18° brix.(Densidad del almíbar)

¿Cuál es el costo del producto, según el país exportador?

- Varían según el año y los precios internacionales.

¿Y los costos de importación? :

Costos de importación:

Extrazona:

Recargos: 55%

Otros, 5%

Mercosur:

Recargos 0%

Otros: 5%

A la mercadería que venga vía marítima hay que agregarle un 5% aprox de gastos portuarios.

Del Mercosur vienen todo x vía terrestre.

¿Cuál es la capacidad de almacenamiento de la compañía para este producto?

- No tenemos problema de almacenaje para la cantidad que consume Uruguay

¿Existen acuerdos con los países de origen, en cuanto a cantidades o a la oportunidad de la compra?

- No hay cupos de importación. Existe la limitante ya mencionada del 55% para la mercadería que viene de fuera del Mercosur.

¿Cuál es el margen de ganancia que tienen al importar este producto?

- Los márgenes son normalmente bajos por ser mercadería de alta rotación. Según las marcas, varían desde un 5% a un 20% sobre el valor de costo. Este es el margen del importador. A eso hay que agregar los márgenes del distribuidor y/o mayorista y del minorista y/o cadena de supermercados

¿Cómo les afecta la crisis internacional, específicamente en la comercialización de este producto?

- No afecta. El consumo es muy fuerte con precios bajos y a mayores precios el consumo se restringe mucho.

¿Qué porción del mercado se adjudican al producto duraznos en conserva?

- El margen de mercado que tenemos es prox entre un 20 y un 30%. Varía según el año.

¿Cuáles son sus canales de distribución

- Mayoristas y cadenas de supermercados

¿Los precios y términos de venta difieren por tipo de cliente y/o por mercado?

- No. A mayor cantidad menor precio.

¿Precio unitario de venta en el mercado nacional?

- Varía mucho según el año, por tema cosecha y precios internacionales.

¿Condiciones de venta?

- 30 días promedio

¿Creen que existe un mercado significativo como para invertir en la producción nacional de este producto?

- NO

¿Creen que afectan la producción nacional, de qué manera?

- NO

¿Si existiera una producción nacional que compitiera con los productos importados se podría decir que su negocio se vería “muy” afectado?

- No, si el producto no es subsidiado o protegido por el estado, como el caso del azúcar, el aceite y/o los tomates.