

IICA
M11
9
Anexo 8

IICA



**PROYECTO DE CREDITO GLOBAL
PARA LA MODERNIZACION
DEL SECTOR PESQUERO**

**ANEXO 8
EXPORTACIONES PESQUERAS ARGENTINAS
SITUACION ACTUAL Y PERSPECTIVAS**

*Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca
Subsecretaría de Pesca
(Convenio BID-IICA)*

Oficina del IICA en Argentina



157/46

ro

quera
rán

ncario
torio

XO
QUERAS ARGENTINAS
PERSPECTIVAS

ca

00007269

11CA
M11
9
(annex 8)

**PROYECTO DE CREDITO GLOBAL PARA LA
MODERNIZACION DEL SECTOR PESQUERO**

*Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca
Subsecretaría de Pesca
(Convenio BID-IICA)*

Coordinador

MARCELO FERRADA CORTES

Consultores

**Institucional y Financiero
Jesús Legulza**

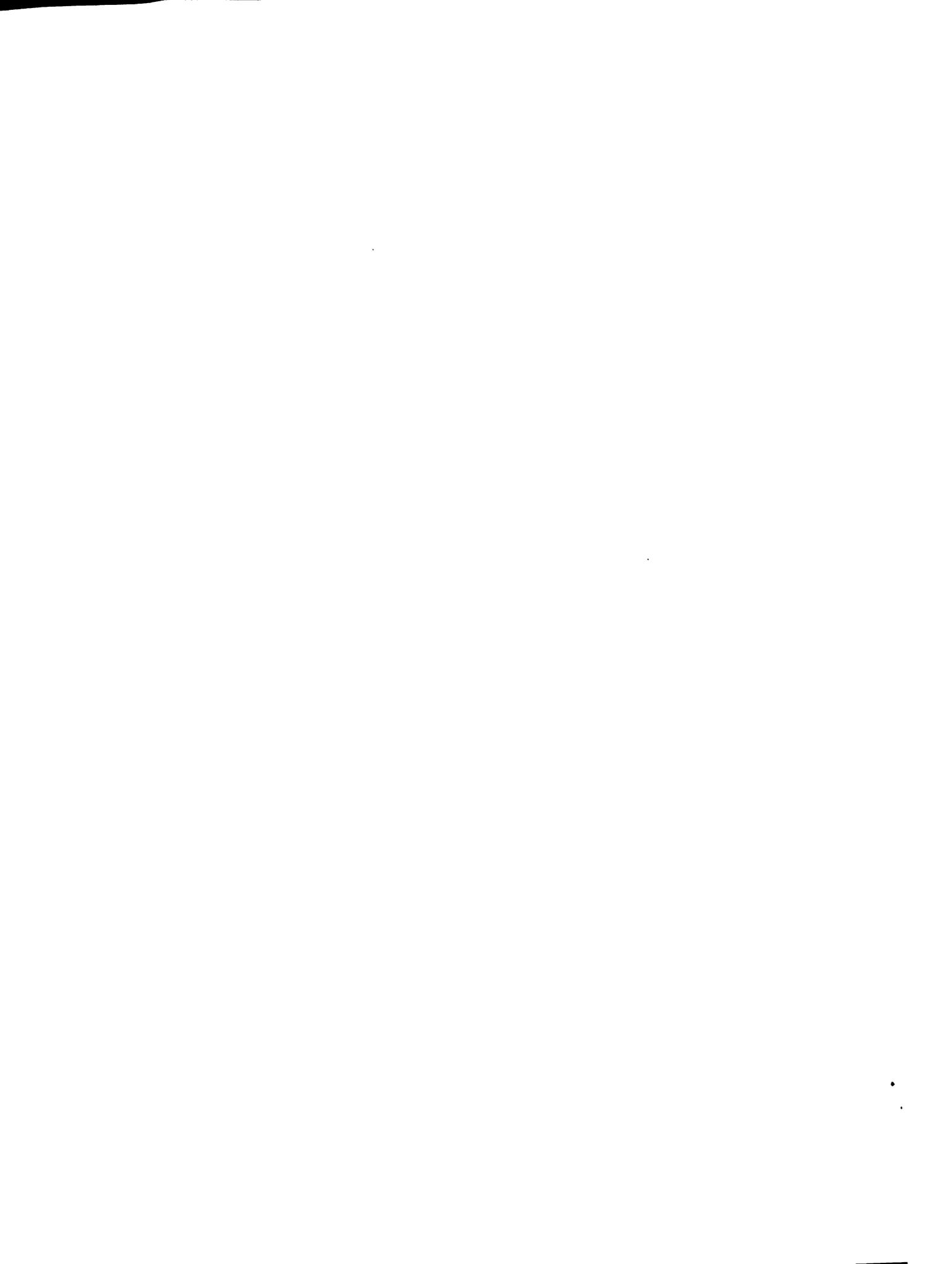
**Economía Pesquera
Eduardo Bitrán**

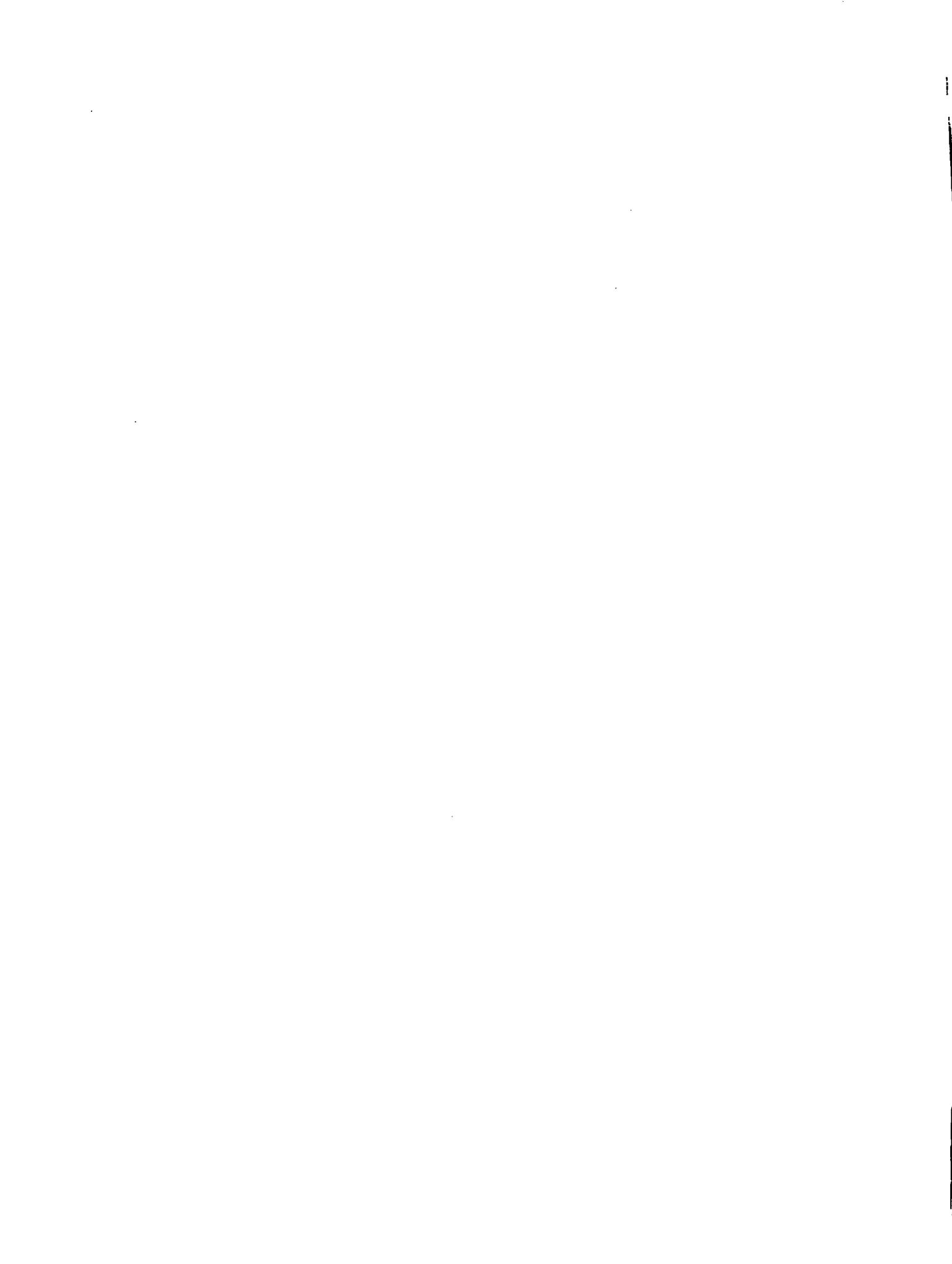
**Crédito Bancario
Antonio Morillo**

**A N E X O
EXPORTACIONES PESQUERAS ARGENTINAS
SITUACION ACTUAL Y PERSPECTIVAS**

*Argentina
1989*







A. EL COMERCIO INTERNACIONAL DE PRODUCTOS PESQUEROS

1. Exportaciones e Importaciones por Principales Grupos de Productos.

Siguiendo la trayectoria de la producción pesquera mundial, el comercio internacional de pescado y productos pesqueros ha pasado de 4,5 millones de toneladas en 1960 a 12,5 millones de toneladas en 1985.

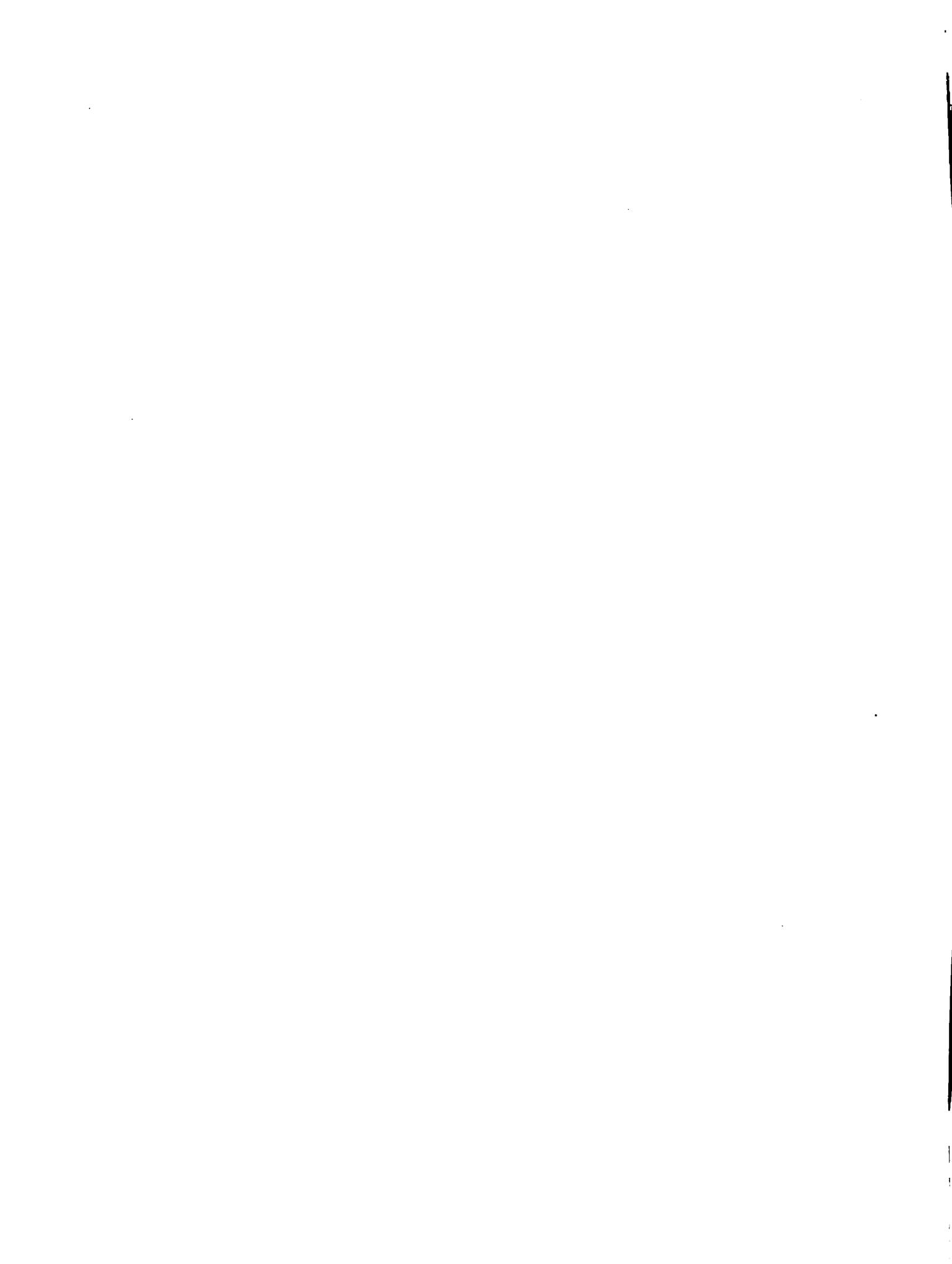
La estructura del comercio internacional ha cambiado sustancialmente en los últimos 25 años. Los crustáceos y moluscos frescos y congelados han pasado a ser el producto más importante en lo que a valor se refiere con US\$ 5.500 millones en 1985 o sea el 32,8% del total. Este comercio era de sólo US\$ 170 millones en 1961.

El comercio internacional de productos de conservas bajó su participación de un 25% en los años sesenta a un 12,6% en el año 1985.

Los pescados secos y salados bajaron de un 14% a un 6% en el mismo período.

La participación de pescado fresco y congelado ascendió ininterrumpidamente hasta 1975 pasando del 27% en 1961 a un 35% del valor total, pero ha sufrido pocos cambios desde ese año.

El comercio de harina de pescado que alcanzó sus mayores niveles de participación en los años sesenta y primeros años del setenta, ha descendido y se mantiene con un 5,6% del total (Cuadro 1).



CUADRO NRO. 1
EXPORTACIONES DE PRODUCTOS PESQUEROS
millones de US\$)

| Grupo de Productos | 1961 | | 1980 | | 1985 | |
|--------------------------------|--------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|
| | Valor | % | Valor | % | Valor | % |
| Pescados Frescos y Congelados | 344 | 26,8 | 5.552 | 36,4 | 6.200 | 36,6 |
| Pescado seco, salado o ahumado | 182 | 14,2 | 1.276 | 8,4 | 1.007 | 5,9 |
| Crustáceos y moluscos frescos | | | | | | |
| congelados | 169 | 13,2 | 4.161 | 27,3 | 5.552 | 32,8 |
| Pescado en conserva | 314 | 24,5 | 2.173 | 14,3 | 2.143 | 12,6 |
| Crustáceos y moluscos | | | | | | |
| en conservas | 51 | 4,0 | 644 | 4,2 | 834 | 4,9 |
| Aceite de pescado | 106 | 8,2 | 322 | 2,1 | 292 | 1,7 |
| Harina de pescado | 117 | 9,1 | 1.104 | 7,2 | 943 | 5,6 |
| Total Mundial | 1.283 | 100,0 | 15.233 | 100,0 | 16.941 | 100,0 |

Fuente: Elaborado en base a Anuarios Estadísticos de Pesca de la FAO, años 1961, 1980 y 1985.

2. Principales Países exportadores.

Los principales exportadores continúan perteneciendo a los países desarrollados, ya que su comercio se basa en productos de alto valor comercial que incorpora un mayor valor agregado y reúne los requisitos de calidad y condiciones sanitarias exigidas por los principales mercados de Europa, EE.UU., Japón y Sudeste Asiático. Sin embargo los países en desarrollo se están adaptando a estas modalidades y exigencias y cada vez más están teniendo una mayor participación en la exportación de estos productos (Cuadros 2 y 3).



CUADRO NRO. 2

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS PESQUEROS POR GRUPOS DE PAISES
(en miles de US\$)

| Item | 1976 | | 1985 | |
|----------------------|---------|-------|----------|-------|
| | Valor | % | Valor | % |
| Países Desarrollados | 4.979,5 | 63,5 | 9.516,1 | 56,2 |
| Países en Desarrollo | 2.856,7 | 36,5 | 7.425,4 | 42,2 |
| Total Mundial | 7.836,2 | 100,0 | 16.941,1 | 100,0 |

Fuente: FAO, Anuarios Estadísticos de Pesca.

El listado de los principales países exportadores en 1985 se entrega en el Cuadro 3.

CUADRO NRO. 3

EXPORTACIONES PESQUERAS 1985
(en miles de US\$)

| País | Valor | País | Valor |
|-----------------|---------|---------------------|-------|
| Canadá | 1.356,4 | Reino Unido | 342,0 |
| EE.UU. | 1.058,0 | India | 300,0 |
| Dinamarca | 952,7 | Rep.Federal Alemana | 287,0 |
| Noruega | 922,4 | Australia | 280,0 |
| Japón | 819,8 | Hong-Kong | 277,0 |
| Corea | 796,9 | Nueva Zelandia | 271,0 |
| Taiwan | 750,0 | Ecuador | 261,6 |
| Tailandia | 675,1 | Indonesia | 236,6 |
| Islandia | 617,4 | Perú | 221,2 |
| Chile | 436,6 | Marruecos | 220,2 |
| Unión Soviética | 383,9 | Brasil | 172,9 |
| México | 371,0 | Singapur | 161,9 |
| China | 366,9 | Islas Faroe | 161,7 |
| Francia | 359,0 | Filipinas | 155,4 |
| España | 354,2 | Argentina | 149,4 |
| | | Italia | 140,9 |

Fuente: FAO, Anuario Estadístico de Pesca, 1985.



En los principales rubros de exportación como crustáceos y moluscos congelados, así como pescado fresco congelado, la participación de las áreas en desarrollo es cada vez más decisiva en países tales como México, Ecuador, Argentina, Países del Caribe, Tailandia, Taiwan, India y Pakistán, en lo que se refiere a exportaciones de crustáceos y Argentina, Uruguay y Chile en la exportación de pescado fresco y congelado.

3. Principales mercados para productos pesqueros:

Las importaciones de productos pesqueros alcanzaron a US\$ 18.340 millones en 1985 en donde los países desarrollados importaron el 87,6% con US\$ 16.063 millones y los países en desarrollo el 12,4% con US\$ 2.277 millones.

Las principales áreas de importación se concentran en Japón, EE.UU. y los países de la Comunidad Económica Europea a donde se orientaba el 75% de las importaciones mundiales en 1985 (Cuadro 4).

CUADRO NRO. 4

IMPORTANCIA RELATIVA DE LAS
IMPORTACIONES MUNDIALES EN EE.UU.,
JAPON Y MERCADO COMUN EUROPEO
(% del valor de las importaciones
mundiales)

| Año | EE.UU | Japón | M.C.E. (1) |
|------|-------|-------|------------|
| 1960 | 25,7 | 1,0 | 39,7 |
| 1970 | 25,4 | 8,9 | 35,6 |
| 1980 | 16,6 | 19,8 | 33,0 |
| 1985 | 22,3 | 26,4 | 26,5 |

(1) Se incluye el comercio entre los países del M.C.E. que en 1985 represento aproximadamente un tercio del 26,5 por ciento.

Fuente: FAO. Informe del Comité de Pesca. Fl/I/86/2

Los principales países importadores a nivel mundial han sido tradicionalmente los EE.UU. y los europeos, pero a partir de 1980 Japón se

convirtió en el principal importador superando a EE.UU., el Reino Unido y Francia.

Los valores de las importaciones pesqueras por los principales países importadores en 1985, se presentan en el Cuadro 5.

CUADRO NRO. 5

VALOR IMPORTACIONES PESQUERAS 1985
(en miles de US\$)

| País | | País | |
|----------------------|---------|-----------------|-------|
| Japón | 4.744,3 | Suecia | 244,8 |
| EE.UU. | 4.051,8 | Australia | 216,2 |
| Francia | 1.039,8 | Singapur | 204,4 |
| Italia | 985,0 | Taiwán | 201,2 |
| Reino Unido | 943,6 | Suiza | 193,3 |
| Rep. Federal Alemana | 819,6 | Portugal | 199,6 |
| Hong-Kong | 471,6 | Tailandia | 138,3 |
| España | 412,8 | Union Soviética | 135,2 |
| Canadá | 370,4 | Malasia | 110,9 |
| Holanda | 308,4 | Nigeria | 103,5 |
| Bélgica | 303,7 | | |

4. Niveles de Consumo

El 70% de las capturas mundiales está destinado a elaborar productos de diversas formas tanto en fresco, congelado, conservas y curado aptas para el consumo humano. El 30% restante se utiliza en la preparación de harinas y aceites de pescado destinado a la alimentación animal y otros usos.

De acuerdo a estimaciones realizadas por FAO el consumo per cápita de productos pesqueros expresadas en peso vivo de las capturas, alcanzó a nivel mundial a 12,2 kg/año, tomando el promedio 1982-1984.

Este indicador presenta fuertes diferencias entre continentes y países que responden a la mayor o menor disponibilidad, abastecimiento de productos o hábitos alimenticios, precios relativos a que se ofrecen los productos pesqueros y poder adquisitivo (Cuadro 6).

CUADRO NRO. 6

CONSUMO TOTAL Y CONSUMO PER CAPITA EN ALGUNAS
REGIONES Y PAISES PROMEDIO 1982 - 1984

| Regiones y Países | Consumo Total (miles tn peso vivo) | Consumo per Cápita (kg/año) |
|----------------------|--|-----------------------------------|
| TOTAL MUNDIAL | 57.079,7 | 12,2 |
| Países Desarrollados | 30.222,2 | 25,3 |
| Países en Desarrollo | 26.875,5 | 7,7 |
| Japón | 8.866,7 | 74,5 |
| Dinamarca | 264,5 | 51,7 |
| España | 1.253,1 | 33,1 |
| EE.UU. | 4.488,2 | 19,1 |
| Argentina | 159,0 | 5,8 |
| Chile | 315,7 | 28,0 |
| Perú | 525,4 | 29,0 |

(*) Estimado a peso de desembarque para las capturas, las de importaciones y exportaciones para calcular el consumo aparente.

Fuente: Elaborado en base al anuario estadístico de FAO. 1985 Vol. 61.

Es importante señalar que los consumos de productos pesqueros han registrado una sostenida alza en estos últimos años, tanto en países desarrollados como subdesarrollados y ello porque se está difundiendo cada vez más las ventajas que tiene para mantener y mejorar la salud humana el consumo de pescado, particularmente en lo que se refiere a eliminar grasas y evitar enfermedades cardiovasculares.

La mayoría de las estimaciones sobre el consumo de productos pesqueros, señalan que ellas seguirán aumentando en el futuro tanto en países desarrollados como en los subdesarrollados, en los primeros porque se está dando referencia al consumo de productos pesqueros frente a otros alimentos cármicos debido a las ventajas que ofrece a la salud de las personas y en los segundos porque los niveles de consumo actuales son bajos y en la medida que aumenten los ingresos y se mejoren los sistemas de comercialización se puede satisfacer una demanda potencial por productos pesqueros que involucra a países con población de gran tamaño.

5. Perspectivas de producción y demanda a nivel mundial.

Según las previsiones, para el año 2000 la demanda mundial de pescado, tomando como base las actuales tendencias de los precios relativos y del crecimiento demográfico, será aproximadamente de 114 millones de toneladas, mientras que las estimaciones de la producción mundial de pescado señalaban un total de unos 95 millones de toneladas. Las previsiones revelan que en los países en desarrollo la demanda aumentará con mayor rapidez que en los países desarrollados, sobre todo por el mayor crecimiento demográfico de aquellos. Para el año 2000 se prevé en los países en desarrollo una demanda de 60 millones de toneladas, mientras que en 1974-76 el consumo fue de 26,5 millones. Como la producción prevista en los países en desarrollo es de unos 52 millones de toneladas, el resultado sería un déficit de 8 millones de toneladas. Sin embargo, a escala regional se prevén excedentes en América Latina y los países africanos, que en conjunto, tendrían un déficit moderado. El déficit más significativo -casi 11 millones de toneladas- se prevé en los países en desarrollo del Lejano Oriente. Los cambios ocurridos en los precios reales y en otras variables que influyen en la demanda y oferta de pescado provocarán reajustes en la situación de la oferta/demanda y es probable que los mecanismos de los precios desempeñen un papel importante en este sentido. La subida de los precios reales puede obligar a los consumidores con bajos ingresos a inclinarse por especies menos estimadas o a reducir su consumo de pescado. Sin embargo, un aumento general de los precios puede favorecer un cambio en la utilización de algunos recursos, reduciendo su uso no alimenticio, y estimular los mercados que en la actualidad no se aprovechan plenamente. Aproximadamente el 30% de la actual producción mundial se transforma en harina de pescado. En general, las especies que no se aprovechan plenamente son las pelágicas en cardúmenes, cuyo desarrollo se ha visto dificultado por la relación poco favorable entre costos e ingresos, y la mejora de los precios de mercado puede hacer que sea rentable su captura. Es lógico prever que el comercio internacional desempeñará una función importante en estos procesos de reajuste y su aportación real dependerá en gran medida, de lo que se consiga desarrollar en el comercio.

CUADRO NRO. 7

DEMANDA Y PRODUCCION PRESENTES Y FUTURAS: TODOS LOS ORGANISMOS ACUATICOS
(en millones de toneladas métricas)

| Item | Producción efectiva 1974-76 | Producción estimada en 2000 | Consumo 1974/76 | Demanda 1/ prevista en 2000 | Escasez prevista en 2000 |
|---|--------------------------------|--------------------------------|--------------------|-----------------------------------|--------------------------------|
| MUNDO | 70,0 | 92,5 | 70,0 | 113,5 | 21,0 |
| Países en desarrollo | 31,6 | 51,9 | 26,5 | 50,6 | 7,7 |
| América Latina | 7,4 | 12,0 | 3,9 | 7,4 | (4,6) |
| Africa | 3,8 | 6,0 | 3,0 | 7,6 | 1,6 |
| Cercano Oriente | 0,8 | 1,5 | 0,8 | 1,9 | 0,4 |
| Lejano Oriente | 11,2 | 18,1 | 10,7 | 26,2 | 8,1 |
| Países de Planificación centralizada de Asia | 8,1 | 13,5 | 8,1 | 16,3 | 2,8 |
| Otros países en desarrollo | 38,4 | 40,6 | 43,5 | 53,9 | 13,3 |
| Países desarrollados | 38,4 | 40,6 | 43,5 | 53,9 | 13,3 |
| América del Norte | 4,1 | 6,9 | 5,6 | 7,1 | 0,2 |
| Europa Occidental | 11,5 | 12,9 | 14,0 | 15,8 | 2,9 |
| Europa Oriental y URSS | 11,3 | 10,0 | 12,6 | 16,6 | 6,6 |
| Países Oceánicos | 0,2 | 0,6 | 0,4 | 0,5 | (0,1) |
| Otros países desarrollados | 11,3 | 10,2 | 10,9 | 13,8 | 3,6 |

1/ Estas estimaciones se basan en el supuesto que el volumen de ingresos experimentara aumentos relativamente pequeños.

Fuente: FAO Circular de Pesca N* 772, Rev.1.

B) LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS PESQUEROS EN ARGENTINA

1. Evolución de las principales líneas de exportación de productos pesqueros

Argentina comienza a tener una presencia significativa en los mercados internacionales exportando merluza en forma creciente a partir de los años setenta, en este período se logra ampliar la gama de presentaciones de la merluza a la que se reconoce como "withing", pero la cantidad de los productos es errático y ese problema ha subsistido hasta el presente aunque con menor intensidad.

El auge de las exportaciones de la merluza en ese período motivó a los armadores de adquirir más de 150 buques de altura usados, lo que dio un impulso a esta pesquería.

En 1978 las exportaciones pesqueras argentinas se diversificaron con la explotación del calamar y su exportación al mercado de Japón y otros países que enfrentaban una seria crisis de abastecimiento.

La crisis petrolera internacional de los años 76-80 provocó una caída en la demanda internacional de productos pesqueros al mismo tiempo que Argentina enfrentaba su propia crisis económica por la aplicación de una política restrictiva que contempló prohibición de importar buques pesqueros.

En los años 1981-1982 se abre para Argentina el mercado de Africa, principalmente Nigeria, que coloca órdenes importantes por corvina y pescadilla. En los años posteriores a 1982 se desencadena la crisis financiera acompañada de un agudo endeudamiento de los países en desarrollo, junto a una fuerte caída de la demanda de importación en los países de Africa, afectando con ello a las exportaciones pesqueras tradicionales del país. Sin embargo a partir de esos años aparece el langostino en Argentina y ello de nuevo impulsa al sector a través de esa pesquería en donde se obtienen elevadas rentabilidades para este producto de alto valor comercial.

A partir de 1987 se confeccionan acuerdos de pesca con la Unión Soviética y Bulgaria, mediante los cuales éstos países se obligan a comprar a productores argentinos el equivalente de un 30% ó 40% de sus capturas dando una salida más a las exportaciones de Argentina.

Paralelamente a estos "Acuerdos Marco" que pueden ampliarse a otros países, el Gobierno a promocionado la inversión en plantas en la Región Patagónica y Zona Austral del país obteniendo una respuesta más favorable por parte de los empresarios pesqueros, inversiones que se han visto reforzadas por la participación de capitales extranjeros principalmente Japón, todo lo cual ha contribuido a dar una nueva dinámica al desarrollo y exportaciones de productos pesqueros.

2. Exportaciones totales

Es posible distinguir tres etapas en la evolución de las exportaciones pesqueras argentinas: la primera que va desde 1966 a 1974 en donde se observa un crecimiento moderado desde los US\$ 10 a los US\$ 30 millones en el período.

La segunda etapa va desde 1975 a 1985 en donde se registra un fuerte crecimiento de las exportaciones que llegan hasta los US\$ 214 millones en 1979, pero que caen debido a la crisis mundial en 1981, para remontar nuevamente el año 1982 a los US\$ 185 millones y descender a los US\$ 156 millones en 1984. La tercera etapa va desde 1985 hasta el presente y se caracteriza por una continua recuperación de las exportaciones en donde en 1987 se obtuvieron más de US\$ 267 millones (Cuadro 8).

CUADRO NRO. 8

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES PESQUERAS ARGENTINAS
1976 - 1987
(en toneladas y miles de US\$)

| Año | Toneladas | % variaciones respecto años anteriores | Miles de dólares | % variaciones respecto años anteriores |
|------|-----------|--|------------------------|--|
| 1975 | 58467 | (9,87) | 19405 | (42,31) |
| 1976 | 113075 | 93,40 | 48501 | 149,94 |
| 1977 | 152250 | 39,93 | 89325 | 84,17 |
| 1978 | 216076 | 36,54 | 159076 | 78,09 |
| 1979 | 248715 | 15,11 | 213792 | 34,40 |
| 1980 | 161339 | (35,13) | 142996 | (33,11) |
| 1981 | 147298 | (8,70) | 134414 | (6,00) |
| 1982 | 232035 | 57,53 | 184896 | 37,56 |
| 1983 | 198441 | (14,49) | 177294 | (4,11) |
| 1984 | 126554 | (36,23) | 155780 | (12,13) |
| 1985 | 152588 | 20,41 | 152222 | (2,28) |
| 1986 | 202558 | 32,92 | 219073 | 43,92 |
| 1987 | 241199 | 19,08 | 267306 | 22,02 |

Fuente: Subsecretaría de Pesca, Anuario de Estadísticas Pesqueras, Varios números.

El grueso de las exportaciones pesqueras de Argentina corresponde a productos congelados (95% en 1986), y minoritariamente a productos seco-salado, conservas, algas y fresco enfriado.

Hasta el año 1979 predominaron las exportaciones de filetes congelados, principalmente de merluza, pero a partir de 1980 incrementa su importancia las exportaciones de pescado entero y H&G (sin cabeza y sin víceras) las que llegan a su nivel máximo en 1982 por la apertura de los mercados africanos.

Desde 1982 se inicia un fuerte desarrollo de la pesquería del langostino que compensa con creces la caída de los mercados de Africa y la debilidad de los mercados tradicionales para los otros productos congelados como merluza en los mercados de Estados Unidos y Europa (Cuadro 9).

CUADRO NRO. 9
EXPORTACIONES DE PRODUCTOS PESQUEROS 1986
(en toneladas y miles de US\$)

| Principales productos | Toneladas | Miles de US\$ | Porcentaje |
|----------------------------|---------------|---------------|------------|
| Congelados | | | |
| Entero y H&G | 44419 | 23547 | 10,7 |
| Entero H&G y otros | 44714 | 34019 | 15,5 |
| Filete de merluza | 58498 | 58040 | 26,5 |
| Filete otros | 10754 | 2864 | 10 |
| Calamar | 10398 | 10081 | 4,6 |
| Langostino | 11435 | 52602 | 24 |
| Otros congelados | 4933 | 4950 | 2,6 |
| Sub-total | 185151 | 205103 | 93,6 |
| Otras Preparaciones | | | |
| Enfriado vía aérea | 1582 | 2068 | 0,9 |
| Enfriado vía terrestre | 4869 | 2809 | 1,3 |
| Plan Barrido | 4421 | 1330 | 0,6 |
| Seco-salado-ahumado | 5323 | 6701 | 3,1 |
| Conserva | 202 | 579 | 0,3 |
| Harina aceite | 716 | 200 | 0,1 |
| Algas Agar-agar | 292 | 282 | 0,1 |
| Sub-total | 17405 | 13963 | 6,4 |
| Total General | 202556 | 219072 | 100 |

Fuente: Elaborado en base a síntesis estadísticas de pesca marítima. 1986. Subsecretaría de Pesca.

Para el año 1986 la composición de las exportaciones pesqueras por principales productos señala que el 65% de las mismas están constituidas por filetes de merluza (26,5%), merluza entera y H&G (15,5%) y langostinos congelados (24,0%), siendo estas las dos principales especies de las pesquerías de la Argentina que se exportan en los últimos años.

3. Principales mercados de exportación por productos

Filetes de Pescados

Las exportaciones de filetes de pescado en donde los de merluza son los más importantes tuvieron su máximo nivel de exportación en 1979 con 83.000 toneladas y cerca de US\$ 75 millones. En los años posteriores se observó un descenso de estas exportaciones hasta el año 1982 donde llegó a US\$ 20 millones. A partir de 1985 se inicia una recuperación de las exportaciones de filetes para llegar a US\$ 80 millones en 1986.

Las exportaciones de filetes de pescado se han diversificado en diez mercados principales en estos últimos años, siendo los más importantes Brasil, EE.UU., Francia, Alemania, Checoslovaquia, Israel, España, Japón, Italia y Grecia.

Filetes de merluza

En 1986 Brasil se transformó en el principal mercado para filetes de merluza de Argentina desplazando a EE.UU. que había ocupado el primer lugar en años anteriores.

En 1986 se exportaron a Brasil 16,3 millones y US\$ 9,6 millones a Estados Unidos.

Argentina cuenta con ventajas de proximidad geográfica y de acuerdos comerciales para desarrollar el mercado brasileño

por lo que se espera que las exportaciones a este mercado seguirán aumentando en el futuro, toda vez que Brasil necesita de estas importaciones para satisfacer su demanda interna.

Son de significación también los aumentos de exportación de filetes de merluza a los mercados de España, Israel y Grecia.

CUADRO NRO. 10

EXPORTACIONES DE FILETES DE MERLUZA
1985 - 1986 POR PAIS DE DESTINO
(En miles de US\$)

| País de destino | 1985 | 1986 | Porcentaje |
|-----------------|-------|-------|------------|
| España | 868 | 4792 | 8,2 |
| Brasil | 940 | 16261 | 28,0 |
| EE.UU. | 7208 | 9630 | 16,6 |
| Japón | 1168 | 1547 | 2,7 |
| Italia | 2097 | 2085 | 3,6 |
| Francia | 6236 | 6477 | 11,2 |
| Alemania | 2779 | 6140 | 10,6 |
| Checoslovaquia | 6012 | 3744 | 6,5 |
| Israel | 2625 | 4150 | 7,2 |
| Grecia | 201 | 629 | 1,0 |
| Otros | 3242 | 2585 | 4,4 |
| Total | 33376 | 58040 | 100,0 |

Fuente: Subsecretaría de Pesca.

Otros filetes de pescado

El abadejo, la corvina, el mero y la pescadilla son las principales especies utilizadas en la elaboración de otros filetes de pescado congelados diferentes de la merluza y el 75% de las exportaciones de estos filetes se destinan al mercado de EE.UU., siendo España, Brasil y Japón los otros mercados de cierta importancia pero ninguno de ellos superó el 5% de las exportaciones argentinas en 1986.

Las exportaciones totales de estos productos alcanzó a US\$ 21,9 millones en 1986 (Cuadro 11)

CUADRO NRO. 11
 EXPORTACIONES DE ABADEJO Y OTROS FILETES DE
 PESCADO 1985 - 1986 POR PAISES DE DESTINO
 (en miles de US\$)

| Países de destino | 1985 | 1986 | Porcentaje |
|--------------------|-------|-------|------------|
| España | 197 | 1029 | 4,7 |
| Italia | 460 | 339 | 1,6 |
| EE.UU. | 10602 | 16678 | 76,3 |
| Brasil | 52 | 906 | 4,1 |
| Japón | 2356 | 655 | 3,0 |
| Francia | 258 | 271 | 1,2 |
| Alemania | 94 | 144 | 0,7 |
| Israel | 5 | 229 | 1,0 |
| Islas Canarias | 120 | 690 | 3,2 |
| Rep. Popular China | 21 | 190 | 0,9 |
| Otros | 793 | 733 | 3,3 |
| Total | 14957 | 21864 | 100,0 |

Fuente: Subsecretaría de Pesca.

Merluza entera y H&G

Las exportaciones de merluza entera y H&G han tenido un fuerte repunte en el año 1986, alcanzando US\$ 23,5 millones debido tanto a un aumento de las colocaciones en los mercados tradicionales de España e Italia, como a una diversificación de los mercados en donde Brasil pasó a importar US\$ 8 millones en 1986 y aumentaron las importaciones de Japón, Grecia y Yugoslavia. (Cuadro 12).



CUADRO NRO. 12

EXPORTACIONES DE MERLUZA ENTERA
Y H&G 1985 - 1986
(en miles de US\$)

| Principales Mercados | 1985 | 1986 | Porcentaje |
|-------------------------|-------|-------|------------|
| España | 3674 | 5557 | 23,6 |
| Italia | 2507 | 2797 | 11,9 |
| EE.UU. | 1548 | 1197 | 5,1 |
| Brasil | 157 | 4875 | 20,7 |
| Japón | 504 | 1966 | 8,3 |
| Grecia | 261 | 1301 | 5,5 |
| Yugoslavia | — | 1308 | 5,6 |
| Nigeria | 469 | 615 | 2,6 |
| Jordania | 1596 | 726 | 3,1 |
| Portugal | 196 | 605 | 2,6 |
| Israel | 1562 | 810 | 3,4 |
| Otros | 1529 | 1790 | 7,6 |
| Total | 14003 | 23547 | 100,0 |

Fuente: Subsecretaría de Pesca.

Otros pescados enteros

Las exportaciones de abadejo, corvinas, pescadillas y otras especies han tenido un notable incremento en los últimos años llegando a exportarse US\$ 34,0 millones en 1986.

España es el principal mercado con US\$ 11,7 millones y el 34,6% del total en donde la especie más demandada es el abadejo.

Brasil se convirtió en el segundo mercado de estos productos en 1986 importando más de US\$ 5 millones en especies tales como corvinas y pescadillas (Quadro 13).

CUADRO NRO. 13

EXPORTACIONES DE ABADEJO Y OTROS PESCADOS
ENTEROS Y H&G 1985 - 1986
(en miles de US\$)

| Principales Mercados | 1985 | 1986 | Porcentaje |
|-------------------------|-------|-------|------------|
| España | 7284 | 11756 | 34,6 |
| Italia | 2485 | 2380 | 7,0 |
| Brasil | 191 | 5060 | 14,8 |
| Japón | 2594 | 4524 | 13,3 |
| Israel | 1132 | 916 | 2,7 |
| Grecia | 949 | 2156 | 6,3 |
| Camerun | 360 | 1995 | 5,9 |
| Corea | 326 | 1801 | 5,3 |
| Nigeria | 430 | 788 | 2,3 |
| Arabia Saudita | 778 | 353 | 1,0 |
| Zaire | 668 | 124 | 0,4 |
| Otros | 1996 | 2166 | 6,4 |
| Total | 19193 | 34019 | 100,0 |

Fuente: Subsecretaría de Pesca.

Langostinos

Las exportaciones de langostinos se inician en el año 1982 con US\$ 25 millones para llegar al record de US\$ 87 millones en 1984. En el año 1986 a US\$ 52 millones.

Italia y España son los principales mercados para el langostino congelado de Argentina y en el año 1986 representaron el 86,7% de las exportaciones totales. Estados Unidos y Japón son los otros mercados de importancia para este producto pero se observan fuertes variaciones de las exportaciones a esos países en los últimos años (Cuadro 14).

CUADRO NRO. 14

EXPORTACIONES DE LANGOSTINOS CONGELADOS
POR PRINCIPALES MERCADOS DE DESTINO
1985 - 1986

| Principales mercados | 1985 | 1986 | Porcentaje |
|----------------------|-------|-------|------------|
| España | 11924 | 19386 | 36,9 |
| Italia | 13325 | 26206 | 49,8 |
| EE.UU. | 7424 | 1376 | 2,6 |
| Japón | 14527 | 4849 | 9,2 |
| Francia | 1166 | 588 | 1,1 |
| Otros | 1078 | 197 | 0,4 |
| Total | 49444 | 52602 | 100,0 |

Fuente: Subsecretaría de Pesca

Calamar Congelado

Las exportaciones de calamar congelado llegaron a su nivel máximo en el año 1979 en donde sólo a Japón se exportaron US\$ 27,3 millones. En años posteriores estas ventas han disminuído para alcanzar sólo un total de US\$ 10 millones en los años 1985 y 1986 en donde Japón importó US\$ 4,4 millones de Argentina.

La fuerte producción obtenida por los países asiáticos, especialmente Tailandia y la de las flotas extranjeras en la zona de las islas Malvinas, han saturado el mercado internacional y provocado una fuerte caída en los precios.

Los otros mercados importantes para el calamar argentino son España, EE.UU. y Corea (Cuadro 15).

CUADRO NRO. 15

EXPORTACIONES DE CALAMAR CONGELADO
1985-1986 POR PAISES DE DESTINO
(en miles de US\$)

| Países de destino | 1985 | | Valor | 1986 | |
|-------------------|------|-------|-------|-------|---|
| | US\$ | % | | % | % |
| Japón | 3891 | 38,9 | 4412 | 43,8 | |
| España | 1622 | 16,2 | 3042 | 30,1 | |
| EE.UU. | 1813 | 18,1 | 1891 | 18,6 | |
| Corea | 1226 | 12,3 | 326 | 3,2 | |
| Francia | 428 | 4,3 | 40 | 0,4 | |
| Italia | 166 | 1,7 | 5 | — | |
| Otros | 840 | 8,5 | 365 | 3,6 | |
| Total | 9997 | 100,0 | 10081 | 100,0 | |

Fuente: Subsecretaría de Pesca

4. Principales mercados de exportación por países

Argentina exporta sus productos pesqueros a más de 43 países en el mundo, pero los mercados más importantes son: España, Italia, EE.UU., Brasil, Japón, Francia, Alemania Federal, Israel, Grecia y Checoslovaquia. En este sentido, los tres primeros países representaron más del 53% del valor total de los productos pesqueros del país, comercializados en el mercado externo en 1986.

España

España ha sido tradicionalmente el mercado más importante para Argentina en donde se exporta tanto la merluza H&G y en filete, langostinos y calamar en cantidades variables cada año.

Durante 1986 se exportaron a España US\$ 49 millones o sea el 22,4% de las exportaciones totales pesqueras de Argentina. De este total los langostinos fueron el principal producto con US\$ 19,4 millones

y en segundo lugar merluza y otros pescados como abadejo, en presentaciones H&G con US\$ 17,3 millones.

Los fuertes vínculos comerciales que existen entre España y Argentina, junto a las franquicias especiales que otorga España a las empresas conjuntas argentino-españolas en términos de cuotas de importación y de aranceles, favorecen el desarrollo de las exportaciones pesqueras de Argentina a esos mercados.

Italia

Italia se transformó en el segundo comprador de productos pesqueros argentinos en 1986, con importaciones por US\$ 35 millones, en donde los langostinos representaron US\$ 26,6 millones siendo los otros productos importantes pescados H&G como abadejo, cazón, merluzas y otros.

Los estrechos contactos comerciales que mantienen las empresas pesqueras de origen italiano con su país de origen también facilitan la corriente exportadora de Argentina a Italia, situación que se espera mantener en el futuro.

Estados Unidos

Estados Unidos es el tercer mercado de importancia para Argentina con exportaciones por US\$ 32,9 millones en 1986 siendo los productos más importantes filetes de abadejo y otras especies (US\$ 16,7 millones) y filetes de merluza (US\$ 9,6 millones). La colocación de filetes de pescados de Argentina en el mercado de Estados Unidos, está sometida al comportamiento de precios y demandas por filetes de "cod" y de "polack" que son de consumo habitual en Estados Unidos y en donde la merluza y abadejo penetran como sustitutos a precios más bajos.

Brasil

Brasil se ha transformado en un mercado de importación para Argentina con exportaciones por US\$ 32 millones en 1986, siendo los principales productos filetes de merluza con US\$ 16,2 millones y merluzas y otros pescados de interés en H&G por US\$ 9,0 millones. Con Brasil existe una modalidad particular de exportaciones comerciales como "Plan Barrido" en donde la flota pesquera argentina desembarca pescado fresco directamente en Río Grande del Sur, para que sea procesado por la industria local. En el año 1986 estas exportaciones representaron US\$ 1,3 millones.

Japón

Japón es el principal país importador de productos pesqueros a nivel mundial con cerca de US\$ 5000 millones anuales, a donde Argentina exportó US\$ 19,7 millones en 1986.

Las principales exportaciones a Japón, en 1986 fueron calamares (US\$ 4,4 millones), langostinos (US\$ 4,8 millones) y merluza y otros pescados enteros yH&G (US\$ 10,0 millones).

La composición de las exportaciones de productos pesqueros a Japón, presenta variaciones importantes con respecto al calamar y langostinos, con fuertes fluctuaciones anuales para Argentina de acuerdo a las condiciones, que se están presentando en el mercado internacional, en donde Japón es un comprador muy importante.

Francia y Alemania

Estos dos países de la comunidad económica europea, importaron productos pesqueros de Argentina en 1986, por US\$ 8,5 millones cada uno, siendo los filetes de merluza el producto más importante con US\$ 6,2 millones en cada mercado.

Israel

Israel se a transformado en un mercado muy interesante para Argentina, en donde el año 1986 se exportaron US\$ 6,1 millones, siendo el principal producto los filetes de merluza con US\$ 4,1 millones, y merluzas H&G y de otras especies demersales por US\$ 1,7 millones.

Grecia

Las exportaciones a Grecia alcanzaron a US\$ 4,1 millones, durante 1986, en donde los pescados enteros y H&G representaron US\$ 3,4 millones.

Checoslovaquia

Argentina exportó a Checoslovaquia US\$ 3,7 millones, exclusivamente filetes de merluza, exportaciones que responden a órdenes centralizadas del Gobierno checoslovaco y que pueden variar significativamente de un año a otro.

C) **COMPORTAMIENTO DE LOS MERCADOS EXTERNOS PARA LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE ARGENTINA**

1. Mercados externos para la merluza, abadejo y similares.

Identificación comercial de la merluza.

Las merluzas, "whiting", "Cod" y "Pollack" pertenecen a un mismo grupo de pescados que se mueven por los mismos canales de comercialización y que se caracterizan por poseer carnes blancas y blandas, aunque la textura de las merluzas o "whiting" es más delicada.

A pesar de que los nombre científicos de estas especies son diferentes, los productos que se obtienen de ellas son similares y por lo tanto sustituibles.

La situación en Estados Unidos.

Quando en 1987 empiezan a subir los precios del bacalao en EE.UU., fue muy conveniente para los importadores de ese país traer merluza de Uruguay y Argentina, que se obtenía a un precio significativamente más bajo, el que ingresaba en forma de "fish block" y que al igual que los bloques de bacalao se utilizaban posteriormente como materia prima para elaborar "pescado frito" en cadenas de restaurantes.

En EE.UU. el interés por el "hake" o "whiting" es reciente como el de consumir pescado fresco y congelado en general. Incluso estas especies estaban muy abajo en la escala de preferencias del consumidor medio americano.

En la década de los '70 el Gobierno y la industria en EE.UU., estuvieron de acuerdo en cambiar oficialmente el nombre de "PACIFIC

HAKE" por el de "PACIFIC WHITING" con el propósito de activar las ventas al consumidor final.

En EE.UU. producir filetes de Hake o Whiting resulta caro ya que a pesar de la abundancia de estas especies su tamaño es pequeño (bajo las 2 libras) y sus rendimientos son bajos.

Esta es una razón por la cual EE.UU. seguirá importando filetes de "Cod" de Canadá e Islandia, y "Whiting" de Argentina, Chile y Uruguay.

Las especies de "hake" o "whiting" existentes en EE.UU. eventualmente pueden competir con la merluza que exporta Argentina (Cuadro 16).

CUADRO NRO. 16
HAKES O Whiting EN ESTADOS UNIDOS

| Especies | Disponibilidad y Captura |
|--|--|
| Pacific Whiting (Merlucius Productus) | Gran potencial 500.000 tn de capturas 3 veces más que las capturas de bacalao en ambas costas en 1986. |
| Es pequeño Su grave problema es un parásito (Migospriidiam) que es muy frecuente y muy virulento cuando el pez muere. | |
| Fracasaron los intentos de industrialización: harina de pescado, concentrado proteico, conservas. Sólo los polacos capturan (70.000 tn) en barcos fábrica y lo exportan como barato. | |
| Atlantic Whiting (Merlucius ilineakis) | Tiene un potencial de 100.000 tn de captura y a veces se a registrado sobrepeso. Se encuentra de Nueva |
| El pescado es pequeño 1/2 libra, pero tratándolo bien es muy apreciado, en el mercado. Sin embargo su tamaño pequeño no lo hace rentable en su procesamiento. | |

Escocia a New Jersey.

**White hake o Simple
(Boston Ling)**

Es de mayor tamaño y puede llegar a 20 lbs cada pieza.

Está explotado al máximo pero su cantidad es baja. Las capturas son de 7.000 a 8.000 tn anuales.

Red Hake "Ling" o Squirred

Se le confunde mucho con la "white hake", pero se diferencia en que nunca crece más de 3 lbs.

Las flotas extranjeras han capturado hasta 100.000 tn/, las de USA solamente han capturado 2.000 anuales.

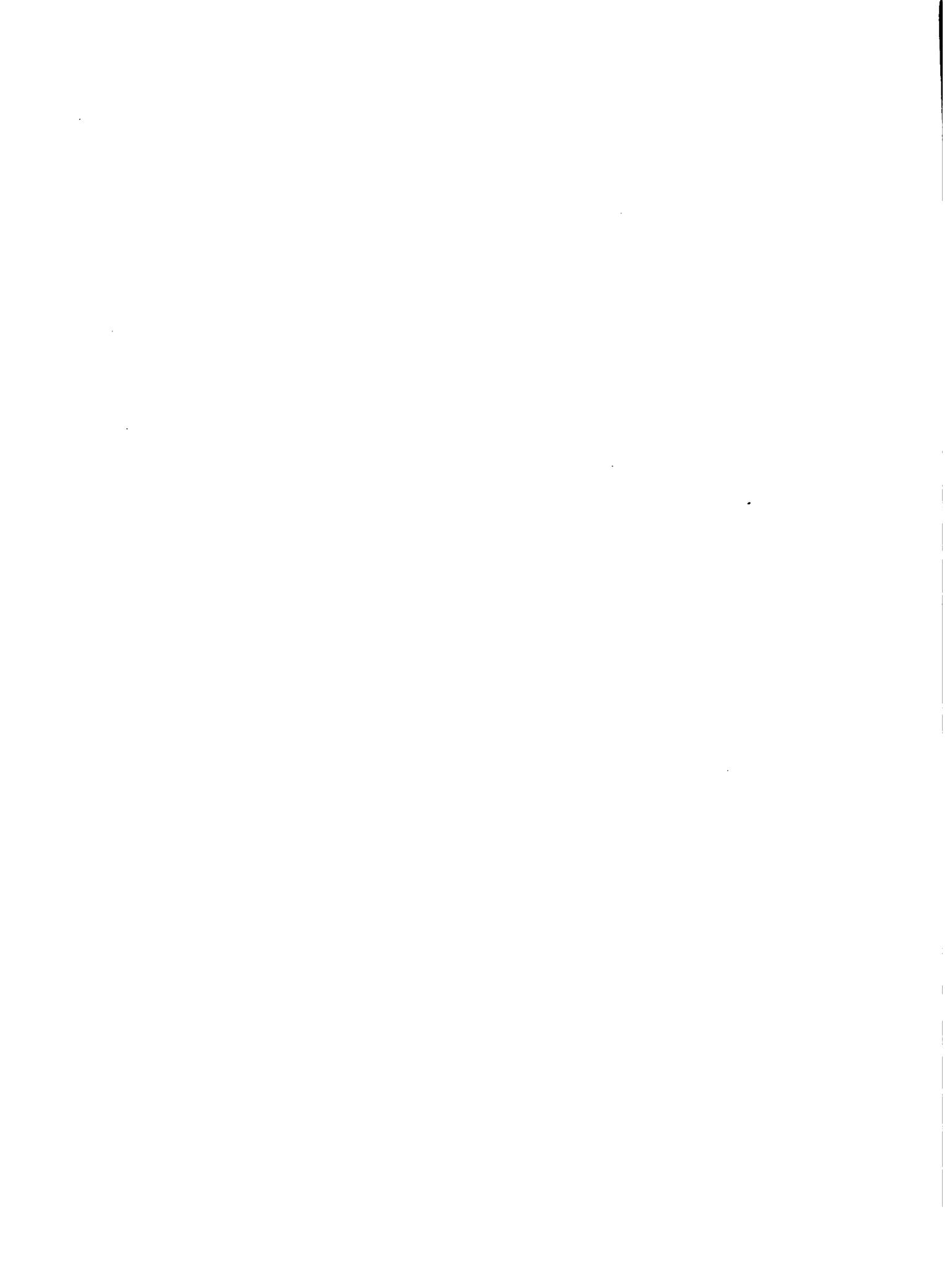
Mercado de Estados Unidos:

A pesar de la baja de precios del bacalao, alaska pallock y otras especies similares las importaciones totales de filetes de pescado y de bloques, fueron superiores en un 10% en 1987 comparadas con 1986. Las importaciones de filetes en 1987 alcanzaron a 143.000 tn y las de bloques a 183.000 toneladas.

Las disminuciones de las importaciones de bacalao de Islandia (-3-7%) y Dinamarca (-9%) facilitó la entrada de sustitutos de merluza de Argentina y Uruguay en 1987 y de bloques de alaska pollak, provenientes de Corea.

El mercado para Estados Unidos es de filetes de merluza en bloques los que tienen una muy buena acogida cuando los precios de "Cod", "Whiting" y "Pollak" son elevados tal como ocurrió en el primer semestre de 1987.

Quando estos precios bajan ya sea por una sobreoferta o saturación del mercado las posibilidades de exportar filetes de merluza de Argentina, se reducen fuertemente y es necesario buscar mercados alternativos.



Esta a sido la situación de fines de 1987 y primer semestre de 1988.

Sin embargo, las exportaciones de filetes de abadejo y otros pescados han tenido una favorable acogida en el mercado de EE.UU. por su excelente calidad, llegando ese mercado a exportar US\$ 16,0 millones en 1986.

La situación del Brasil.

Las dificultades encontradas en el mercado de Estados Unidos han provocado una solución alternativa con las grandes posibilidades que ofrece el mercado del Brasil, el cual requiere en forma creciente de importadores de pescado para satisfacer su demanda interna.

Los acuerdos de integración comercial entre Argentina y Brasil, junto a su proximidad geográfica que permite el transporte por vía terrestre, aseguran un mercado de grandes proporciones para los filetes y H&G de merluza de Argentina en donde ya en 1986 se exportaron US\$ 16,0 y US\$ 5,0 millones respectivamente. Por otra parte en el mercado de Brasil se observan menos exigencias por calidad y controles sanitarios, lo que permite un comercio más fluido con ese país.

Mercado de Europa.

Las limitaciones impuestas por Canadá a la operación de las flotas de España y Portugal en lugares tradicionales de pesca de bacalao, junto a la reducción de cuotas para las capturas de merluza en Africa Occidental y Namibia para estos dos países, provocó una fuerte demanda por productos similares en estos mercados, lo que elevó los precios en España del bacalao de tamaño medio de US\$ 3,2 el kilogramo a principios de 1987 a US\$ 4,2 el kilogramo, a principios de 1988 y el de la merluza del Cabo de US\$ 1,65 el kilogra-

mo a US\$ 2,40 el kilogramo en el mismo período.

La situación en España y Europa.

España es el principal mercado para la merluza H&G, pero Argentina debe competir con la merluza de Sud-Africa y la Chilena, países que logran tamaños más grandes los que son más apetecidos en el mercado.

Además se pagan mayores precios por otras especies para los mismos tamaños. Por ejemplo la merluza hubbsi. H&G M-4 de 1500 a 2400 gramos recibía un precio de US\$ 1000 por tn FOB, mientras que la merluza Australis proveniente de Chile y para el mismo calibre se cotizaba a US\$ 2000 por tn FOB.

Los españoles denominan a la merluza de acuerdo a su tamaño en pescadilla, merluzilla y merluza, siendo pescadillas las que van de 200 a 1500 gr, merluzilla de 1500 a 2400 gr y merluza las que están sobre los 2400 gramos. Los calibres menores son generalmente destinados a la industrialización de productos tales como filetes apanados, forma de consumo que está adquiriendo una enorme importancia en este país debido a la mayor incorporación de la mujer en el trabajo y cambios en las costumbres alimenticias en la población.

En el resto de los países de la Comunidad Económica Europea, como Francia y Alemania, así como en países del este especialmente Checoslovaquia y Hungría existe una marcada preferencia por los filetes de menor tamaño y con piel, en donde Argentina puede ofrecer un producto a bajo precio.

**Precios promedio de filetes de merluza sin piel, sin espinas.
FOB Argentina para el mercado de Estados Unidos.**

| AÑO | US\$ por kg |
|------|-------------|
| 1986 | 1,10 - 1,65 |
| 1987 | 1,40 - 1,90 |

En EE.UU. los filetes de merluzas de Chile "Antartic Whiting" se a estado vendiendo entre US\$ 1,553 y US\$ 2,00 por calibres de 16/32 oz filetes sin piel puesto en Miami.

Los precios de referencias FOB a fines de abril de 1988 para la merluza hubbsi de Argentina eran los que se señalan en el Cuadro 17.

CUADRO NRO. 17

PRECIOS F.O.B.

| Especie | Calibres H&G | Precios US\$ por tn FOB |
|----------------|-----------------|-------------------------------|
| MERLUZA | | |
| | 200 - 300 | 450 - 500 |
| | 300 - 500 | 500 - 550 |
| | 500 - 800 | 700 - 800 |
| | 800 - 1200 | 850 - 950 |
| | 1200 - 1500 | 950 - 1050 |
| | 1500 - 2500 | 1050 - 1150 |
| ABADEJO | | |
| | Hasta 1500 | 1400 |
| | 1500 - 2500 | 1500 - 1600 |
| | 2500 > | 1700 |

Utilización de flota y permanencia en el mercado de la merluza.

La aparición del langostino en la zona del Golfo de San Jorge, revolucionó la pesquería de Argentina a partir del periodo 1981-82 ya que se introdujo una actividad altamente rentable utilizando los mismos barcos de la pesquería de la merluza.

Si bien es cierto que la exportación del langostino favorece a los exportadores argentinos, no es menos cierto que al desviar flota y capacidad de planta al procesamiento del langostino se discontinúa o posterga las actividades de la pesquería de la merluza y con ello se deja de atender a los compradores abituales de este último producto, el que se ve obligado a reemplazar el abastecimiento de la empresa Argentina por el de otros proveedores. El problema se hace más severo para el exportador argentino cuando quiere retornar a trabajar, ese mercado una vez que se ha terminado la temporada del langostino y tiene que volver a trabajar la merluza.

2. Mercados Externos para el Langostino

Langostinos Congelados

Los principales mercados de exportación para langostino congelado de Argentina son Japón, España e Italia, con importancia relativa en los diferentes años, pero con una creciente participación de los mercados europeos que representarán el 88% de las exportaciones de 1986.

Mercados de Europa.

Los países del norte de Europa tienen una marcada preferencia por los camarones de agua fría, y los del sur por los camarones de aguas tropicales.

En general en los países europeos se prefiere el camarón o langostino entero con cabeza. Los de mayor tamaño son consumidos en restaurantes y las tallas menores vendidas en los supermercados.

España e Italia cada vez requieren de mayores importaciones de camarones y langostinos para satisfacer los requerimientos del mercado interno.

El langostino de Argentina a tenido una muy buena acogida en estos mercados y en ambos países como en el resto de Europa existe preferencia por el camarón congelado a bordo (Cuadro No. 18).

CUADRO NRO. 18

PRECIO DE LANGOSTINO DE ARGENTINA
CONGELADO ENTERO CON CABEZA
(US\$ por kg)

| Calibre | España (Nivel mayorista) | Italia (CIF) |
|----------|--------------------------------|-----------------|
| 60 - 80 | | 12,26 |
| 80 -100 | | 5,50 |
| 100 -120 | | 4,80 |
| Mixed | | 4,00 |
| Quebrado | | 3,2 - 4,0 |

Fuente: Globefis European fish Price Report.

El mercado para este producto está aumentando y se ha visto estimulado por el mayor valor de las monedas europeas y la mayor demanda por comida en restaurantes y de comida preparada más sofisticada.

Quando los precios del camarón de agua fría se elevaron los consumidores europeos buscaron abastecimiento de camarones de aguas tropicales cocidos y pelados, pero los problemas de calidad e irregularidad en las entregas han vuelto el interés por los camarones de agua fría, los que también mostraron baja en sus precios.

En este contexto Argentina pudo aumentar en forma importante sus exportaciones a los mercados de Italia y España, en donde el langostino argentino ha tenido una muy buena acogida por su tamaño y representación. Situación que no se da en Japón en donde se prefiere el camarón de menor tamaño y de aguas tropicales.

Precios

Los precios para el langostino de Argentina en España e Italia eran relativamente bajos en abril de 1988, y tenían tendencia a continuar declinando.

A fines de 1987 el mercado internacional del camarón mostró una tendencia a la baja en los precios debido a las elevadas producciones de China y Ecuador, como también a los mejores desembarques en el norte de Europa.

Los menores precios a nivel internacional estimularon un mayor consumo e importaciones en los principales mercados de EE.UU., Japón y Europa.

Japón

Después de Estados Unidos, Japón es el principal país importador de camarones en el mundo y en algunos años ha realizado importantes compras a la Argentina. Sin embargo el gran crecimiento de cultivos de camarones en Taiwan y República Popular China junto a los abastecedores tradicionales del Asia hacia Japón hace más difícil las posibilidades de Argentina en ese mercado.

Los principales abastecedores del mercado japonés son Taiwan, India, República Popular China, Indonesia, Filipinas y Tailandia.

El mercado japonés prefiere la presentación del camarón sin cabeza y con cáscara, pero las presentaciones del camarón entero con cabeza y sin cáscara y devenado están adquiriendo cada vez mayor importancia (Cuadros 19 y 20).

CUADRO NRO. 19

JAPON IMPORTACIONES DE CAMARON CONGELADO
1985, 1986 Y 1987
(En toneladas métricas)

| País de Origen | 1985 | 1986 | 1987 | |
|----------------|---------|---------|-----------------|------------------|
| | | | Enero a Octubre | Todo el año 1987 |
| Argentina | 5.448 | 1.200 | 124 | |
| Australia | 10.554 | 9.457 | 7.178 | |
| Banglodes | 7.428 | 7.250 | 4.012 | |
| China | 10.664 | 18.723 | 20.803 | |
| Groenlandia | 6.247 | 9.477 | 11.197 | |
| India | 36.235 | 36.727 | | 36.500 |
| Indonesia | 24.357 | 27.742 | | 30.800 |
| Noruega | 4.342 | 3.054 | 1.980 | |
| Pakistán | 3.726 | 2.274 | 1.518 | |
| Taiwan | 21.771 | 37.824 | | 49.200 |
| Tailandia | 7.371 | 8.945 | | 11.600 |
| Vietnam | 6.974 | 9.361 | 9.848 | |
| Otros | 37.805 | 40.771 | 35.412 | |
| Total | 182.912 | 212.805 | 192.606 | 245.900 |

Fuente: Globefis.

En el futuro la situación en todos los mercados se verá afectada por el fuerte crecimiento de la producción de cultivo de camarones, que se duplicó entre 1984 y 1987, llegando este último año a 350.000 tn, crecimiento que seguirá en el futuro por los países como Taiwan (60.000 tn en 1986), República Popular China (70.000 tn en 1986), y Ecuador (36.200 tn en 1986), más otros países que están emergiendo como cultivadores, tales como Indonesia, Filipinas y Tailandia.

CUADRO NRO. 20

IMPORTACIONES DE CAMARON POR PRINCIPALES
MERCADOS 1985 Y 1986
(en miles de toneladas)

| País exportador | 1985 | 1986 |
|------------------------|-------|-------|
| Japón | 183,3 | 213,8 |
| Estados Unidos | 163,3 | 181,5 |
| Dinamarca | 48,2 | s/c |
| Francia | 32,6 | s/c |
| Reino Unido | 19,0 | s/c |
| Italia | 16,1 | s/c |
| Canadá | 14,4 | s/c |
| Noruega | 14,2 | s/c |
| Suecia | 14,2 | s/c |
| Holanda | 12,4 | s/c |
| Bélgica-Luxemburgo | 9,4 | s/c |
| Alemania | 5,0 | s/c |
| Otros países de Europa | 3,4 | s/c |
| Total | 536,2 | 395,3 |

Fuente: IMR Informe INFOFISH

3. Mercados Externos para el Calamar Congelado

Japón es el principal mercado para el calamar de Argentina (Illex Argentinos) a donde se exportaron US\$ 4,4 millones en 1986, los otros mercados importadores para el calamar de Argentina son España, Estados Unidos y Corea (Cuadro 21).

El calamar se presenta entero o pelado, en tubos, aletas, anillos y tentáculos, en varias combinaciones de estos componentes.

Estos productos compiten con los pulpos y sepias de los cuales son sustitutos. El mercado de exportación de los calamares congelados ha estado muy deprimido en 1987 y 1988, debido a que Japón aumentó notablemente sus propias capturas de calamares, al mismo tiempo que aumentó las importaciones de pulpo dejando muy poca espacio en el mercado para el calamar importado.

Por otra parte se a observado una debilidad en la demanda de los mercados de Italia y Francia, aunque no así en el de España, hacia donde

Argentina a orientado sus exportaciones en el mercado europeo.

Las importaciones de calamar en Japón se redujeron en un 10% durante 1987, afectando con ello a los abastecedores de Polonia, Taiwan y Argentina. Los precios del illex de Argentina tuvieron una fuerte caída en este país desde un máximo de US\$ 4,5 por kg en marzo de 1987 a US\$ 1,9 en agosto de ese mismo año.

CUADRO NRO. 21

JAPON IMPORTACIONES DE CALAMAR 1986-1987
(en miles de toneladas)

| Pais de Origen | 1986 | 1987 |
|----------------|------|------|
| Corea | 4,3 | 5,6 |
| Argentina | 5,5 | 6,0 |
| Polonia | 13,4 | 7,2 |
| Taiwan | 7,9 | 5,2 |
| Nueva Zelandia | 1,4 | s/c |
| Otros | 11,0 | 15,2 |
| Total | 43,5 | 39,2 |

Fuente: GLOBEFISH

Para Argentina en Abril de 1988, el precio FOB del calamar entero era solo de US\$ 500 por tonelada y la vaina del calamar a US\$ 1.000 por tonelada con el agravante de que el mercado se encuentra cada vez más restringido ya que los stocks de calamares en Japón han llegado a un nivel record con 125.000 tn más 70.000 de otros productos similares como sepia.

Debido a las limitaciones del mercado de Japón, las producciones de Mauritania, Marruecos y de la flota internacional que opera en las Islas Malvinas desviaron parte de su producción a los mercados de Europa, creando un nivel de saturación en los mercados de Francia e Italia.

El mercado de España se mantuvo estable y con buena demanda para tubos de calamar de mayor tamaño.

D) PERSPECTIVAS Y ESTRATEGIAS PARA AUMENTAR Y DIVERSIFICAR LAS EXPORTACIONES PESQUERAS ARGENTINAS.

1. La posición de Argentina en el comercio internacional de productos pesqueros.

La oferta exportable de productos pesqueros Argentinos, ya sea merluza, langostinos o calamar tiene un carácter marginal en el mercado internacional de tal modo que su presencia no influye significativamente en el comportamiento de tales mercados. Por el contrario las coyunturas dominantes de los mercados mundiales repercuten directamente en Argentina, de tal modo que si los precios están en alza, Argentina se beneficia exportando con precios altos y lo contrario ocurre cuando el mercado está de baja. Esta situación se ha podido comprobar en el mercado de filetes de merluza EE.UU. que estuvo de alza durante gran parte de 1987, para después entrar a las bajas a fines de 1987, y los primeros meses de 1988.

Por otra parte los exportadores argentinos de pescado blanco actúan en forma independiente frente a los compradores externos y ello conspira contra su propio beneficio, ya que los importadores a través de sus agentes en Argentina cierran los contratos a los precios más bajos posibles, muchas veces aprovechándose de una situación financiera o de caja apremiante de una empresa, lo que arrastra todo el mercado a la baja.

La posición de oferente marginal de Argentina en la exportación de productos pesqueros exige un fortalecimiento de organización entre los exportadores de productos similares, de tal modo de establecer acciones coordinadas en cuanto a los siguientes productos:

- Uniformidad en la presentación y estandarización de productos.
- Establecimiento de controles de calidad.
- Intercambio y centralización de información sobre productos exportables, stocks disponibles y precios.

- Organización y negociación conjunta de fletes a los mercados finales de exportación.

2. Potencialidad de los recursos naturales.

Disponibilidad de Recursos Naturales:

Recursos Marinos

Argentina cuenta con especies marinas de gran magnitud, frente a sus 3.900 km de costa, con una plataforma continental de aproximadamente 1.000.000 km² y de una profundidad inferior a los 200 m, en donde se encuentran abundantes recursos pesqueros, estimándose una biomasa total de 8,35 millones de tn en donde es posible obtener una captura máxima sostenible de 2,0 millones de toneladas anuales.

Los principales recursos del mar Argentino son anchoita, la merluza hubbsi, merluza austral, merluza de cola, langostinos, camarones, calamar, abadejo, mero y otros de menor importancia.

Los niveles medios de captura desembarcados en los últimos años han sido del orden de las 380.000 tn anuales. Sin embargo durante el año 1987 se observó un incremento de las capturas llegando a las 550.000 toneladas solamente con embarcaciones propias, además de lo obtenido por los convenios internacionales.

En opinión de las autoridades de la Subsecretaría de Pesca, este aumento de la producción pesquera se debe a la "desregularización" que elimina los permisos de pesca y permite a través de las flotas extranjeras como la de la Unión Soviética y de Bulgaria, aumentar sus capturas en forma adicional a las nacionales.

Los niveles de capturas en Argentina han tenido un comportamiento irregular observándose periodos de alza entre 1975 a 1979 y de

bajas entre 1979-1984.

Principales Recursos Marinos.

De acuerdo a los antecedentes de INIDEP, en el mar Argentino es posible distinguir entre dos grupos las especies marinas, las de larga vida y las de ciclo anual, las que obviamente reciben tratos de manejo diferentes.

Especies de larga vida:

Merluza hubbsi

La merluza hubbsi es la más representativa de las especies capturadas en la Argentina, y se la encuentran entre los paralelos 37° y 42° S, la captura máxima sostenible se estima en 346.000 tn, la que se explota prácticamente en su totalidad. Las principales zonas de pesca están frente al litoral de la provincia de Buenos Aires y provincia Chubut. En el primer sector el potencial capturable se comparte con Uruguay.

Otras especies demersales

Son especies locales generalmente alternativas a la pesquería de la merluza, siendo las más importantes el besugo, corvina, pescadilla, gatuso, lenguado, pez palo y pargo. En cambio el abadejo es una especie capturada por la flota de altura, generalmente como complemento de la merluza.

La captura máxima sostenible (CMS) se estima en 240.000 tn anuales y se pescan en la actualidad 130.000 tn de las cuales 77.000 tn corresponden a Argentina, 50.000 a Uruguay y 3.000 a flotas de ultramar.

Mariscos Varios

Argentina no posee riquezas naturales importantes de estos recursos, y las capturas anuales de ellas alcanzan a las 3.000 tn entre mejillones, caracoles, cholgas, vieiras, almejas, centollas, centollones, cangrejos y pulpitos.

Especies demersales australes

Estas especies se localizan en torno a las Islas Malvinas y son la polaca, los granaderos, merluza de cola, bacalao, austral y merluza negra. De todas estas especies se podrían capturar 450.000 tn anuales las cuales se han capturado por las flotas internacionales que operan en la zona 166.000 tn como promedio y Argentina en el mejor año capturó sólo 7.000 toneladas. Además de éstas especies explotadas comercialmente, se encuentran en aguas profundas del talud continental todavía no explotadas como las rayas y los peces de las familias Moridae, Macrouridae y otras que podrían soportar una captura de 180.000 toneladas por año.

Especies Pelágicas:

La principal especie pelágica de Argentina es la anchoita con una CMS de más de 500.000 tn anuales, en el sector bonaerense. También existen importantes recursos de anchoita en la patagonia, pero en ambas regiones el recurso no ha sido sometido a explotaciones y las capturas oscilan entre 15.000 y 20.000 tn anuales, otras especies pelágicas de limitada importancia son los atunes, pez espada, caballa y bonito.

Especies cuyo ciclo de vida es anual:

Son especies como los langostinos, camarones y calamares que sufren fuertes altibajos en su biomasa y la evaluación del recurso tiene validez, en los períodos previos a las capturas.



Langostinos y Camarones

En 1983 se alcanzaron capturar de 20.000 tn, pero en otros años solo se ha obtenido la mitad de esas capturas.

La principal zona productora de este recursos se encuentra en el Sur del Golfo de San Jorge y la conservación del mismo depende de que se impida o perturbe el desove y el crecimiento de larvas y juveniles. También hay actividades de capturas en Rawson, Bahía Blanca y Mar del Plata. Este recurso ha sido en los últimos años el de mayor importancia comercial y el que ha generado mayor rentabilidad en las pesquerías argentinas de los últimos años.

Calamares y Calamaretos

Las variaciones en las condiciones oceánicas y sus consecuencias en la abundancia de las especies que le sirven de alimento, influyen fuertemente en la abundancia anual de cada subpoblación.

Las zonas de mayor abundancia se encuentran al norte de las Malvinas dentro y fuera de la ZEE entre el 49° y 38°. En verano grandes concentraciones aparecen en la franja ubicada frente a Puerto Deseado y Golfo Nuevo.

Las evaluaciones realizadas para el recurso (*Illex*) en 1987, excluido el entorno de las Malvinas suman 280.000 tn para el calamar común y de 50.000 tn para el calamarete. Las capturas sobre estos recursos son de 300.000 tn por las flotas extranjeras, 25.000 tn por las flotas argentinas y de 3.000 tn por la flota de Uruguay.

Debe señalarse que durante 1987 operaron 12 buques bajo un programa de pesca demostrativo del INIDEP, con tecnología similar a la de los buques extranjeros, lo que les permitió generar 15.000 tn de capturas adicionales en el primer semestre de 1987.

Respecto del recurso "Loligo" la extracción que realiza Argentina es del orden de las 200 tn de la especie brasilensis que se encuentra en la zona costera bonaerense. En cambio Argentina no participa de las 50.000 tn de capturas que las flotas de ultramar realizan en la proximidad de las Malvinas.

Recursos Pesqueros Continentales

El país cuenta con importantes cuerpos de aguas en ríos, lagos y lagunas, que permiten el desarrollo de diferentes especies como salmónidas, pejerrey, bagres y otros, pero que hasta el momento no se han iniciado acciones significativas para aprovechar este potencial.

Es posible distinguir cuatro zonas de aguas interiores y que son las siguientes:

- 1) Región Norte y Cuencas de los Ríos Paraná y Uruguay.
- 2) Región Central (Provincias de Córdoba, San Luis, Buenos Aires y La Pampa).
- 3) Región Andina.
- 4) Región Patagónica.

Durante el año 1986 las capturas de especies de agua dulce alcanzó a 8,3 tn en donde las especies de mayor importancia fueron el sábalo (2,1 tn), surubí (1,9 tn) y la boga (1,1 toneladas).

3. Ampliación y mejoramiento de la capacidad productiva.

Argentina es uno de los pocos países del mundo que posee un potencial pesquero muy superior a las capturas actuales y por lo tanto mediante un mejoramiento de su capacidad productiva en flotas, puertos, plantas de procesamiento y sistemas de comercialización puede elevar significativamente su producción pesquera.

Debido a que el consumo interno de productos pesqueros es aún relativamente bajo y no se espera un aumento importante en los próximos años, las mayores capturas en el futuro deberán seguir orientándose hacia los mercados externos.

El comercio internacional de productos pesqueros es cada vez más exigente en términos de niveles de calidad, condiciones sanitarias y presentaciones de tal modo que todo el aparato productivo asociado al reemplazo e incorporación de nuevas unidades de flota y plantas de procesamiento, deberán adaptarse a esos requerimientos.

Renovación y Ampliaciones de la Flota

La flota costera con embarcaciones de hasta 30 metros de eslora se encuentra en un deplorable estado y requiere con urgencia su renovación y modernización para realizar las operaciones de captura en términos rentables y desembarcar una materia prima de mejor calidad que sirva para elaborar productos para la exportación.

La flota costera capturó 65.300 tn en 1987 en donde las principales especies fueron merluza, ancoita. La renovación de la flota pesquera puede realizarse a través de los astilleros nacionales.

La flota de altura y congeladores de más de 30 m de eslora requiere ampliarse y renovarse para incrementar las capturas de acuerdo al potencial de recursos disponible y que hasta la fecha no ha sido utilizado plenamente.

Debido al tamaño y características técnicas de diseño de estas embarcaciones de altura y factorías ellas se han importado de otros países pero han estado gravados a un arancel elevado (55,5% del valor CIF), arancel que sería reducido al 20% dentro del programa de promoción de exportaciones conocido como ARGEX en donde para hacer efectiva esta rebaja sería necesario exportar por lo

menos 5 veces el valor del impuesto arancelario.

Este incentivo es importante ya que los montos involucrados en la importación de un barco factoría son elevados (valores de compra que fluctúan entre US\$ 7 y 10 millones) y que al mantener los aranceles elevados explica la paralización en el proceso de renovación e incorporar nuevas unidades a la flota pesquera de altura y barcos factorías en estos últimos años.

Debe tenerse presente que tanto para la merluza como para el calamar y el langostino existe una marcada preferencia para los productos congelados a bordo principalmente en los mercados de España, resto de Europa y Japón, los cuales reconocen una mayor frescura a estos productos y por lo tanto están dispuestos a pagar un precio más elevado comparado con productos similares que se procesan en plantas en tierra.

Sin lugar a duda la edad promedio de la flota actual (25 años) y su deficiente estado de conservación presentan un serio obstáculo para el incremento de las capturas y reducir los costos.

La mayoría de los empresarios pesqueros aspiran a incrementar o renovar su flota por barcos congeladores factorías de 50 a 65 m de eslora, capacidad de bodega de 600 m³, que puedan procesar aproximadamente 30 tn por día de productos finales.

Plantas de Procesamiento

Las plantas de procesamiento en tierra utilizan sus instalaciones principalmente en la elaboración de filetes ya que los H&G procesados en tierra reciben un menor precio que los similares congelados a bordo.

Adicionalmente los productos de merluza H&G que se obtienen en

Argentina varían entre 300 a 500 gr, calibre que no tienen un buen precio en el mercado español si se le compara con los que se obtienen en Europa, Sudáfrica y Chile con merluza H&G de mayor tamaño.

Las plantas de procesamiento en Argentina poseen buenos equipos de congelados y mantención en frío, pero a veces no se obtiene el mejor beneficio de ellas, ya sea por deficiencia en la calidad de la materia prima que reciben o por fallas en los sistemas de control de calidad en las etapas de proceso y productos finales.

Para mejorar los niveles de calidad, ya se han tomado algunas acciones concretas como los cursos organizados por parte de los países de la Comunidad Económica Europea, en Buenos Aires y Mar del Plata, orientado a los industriales argentinos que exportan a Europa de tal modo de ajustar lo más posible los métodos de producción y controles de calidad con los requerimientos de los mercados. Adicionalmente funcionan empresas que representan a importadores de Europa, EE.UU. y Japón que supervisan la calidad de los productos y con ello se contribuye a ir mejorando los sistemas productivos y controles de calidad.

Nivel Tecnológico y Control de Calidad

Las tecnologías empleadas en las capturas y procesamiento que utilizan las mismas especies ya sean merluza, abadejo, camarón y otras generan productos que se diferencian comercialmente y que atienden mercados específicos.

El primer grupo es el de los productos congelados en tierra que utiliza materia prima en estado fresco para producir principalmente filetes, anillos de calamar y otros productos.

El segundo grupo congela a bordo una materia prima que se consi-

dera más fresca, mayoritariamente productos H&G y langostinos que tienen una mayor valorización en los mercados de exportación.

Por el momento no resulta económicamente rentable elaborar filetes a bordo en fish block sin espina como lo exige el mercado de Estados Unidos.

Cada vez existe un mayor acuerdo entre los industriales pesqueros argentinos de que la actividad de barcos factorías y plantas en tierra son complementarios ya que generan productos diferentes y atienden segmentos de mercados distintos. De hecho algunas empresas mantienen simultáneamente líneas de producción de barcos-factorías y otras en las plantas en tierra para atender adecuadamente los mercados.

Control de Calidad

La producción pesquera de Argentina orientada a las exportaciones a experimentado un significativo mejoramiento de los sistemas de control de calidad en la década de los '80 y ya existen empresas importantes que tienen la reputación exportar productos de buena calidad en forma permanente al mismo tiempo que el resto de las empresas están mejorando la calidad de sus productos en forma progresiva.

Este proceso de mejoramiento contrasta con la situación de hace 15 años en donde la mayoría de las exportaciones pesqueras de Argentina presentaban problemas de calidad.

En las plantas el control de calidad exige a lo menos cuatro instancias de procesamientos:

- Inspección de la materia prima recepcionada
- Inspección en los procesos particularmente verificando cali-

dad a la salida de las líneas de producción.

- Control de retoque eliminando manchas, recortes y desparasitando.
- Control final de pesos y presentaciones.

Además debe proveerse un buen servicio administrativo de apoyo en donde toda la tramitación de embarque y exportaciones pueda realizarse correctamente.

Todo este esfuerzo de controles de calidad y eficiencia administrativa debe traducirse en una regularidad de las relaciones comerciales con los clientes, quienes repiten sus órdenes de compra cuando están satisfechos con las entregas anteriores.

Flete Refrigerado

La forma más usual para exportar el pescado congelado desde Argentina ha sido utilizar las bodegas refrigeradas y sólo recientemente el uso de contenedores refrigerados. Para tener una mejor llegada a los mercados externos y conectarse adecuadamente a las cadenas de comercialización, será necesario generalizar el uso de los contenedores toda vez que en algunos casos es necesario hacer transbordos para llegar con algunos embarques a mercados lejanos, tales como Israel, Golfo Pérsico y países de Africa Occidental.

Por otra parte los costos y servicios de estiba en los puertos Argentinos son elevados y de mala calidad, todo lo cual hace más aconsejable el uso de contenedores.

Calidad de la Mano de Obra

La mecanización de las líneas de fileteado en las plantas de procesamiento surge como una alternativa muy conveniente para muchas

empresas ya que se observa algunas limitaciones con respecto a la disponibilidad y capacitación de los fileteros, empacadores y peones.

4. Mayor Valor Agregado y Nuevos Productos de Exportación

Las exportaciones pesqueras de Argentina se han caracterizado por ofrecer productos primarios con poco valor agregado como los fish blocks de filetes de merluza los cuales son posteriormente reprocesados en los mercados de destino.

Existen varias posibilidades para elaborar productos con mayor valor agregado en Argentina, de tal modo de traspasar al país los beneficios que ahora obtiene el procesador del país que importa de Argentina.

La tarea no es en absoluto simple ya que entran en juego problemas de calidad, presentación, marcas comerciales reconocibles y aceptadas por el consumidor final y conexiones con las cadenas finales de distribución.

Parece prudente ir cumpliendo etapas intermedias al elaborar productos orientados al consumidor final partiendo por la preparación de porciones de filetes de pescado antes de elaborar platos preparados que requieren una tecnología más sofisticada y canales de comercialización también más sofisticados.

En este sentido algunas empresas de Argentina ya han iniciado con éxito la exportación de productos empacados al consumidor final que lo puede adquirir directamente en el supermercado local en tipo de productos como los siguientes:

Merluza

- Troncos de merluza (dressed whiting) en cajitas de cartulina de

680 gramos.

- Filetes de merluza (whiting fillets) en cajitas de 1 libra.
- Filetes de merluza con piel (skin on whiting fillet) 5 a 8 piezas por cajita.
- Filetes IQF graduados de 2 a 4 oz, 3 a 5 oz para cadenas de restaurantes que ofrecen comida rápida en grandes centros urbanos de EE.UU.
- Filetes de merluza IQF en cajita con 4 unidades y un peso neto de 1 libra.
- Merluza H&G congelada (Pan ready eadless) peso neto 1,5 libras.

Para todos estos productos se puede obtener un precio C and F EE.UU de US\$ 1,15 a 1,20 por libra, mientras que para los productos tradicionales de filetes en fish block se está obteniendo en mayo de 1988 solamente un precio de US\$ 0,67 C and F por libra.

Besugo Entero

El besugo entero capturado en Argentina tiene una excelente apariencia y ha tenido una muy buena aceptación en el mercado de Japón a donde se le exporta en bloques con exceso de hielo de tal modo de conservar la mejor apariencia y frescura del besugo una vez descargado el buque.

Filetes Congelados de gran tamaño

Los mayores calibres de filetes de merluza y/o abadejo están teniendo una creciente aceptación en los mercados de Japón y Hong-Kong, en donde Argentina está iniciando exportaciones con éxito.

Calamar

Junto a las tradicionales presentaciones de tubos, cabezas, aletas y tentáculos o calamar entero, ya se están elaborando productos con más valor agregado como anillos de calamar a partir de un tubo limpio.

Los anillos de calamar apanados fritos y preparados para la elaboración de paellas tienen un gran mercado en España.

Los calamares en conserva en su tinta, rellenos, envasados en aceite o con otras especies, también tienen buena acogida en el mercado español.

Japón ofrece una amplia gama de productos en base a calamar, que son comúnmente consumidos en el mercado, tales como el calamar seco o "surume" los calamares sazonados o "ciumiika", calamares fermentados o "ika-shiobara", calamares ahumados o "ika-kumsei".

Las partes no comestibles del calamar como vísceras, piel, ojos y cabeza que en su conjunto representa el 30% del peso, pueden utilizarse como carnadas para otras pesquerías de espín elaborar harina de pescado, en donde las vísceras son ricas en aminoácidos, minerales y vitaminas.

Los ojos del calamar se utilizan en la fabricación de pinturas y cosméticos, como también en la construcción de paneles luminosos de aparatos electrónicos, la tinta se utiliza en la preparación de tinturas, la cabeza o rostro se utiliza en la fabricación de quitina y chitason que tiene a su vez varios usos, está la fabricación de lentes de contacto y como material cromatográfico en laboratorios de análisis químicos.

El aceite de hígado del calamar tiene enormes ventajas cuando se le utiliza en la cría de truchas por su alto contenido de ácidos insaturados tipo Omega 3.

Aleta de Raya

Argentina cuenta con recursos de rayas con bajo grado de explotación, pero se han iniciado aprobaciones de exportación de la aleta

de raya congelada a los mercados de Europa y en particular Francia que ofrecen muy buenas perspectivas para el futuro.

Cazón

El cazón es un recurso relativamente abundante en Argentina el cual sólo en años recientes se está explotando comercialmente para su exportación.

El cazón se prepara congelado eviscerado y sin cabeza, teniendo una muy buena acogida en el mercado de Italia a donde se destina gran parte de las exportaciones de Argentina.

El cazón congelado o seco-salado también cuenta con mercados interesantes en los países del oriente y Hong-Kong es un buen puerto de entrada para distribuir el producto en toda esa zona.

Gatuzo

El gatuzo es una especie poco explotada, pero que cuenta con buenas posibilidades para su explotación, el que en forma de filetes y H&G se exporta con éxito al mercado de Italia.

Anchoita

La anchoita es uno de los recursos más abundantes (800.000 tn explotables) que no han sido objeto de una actividad pesquera e industrial de mayor envergadura en Argentina.

La anchoita se ha estado utilizando en la preparación de conservas tipo sardina para abastecer el mercado interno y en forma de salazón, exportada a España.

El recurso es susceptible de otro tipo de transformaciones como la elaboración de harina de pescado, congelado y la preparación en escabeches (vinagres).

Las posibilidades de elaborar harina de pescado radica en obtener bajos costos de captura los que no deberían superar los US\$ 50 por tonelada desembarcada, para poder estar en condiciones de competir en el mercado internacional (Chile y Perú tienen costos de captura de entre US\$ 30 a 40 por tonelada y rendimientos de materia prima a producto final de un 25%). Su captura por lo tanto deberá encararse en base a sistemas de pesca de cerco en embarcaciones capaces de maniobrar redes de gran tamaño, por el bajo nivel de agregación del recurso y con base en puertos muy cerca de la zona de pesca.

El mercado de harina de pescado es del orden de las 2,5 millones de toneladas anuales y se encuentra en expansión por la gran demanda para piensos de alimentación animal, particularmente piscicultura.

Con rendimiento del 25% relación producto final/materia prima Argentina podría llegar a producir 125.000 tn anuales, si utilizara solo algo más del 60% de las 800.000 tn de los recursos disponibles lo que serviría tanto para su mercado interno como para la exportación.

La anchoita congelada en bloques, a sido exportada a Italia en donde se le utiliza para la salazón y vinagreta en las formas que exige el mercado interno, además de entrar con aranceles más reducidos por tratarse de materia prima que se utilizará para una elaboración posterior.

Las exportaciones de anchoita salada a España, han tenido éxito en el pasado particularmente cuando ha escaseado el boquerón en ese país. Sin embargo, una vez que aparece el boquerón se descontinúan los pedidos de importación y ello afecta a la industria nacional.

Platos preparados

La modernización de la vida familiar en los países desarrollados y en desarrollo, en donde la mujer se incorpora progresivamente al trabajo, disminuye el tamaño de la familia media y se simplifican las tareas hogareñas como la preparación de comidas, ha provocado profundos cambios en la industria alimenticia, la que ha tenido que adaptar sus estructuras para satisfacer las nuevas necesidades del mercado.

En Japón por ejemplo se ha comprobado que el 30% de las parejas que inician su vida matrimonial, no utilizan el cuchillo en sus casas y todos los alimentos que compran vienen ya preparados. Este segmento del mercado ofrece interesantes perspectivas de producción el que está siendo desarrollado en los países industrializados, los que en gran parte utilizan las materias primas importadas, tales como la merluza de Argentina y Uruguay.

Si bien es cierto que las posibilidades de mercado existen, no es posible entrar directamente en las cadenas de comercialización, ya que existen empresas locales muy bien establecidas con marcas de prestigio -aceptadas y reconocidas por el público- y que manejan grandes volúmenes.

Parece prudente entonces iniciar en una primera etapa negociaciones con esas empresas, para incorporar las tecnologías de proceso y empaque en el país de origen y posteriormente comercializar el producto bajo la marca de empresas conocidas.

Por ejemplo la empresa FRIPUR de Uruguay se ha asociado con una empresa italiana en el rubro de platos preparados en base a pescado y ha logrado penetrar con éxito en el mercado europeo con productos que incorporan un mayor valor agregado.

Existe una gran variedad de productos que se pueden elaborar en

ésta línea de platos preparados, tales como los afamados con verdura o guiso, utilizando merluza a toda la gama de "fish fingers". "fish portions" y "fish sticks".

Mejoramiento de calidad y presentaciones

Los principales productos pesqueros exportados por Argentina, tales como el fish block de filetes de merluza, son susceptibles de mejorarse en su calidad y presentación, y con ello obtener precios internacionalmente más elevados.

El mejoramiento de calidad debe iniciarse con el tratamiento de la materia prima, la cual debe conservar el máximo en frescura y textura, evitando excesos de humedad que otorga una pobre apariencia al producto final.

Debería eliminarse totalmente el problema de las espinas, el que no ha podido ser superado en muchas plantas de Argentina.

Por ejemplo Corea exporta fish block de merluza a Estados Unidos y a precios significativamente más elevados que los de Argentina, exclusivamente porque goza de un prestigio asociado a un producto parejo y de mejor calidad.

Incluso se tiene conocimiento de que Corea a importado filetes congelados de Argentina, los ha reprocesado y vendido como fish block, obteniendo con ello una utilidad importante.

No cabe la menor duda entonces, que con un mejoramiento sustancial en el tratamiento de materia prima y en los procesos industriales en donde se eliminen las actuales deficiencias, Argentina podría obtener un mayor valor por las exportaciones pesqueras de sus principales productos como los fish blocks de merluza.

Comercialización de productos con mayor valor agregado

Una de las características observadas en las exportaciones de productos con mayor valor agregado en empaques al consumidor final, consiste en que se negocia con un solo comprador (supermercados o cadenas de restaurantes) el cual dependerá exclusivamente de su abastecedor argentino y por lo tanto no pueden producirse interrupciones en el abastecimiento ya que desde ese momento ese cliente optará por comprar en términos más seguros al importador o mayorista local.

De lo anterior se deduce que a mayor grado de elaboración del producto y venta más cercana al consumidor final mayor debe ser el grado de cumplimiento en la entrega oportuna de las mercaderías y el cuidado en la calidad y las presentaciones. Por ejemplo una empresa Argentina logró convencer a compradores de supermercados de Estados Unidos que cambiaron su abastecimiento de filetes con piel de "cat fish" por las de merluza argentina con piel y el resultado ha sido hasta el momento un éxito, ya que el exportador argentino ha cumplido las entregas y ha aplicado un precio inferior, al "Cat fish", pero al mismo tiempo ha obtenido un precio mayor del que lograba por las presentaciones tradicionales de fish block de merluza.

Surimi

La elaboración de productos tipo "kamabako" es milenario en Japón y el "surimi" es la versión moderna de estos productos, en donde es posible imitar especies de alto valor comercial, como el camarón y el "king crab" utilizando como materia prima el "surimi", que es una pasta de pescado lavada y blanqueada, que puede moldearse en diferentes formas de acuerdo al "ashi" o firmeza de la

textura que poseen las especies más utilizadas para preparar "surimi", han sido el "alaska pollack" que se encuentra en abundancia, posee carne blanca y un buen "ashi".

En Argentina ya se han iniciado experiencias en la fabricación de "surimi", con empresas japonesas utilizando como materia prima polaca y la merluza de cola, siendo más cotizado el surimi preparado con ésta última especie.

También se han hecho ensayos con la anchoita en la preparación del surimi, pero el alto contenido graso de esta especie, junto al color oscuro de la carne hacen más difícil obtener un producto de calidad aceptable.

Productos ahumados

Una de las empresas exportadoras Argentinas, ha detectado que algunos embarques de H&G y filetes de merluza que se venden comercializadas a EE.UU. son posteriormente ahumados y comercializados en este país.

A partir de este antecedente se han iniciado exploraciones de mercados que podrían ser interesantes para exportar productos pesqueros ahumados desde Argentina y se ha podido identificar que existen posibilidades interesantes en Australia, Inglaterra, EE.UU. y Japón en donde se podría llegar con merluza, abadejo y especies costeras en ahumado, tipo H&G abierto y filetes. Incluso Argentina podría procesar en ahumado el salmón coho que las instalaciones de ahumado y los canales de comercialización a establecer. Las inversiones para desarrollar estas actividades estarían localizadas en puerto Deseado.

Preparado de calamar

El calamar congelado está encontrando dificultades en los mercados de exportación durante 1988 y sus precios se encuentran muy deprimidos a nivel internacional.

Japón, es el principal país consumidor y productor de calamares y cefalópodos, pero limita su importación de los productos congelados al 5% de su producción interna que varía entre 600.00 a 800.000 toneladas.

Sin embargo los preparados de calamar en diferentes formas como cocidos, anillos rebozados, secos, tienen un interesante mercado en Europa y Asia, adonde la Argentina ya tiene acceso a través de otros productos pesqueros.

Acuicultura

Debido al agotamiento de los recursos explotables en los saladeros tradicionales, las restricciones al acceso de las zonas de pesca por parte de los países que tuvieron que invocar sus derechos de la demanda de productos pesqueros a nivel mundial, se hace cada vez más necesario recurrir a las actividades en acuicultura en donde por métodos empleados por el hombre se pueden reproducir y hacer crecer diversas especies bioacuáticas.

La República Popular China, Japón y Taiwan basan muchos de sus alimentos principales en productos de acuicultura para desarrollar especies de alto valor comercial, como el camarón, anguilas, y otras especies.

Noruega se ha transformado en el principal productor artificial de salmones del Atlántico, y otros países como Escocia, Irlanda, siguiendo su ejemplo.



Chile ya ha iniciado con éxito el cultivo de salmón del pacífico y en la temporada 1987-1988 logró explotaciones por US\$ 15 millones.

Las posibles actividades de acuicultura en Argentina.

Argentina ofrece amplias posibilidades de desarrollo de cultivos artificiales y de acuerdo a los estudios realizados y antecedentes disponibles las que ofrecen mejores perspectivas, son de la cría de truchas salmonídeas, la mero y el bagre.

Truchas salmonídeas.

Los ríos y lagos de la zona cordillerana particularmente, la región patagónica del país, ofrecen excelente condiciones para la cría de truchas salmoníneas en volúmenes significativos, que pueden orientarse hacia la exportación.

Los grandes mercados para la trucha salmonídea se encuentran en Europa y Estados Unidos, ya que las posibilidades de lograr un autoabastecimiento se encuentran limitadas, particularmente en países como Francia, ya que no existen lugares libres de contaminación ambiental aptas para esta actividad y además los costos de mano de obra y alimentación son relativamente elevados.

Los precios de la trucha arco iris congelada entera eviscerada se cotizaba a US\$ 4,20 por kg; ex-warehouse en Nueva York y en los puertos de destino a US\$ 4,84 por kg en marzo de 1988.

5. Ampliación de los mercados

Las exportaciones pesqueras de Argentina han logrado una importante diversificación de mercados llegando a 46 países en 1986, lo que indudablemente permite una mayor estabilidad en las exportaciones al no depender solo de algunos mercados los que en ciertos períodos pueden mostrar alteraciones bruscas, la que repercute en los productores.

Entre 1986 y 1988 se ha observado que los exportadores argentinos han mostrado bastante habilidad comercial para desviar parte de la producción de filetes de merluza, abadejo y otras especies, primero el mercado de Estados Unidos que ofreció excelentes precios durante el primer semestre de 1987 y después hacia el mercado de España y el resto de Europa para estos productos más la presentación de H&G hacia fines de 1987 e inicios de 1988, en donde los precios de Europa se mostraron más atractivos.

Algo similar ocurrió con el calamar congelado, que se desvió del deprimido mercado de Japón, hacia España e Italia, que presentaban mejores posibilidades.

Es importante mantener esta flexibilidad comercial pero al mismo tiempo es necesario consolidar la presencia en los mercados más importantes para Argentina, mediante el cumplimiento de los contratos y la entrega de productos, cada vez de mejor calidad y presentación.

Acuerdo Comerciales a Nivel Gubernamental

Recientemente se han firmado acuerdo comerciales de Argentina con otros países en donde se abren interesantes perspectivas para las exportaciones pesqueras, situación que es necesario reforzar y consolidar en el futuro.

Los principales acuerdos han sido con Brasil, España e Italia y los llamados "Acuerdos Marco" con la Unión Soviética y Bulgaria.

Ampliación del Mercado de Brasil

Brasil ofrece un mercado de importación de productos pesqueros principalmente de pescado blanco que potencialmente se estima entre 60.000 a 70.000 toneladas, en donde Argentina a llegado a exportar un máximo de 40.000 toneladas.

Brasil no tiene posibilidades de aumentar sus capturas internas de pescado blanco por lo que se verá necesariamente obligado a importar para satisfacer los requerimientos crecientes de su mercado interno.

Los industriales pesqueros de Brasil, han realizado cuantiosas inversiones en plantas de procesamiento en Río Grande, para lo cual exigen y presionan por tener materia prima en estado fresco que pueda dar movimiento a sus plantas, las cuales se encuentran en un muy bajo nivel de utilización.

Argentina goza de beneficios arancelarios especiales para ingresar al mercado del Brasil, los que están insertos en los protocolos de intercambio e integración que han firmado los gobiernos de ambos países, sin embargo, los industriales pesqueros de Río Grande han presionado al interior de sus gobiernos y han impuesto restricciones a las importaciones de pescado congelado desde Argentina, ya que es un producto que ya viene procesado en filetes y en consecuencia no genera trabajo a sus plantas.

Las restricciones vigentes limita la importación de productos congelados de Argentina a US\$ 1,3 por cada US\$ 1,0 de importación de producto fresco, lo que en términos de materia prima equivalente quedan desfavorecidas las importaciones de filetes congelados.

Dada la potencialidad que ofrece el mercado brasileño para los productos congelados argentinos resulta de toda conveniencia remover esta limitación impuesta por CASEX a la importaciones de pescado congelado proveniente de Argentina, acción que tiene que ser negociada a nivel político entre ambos gobiernos.

De removerse este obstáculo, Brasil presentaría un mercado de magnitudes importantes en merluza y también para el abadejo, lenguado, sábalo y pescadilla.

Ampliaciones del mercado con España

Los acuerdos políticos y comerciales entre los gobiernos de España y Argentina los que se han fortalecido con visitas del más alto nivel del sector público y privado entre ambos países abren nuevas perspectivas para aumentar las exportaciones pesqueras de Argentina y España.

Desde ya existe un marcado interés de empresarios españoles para invertir en el sector pesquero de Argentina en donde ya se han identificado proyectos en flotas (US\$ 241 millones), plantas de procesamiento (US\$ 43 millones) equipamiento y modernización de flota (US\$ 15 millones), puertos pesqueros en la Patagonia (US\$ 45 millones) y desarrollo de nuevos productos (US\$ 2,5 millones).

Acuerdos Internacionales

Los "Acuerdos Marco" consisten en un "marco de referencia", en donde acuerdan aspectos específicos el gobierno de Argentina con otros gobiernos interesados en explotar recursos pesqueros tales como los que existen con la Unión Soviética y Bulgaria.

La Unión Soviética debe comprar el 30% del valor de su producción pesquera en aguas argentinas a empresas pesqueras nacionales para ser comercializada posteriormente en ese país con condiciones y precios que deben ser aprobados previamente por la Subsecretaría de Pesca. Este convenio ha significado exportaciones del orden de US\$ 15 millones en el año que lleva de vigencia.

En el caso de Bulgaria, el tipo de convenio es similar, pero deben comprar a Argentina el 40% del valor de sus capturas. Por otra parte el país ha realizado, a través de varias empresas, importantes convenios para la investigación de metodologías de capturas con empresas extranjeras que han transferido tecnologías de extracción y elaboración que permiten al sector pesquero argentino

extender sus operaciones y aprovechar recursos que hasta el presente no habían sido explotados en forma adecuada.

6. Orientaciones para enfrentar los mercados externos

Es un hecho reconocido que los principales mercados de exportación, como Japón, Estados Unidos y países de Europa Occidental están dando una marcada preferencia al consumo de productos pesqueros frescos o aquellos congelados o preparados con la mayor similitud a los frescos.

Las especies de mayor tamaño y valor comercial se están comercializando en estado fresco en los principales mercados y para ello se usa cada vez más el transporte aéreo, tal como ocurre en Nueva Zelanda y Australia hacia Japón, de Noruega al resto de Europa y Estados Unidos con el salmón y de Chile a Estados Unidos con el salmón y al pez espada, con la merluza del sur de España y con el besugo argentino a Francia, Italia y Grecia.

Esa es la tendencia futura, y esas líneas de exportación son las que pagan mejores precios y a ella debe orientarse Argentina, que tiene una gran abundancia y variedad de recursos pesqueros.

La elaboración de productos finales para el consumidor, debe ser otra meta de los exportadores argentinos, tomando en cuenta que debe existir una especial preocupación en la calidad, presentación y regularidad en las entregas.

La preparación de porciones de pescado buscando formato y tamaño lo más parecido al pescado natural es una línea que se debe reforzar.

Los productos ahumados tienen segmentos de mercados específicos y son muy exigentes, pero pagan precios muy remunerativos, es una línea que debe desarrollarse más en Argentina.

Japón y Estados Unidos importan el 50% de los productos pesqueros que se comercializan internacionalmente, como el yen se ha fortalecido frente al dólar, se está observando un mayor incremento en las importaciones de Japón de que los Estados Unidos en la mayoría de los productos pesqueros.

Adicionalmente la demanda por productos pesqueros tiene un comportamiento diferente en ambos países. En Estados Unidos se han observado resistencias del consumidor a precios elevados, como ocurrió a fines de 1987 con el "cod" y similares.

También las variaciones del ingreso afectan el consumo de productos pesqueros ya que ellos se consumen principalmente cuando se va a los restaurantes y no en la dieta alimenticia hogareña.

En Japón al contrario el pescado es la principal fuente de proteínas no vegetales en la dieta familiar y por ello la demanda de productos pesqueros está más influenciada por el precio que por los ingresos disponibles.

7. Promoción de exportaciones

Las exportaciones pesqueras están insertas dentro de la política general de exportaciones del país de tal modo, que la fijación del tipo de cambio y modalidad de retornos de divisas les afectan igual que el resto del país.

En la medida que aumente la brecha entre el dólar financiero y el comercial, ello desestimula a las exportaciones del país y con ello a las pesqueras, situación de la cual están siempre pendientes los exportadores pesqueros en Argentina.

El manejo de la política cambiaria a nivel nacional, estable es un factor muy importante para proyectar las exportaciones a futuro.

Estímulo de Localización en la Patagonia

Se ha creado un fuerte estímulo a estas exportaciones pesqueras al establecer un reembolso de un 20% a las exportaciones para aquellas empresas que tengan proyectos aprobados para instalarse en la provincia de la Patagonia.

Hay otras empresas que gozan del 10% y 7% de éstos reintegros y que ya se han instalado parcialmente.

El mantener las flotas operando en la región patagónica y el exportar por puertos de la zona, son las exigencias impuestas por la ley, para recibir tales beneficios.

Sin embargo, junto a estos estímulos existen ciertos gravámenes, como el impuesto del 15,5% a las exportaciones de langostinos, del "Plan Barrido" y los permisos de pesca que cobran los gobiernos provinciales que para los barcos podría alcanzar entre US\$ 60.000 y US\$ 70.000 por año.

Resulta de toda conveniencia simplificar la política de fomento a las exportaciones pesqueras, en el sentido de eliminar todos los gravámenes e impuestos que afectan a esta actividad, ya que ello permitiría una competitividad más eficiente en los mercados internacionales.

Por otra parte, es útil que los estímulos a las exportaciones sean uniformes en todo el territorio nacional, de tal modo ubicar localizaciones artificiales o transacciones interempresa que en términos normales resultan absurdas pero que al agregarse a los beneficios o reintegros que otorga ley se hacen convenientes para el empresario.

Financiamiento de Embarcaciones

La falta de renovación de flota ha sido el gran cuello de botella para aumentar las capturas y en consecuencia las exportaciones, y ello debido a los elevados aranceles a que han estado sometida la importación de embarcaciones como también la falta de un financiamiento para embarcaciones usadas.

La rebaja de aranceles propuesta en el program ARGEX debe venir acompañada de un mayor acceso de líneas de créditos, tanto de barcos nuevos como usados, encontrando en estos últimos excelentes oportunidades en los mercados especializados de Europa.

8. Estrategias para aumentar y diversificar las exportaciones

Políticas Gubernamentales

Hasta el momento las exportaciones de productos pesqueros de Argentina, han sido el resultado del esfuerzo de las empresas privadas, las que a partir de 1985 han mejorado sus operaciones gracias a la política de desregulación de la Subsecretaría de Pesca.

Los intentos de creación de Consorcios de Exportación han logrado éxitos parciales, ya que no han tenido una duración muy prolongada y a existido cierta desconfianza de sus miembros en entregar información comercial la que posteriormente podría ser utilizada por terceros. La excepción a este tipo de experiencia se encuentra en el consorcio exportador, formado para exportar el langostino conocido como "Seafood Trading Comisión SA.", y que ha funcionado en forma satisfactoria.

Sin embargo a nivel nacional se requiere de políticas más concretas y con apoyo gubernamental, que benefician a todo el sector exportador pesquero en las siguientes áreas:

- Presentación en Ferias Internacionales de reconocido prestigio, como las de ANUGA, SIAL y Boston Seafood Show en donde todos los exportadores argentinos estén agrupados bajo un mismo alero y puedan ofrecer una imagen como país en base al tipo de productos que se exportan.
- Afianzar misiones comerciales con empresarios argentinos en mercados tradicionales y nuevos, para explorar nuevos canales de comercialización, apreciar los cambios en la calidad y presentación de los productos más aceptados y establecer nuevos niveles comerciales.
- Reforzar los servicios comerciales de las representaciones diplomáticas de Argentina en los países a donde se exportan cantidades significativas de productos pesqueros, asignando a un funcionario de la representación la responsabilidad de atender las consultas pertinentes y realizar los contactos entre importadores del país de destino y los exportadores argentinos.
- Desde el punto de vista de producción los empresarios argentinos deben de disponer de facilidades y procedimientos más simples para todo lo relacionado con la importación de embarcaciones y servicios de repuestos para embarcaciones y plantas.

En la actualidad los obstáculos para importar repuestos, sobre todo de embarcaciones crea serias dificultades de operación favoreciendo con frecuencia paralizaciones de flota con grave daño para el país y las empresas.

Es recomendable crear un régimen especial de "zona franca", para los repuestos que requiere la actividad pesquera y que sean entregado en forma oportuna.

- Como norma general debería reintegrarse al exportador todos los impuestos incurridos directamente en el proceso de producción particularmente los derechos de internación de naves y equipos y los del valor agregado. Para competir en los mercados internacionales se deben aprovechar las ventajas comparativas, pero sería contraproducente "exportar impuestos" ya que se corre el riesgo de llegar a un precio tal que deja fuera de competencia al exportador argentino.

Estrategias de Comercialización

El mantener un flujo regular de exportaciones independientes de los vaivenes del mercado, debería ser la línea central de las políticas de exportaciones de productos pesqueros en Argentina. Esta estrategia la están aplicando ya con éxito algunas empresas argentinas en donde es posible elaborar planes de producción a largo plazo y poner un mayor énfasis en la calidad y presentación de los productos, ya que normalmente se exporta a uno o dos compradores en cada mercado. En la actualidad se están desarrollando experiencias interesantes en este sentido con compradores de España, Estados Unidos, Italia y Japón.

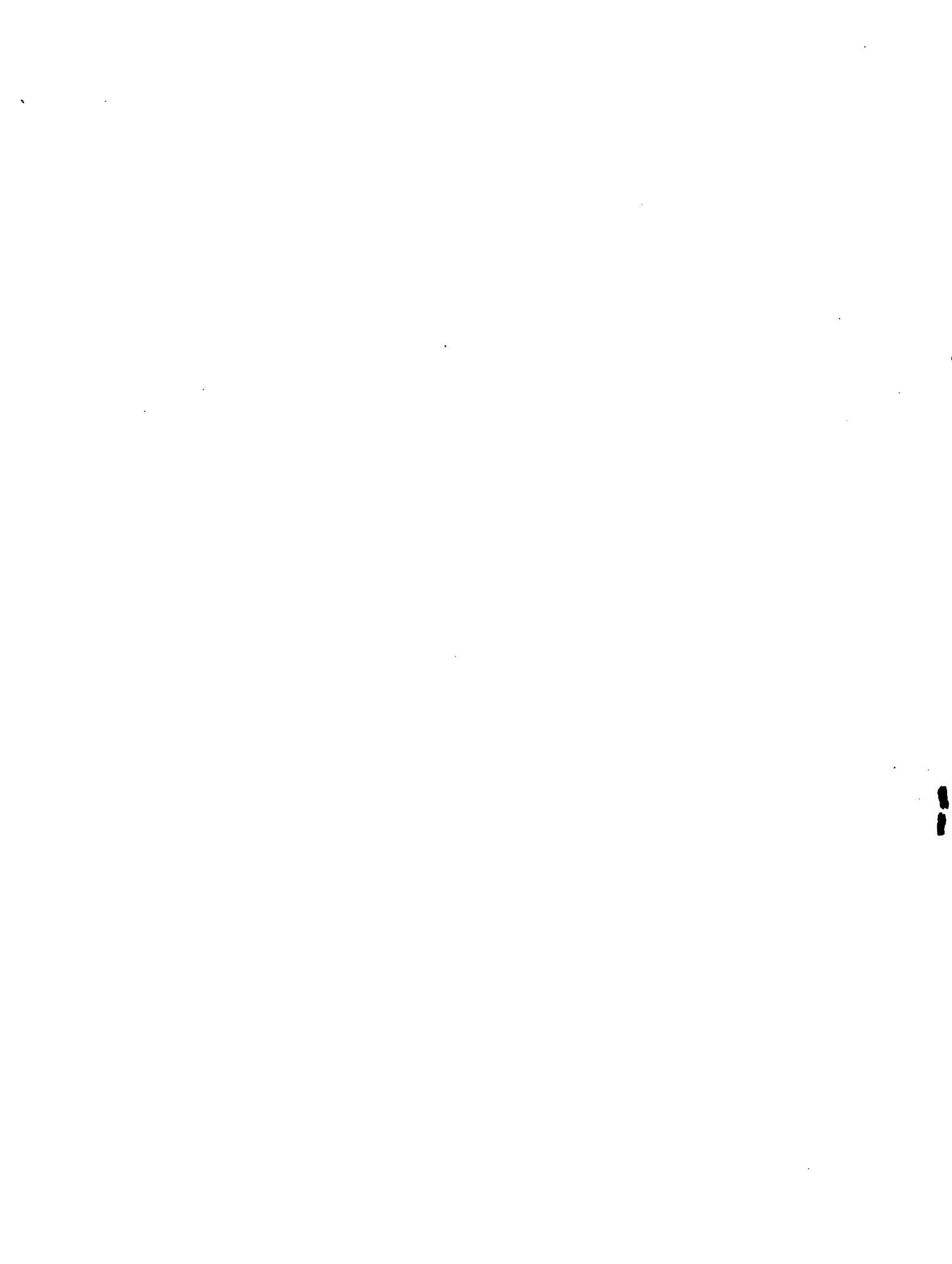
Esta estrategia lleva implícita una asociación con los compradores de tal modo de establecer vínculos más permanentes a través de contratos a más largo plazo. Otra estrategia sería la de reforzar la oferta con productores similares de Argentina y Uruguay, ya sea para hacer frente a grandes pedidos o para complementarse con los desembarques de especies en diferentes épocas del año.

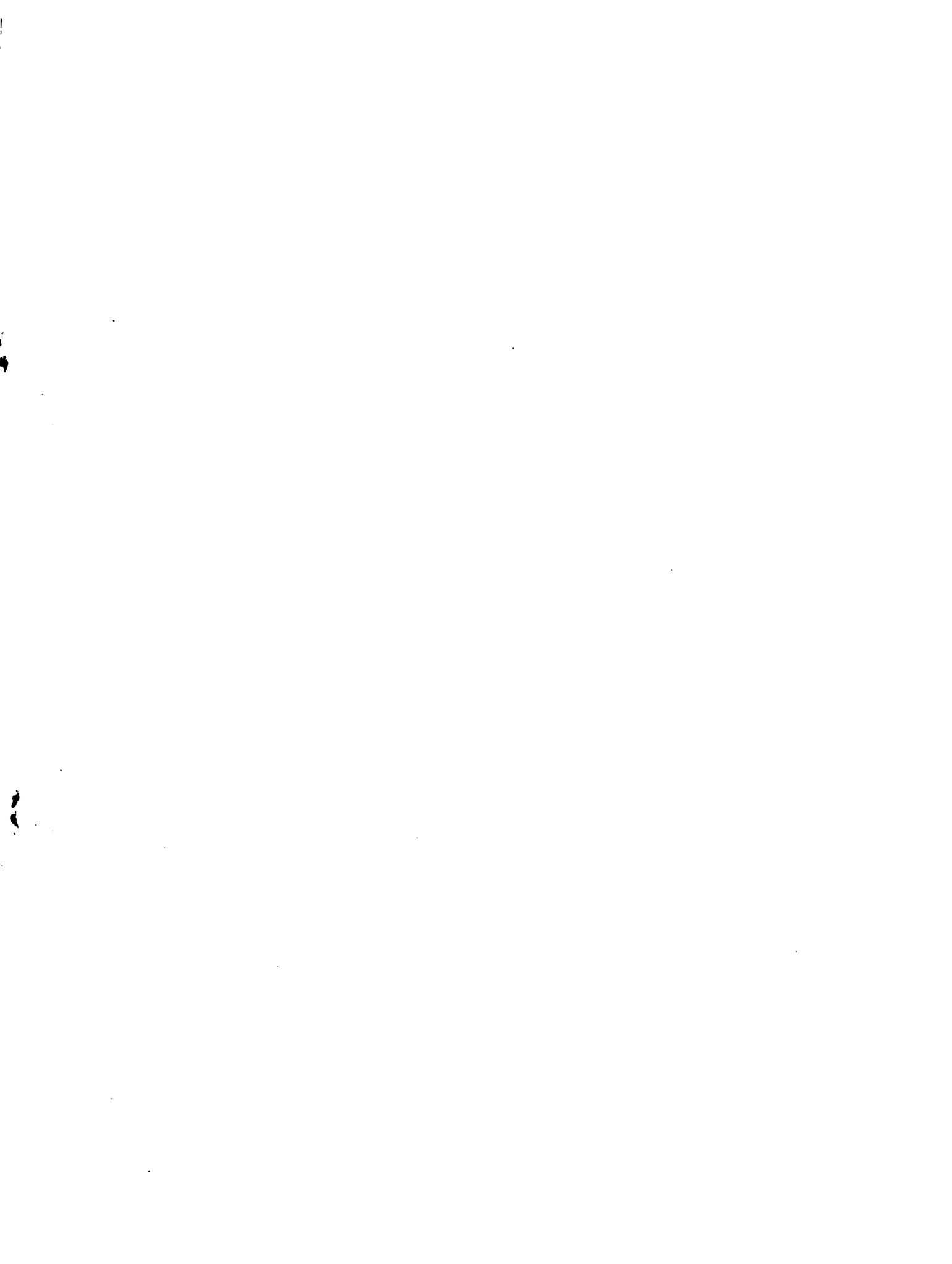
Los pedidos que hacía Nigeria en el pasado por 20.000 toneladas de merluza congelada obligaba a asociarse y ello permitía responder al pedido y disminuir costos.

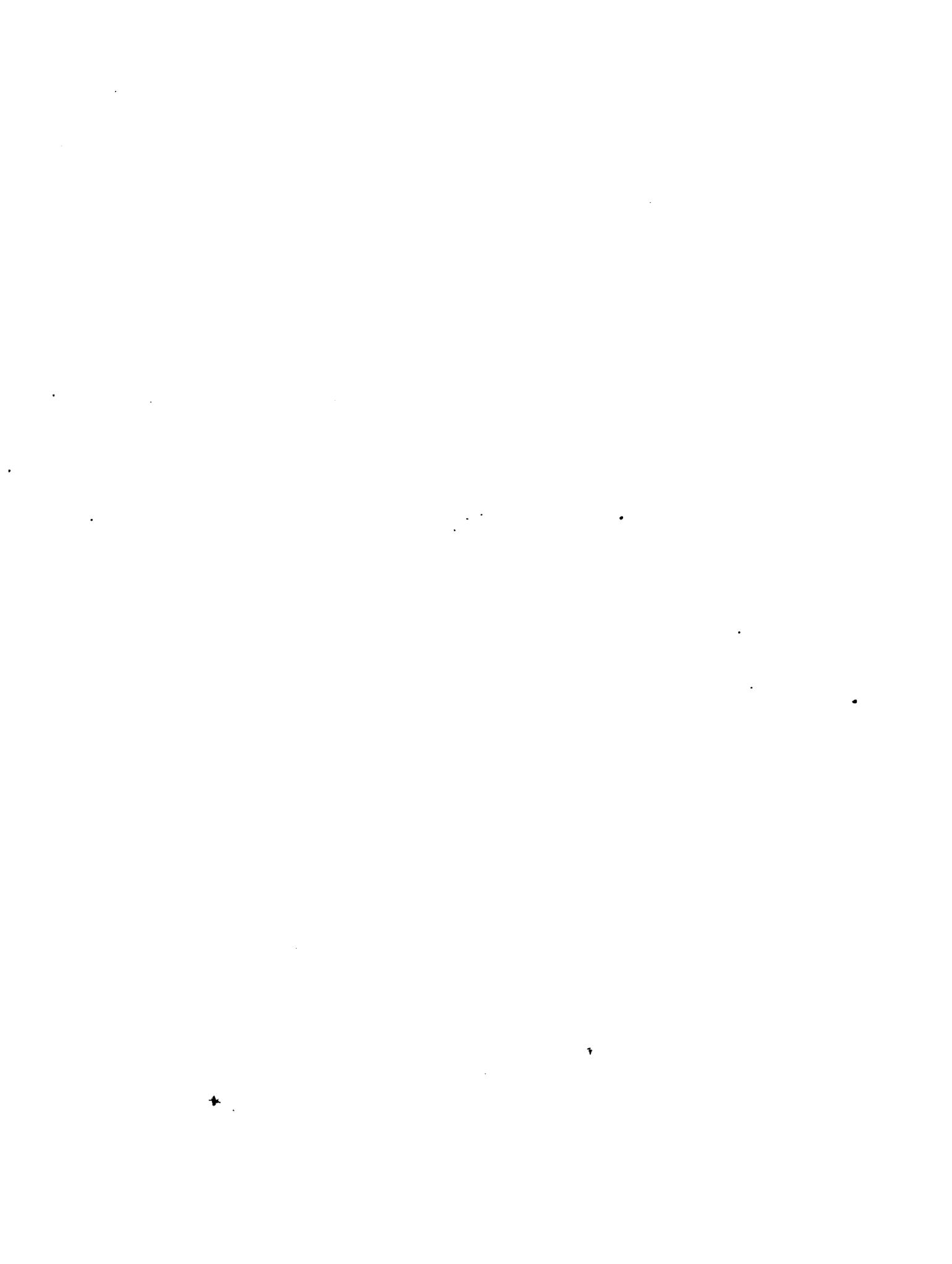
Algo similar ocurre con los pedidos o licitaciones de empresas de gobierno en países como Egipto, Checoslovaquia o Hungría.

Con respecto a la complementación de especies con Uruguay y Argentina podría desembarcar merluza en Uruguay, cuando ese país carece de ella y Uruguay desembarcaría pescadilla y corvina en Mar del Plata cuando escasean en Argentina.

Esta complementación es importante para mantener la regularidad en los mercados ya que hasta en el presente cuando Uruguay está sin merluza (ello dura como 6 meses en el año) se retira del mercado, pero cuando reingresa lo hace bajando los precios lo que perjudica a los exportadores argentinos.









INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA
OFICINA EN ARGENTINA

DEFENSA 113 - PISO 7 - (1065) BUENOS AIRES - TELS. 34-6127, 34-4967, 34-1375, 34-1435 - CABLE: IICA