

AÑO XV, SERIE II, n: 70

1927, may

REVISTA
DE
CIENCIAS ECONOMICAS

PUBLICACION DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
CENTRO DE ESTUDIANTES Y COLEGIO
DE GRADUADOS

DIRECTORES

Ing. F. Pedro Marotta
Por la Facultad

Dr. Enrique Julio Ferrarazzo
Por el Centro de Estudiantes

Adelino Galeotti
Por el Centro de Estudiantes

REDACTORES

Dr. Guillermo Garbarini Islas

Dr. Alfredo S. Gialdini
Por la Facultad

Jacinto González
Por el Centro de Estudiantes

Salvador Russo
Por el Centro de Estudiantes

ADMINISTRADOR

Juan C. Chamorro



DIRECCION Y ADMINISTRACION
CALLE CHARCAS, 1835
BUENOS AIRES

Fruticultura argentina

POR

LUIS JOSÉ ANDRÉ

I. Introducción. — **II. Reino Unido:** 1. Nociones generales; 2. Frutas frescas importadas en el Reino Unido durante los años de 1925, 1924 y 1923; 3. Cálculo del costo de exportación de frutas al Reino Unido; 4. Importación mensual de manzanas, duraznos y damascos, uvas, peras y ciruelas frescas; 5. Uvas; 6. Duraznos; 7. Peras; 8. Ciruelas; 9. Manzanas, naranjas, cerezas, frutillas, etc. — **III. Estados Unidos de Norte América:** 1. Nociones generales; 2. Porcentaje mensual correspondiente a la cosecha de frutas frescas; 3. Cálculo del costo de exportación de frutas a Estados Unidos de Norte América; 4. Importación mensual de uvas, duraznos y cerezas frescas, nueces y cerezas preparadas; 5. Uvas; 6. Duraznos; 7. Peras; 8. Ciruelas; 9. Manzanas; 10. Melones; 11. Cerezas; 12. Nueces; 13. Grape fruit, naranjas y otras frutas. — **IV. Conclusiones.**

I. — INTRODUCCION

Sobre el tema que aquí trataremos, muy poco es lo que se ha dicho y aún menos lo que se ha escrito sobre nuestro comercio de frutas frescas con el exterior. Algo difícil ha resultado la compilación de este trabajo, dado la diversidad de datos que contienen y que han sido obtenidos de fuentes muy diversas, pues aquí, en nuestro país, no existió hasta el año 1925 una estadística que tuviera todos los datos sobre las exportaciones habidas, por fruta y por país, y hasta hoy carecemos de estadísticas publicadas oficialmente sobre el comercio de frutas de los países extranjeros para saber cuáles son los países a los cuales deben dirigirse con preferencia los exportadores.

Este trabajo, que posiblemente sea el primero que se haya hecho en nuestro país, no tiene más pretensiones que el haber intentado hacer un ensayo de estudio sobre la situación actual de nuestro comercio de frutas frescas con dos de nuestros principales mercados exteriores: Reino Unido y Estados Unidos; hacer ver, con la ayuda de los números, cuál conviene más a cada una de las clases de frutas y la forma en que se realiza actualmente este comercio con las perspectivas que ambos ofrecen para el futuro de nuestro comercio de frutas.

La razón por la cual se ha dado preferencia a estudiar estos dos mercados, en vez de otros, es que son los que ofrecen mayor volumen a las exportaciones, pues se puede decir que los demás mercados ya abiertos a nuestro comercio de frutas no tienen capacidad receptiva mayor a la actual. Esto se comprobará al observar las estadísticas de exportación a estos otros países, en que se verá que el aumento es muy lento.

Reino Unido es un país que tiene mucha capacidad para recibir toda clase de frutas que en nuestro país se produzcan pues la gran población que tiene y la limitadísima producción que obtiene, que no alcanza ni para la población rural, explica que no tenemos que temer que dentro de algunos años quede cerrado a nuestro comercio o que la fruta no pueda colocarse, pues que ya hemos visto que es un país en que la fruta es un artículo muy apreciado. Además, tenemos que recordar, como ya más adelante lo hemos de ver, que en los meses en que exportamos nuestras frutas, Marzo-Junio, el único país que se presenta con este mismo artículo es Africa del Sud, cuya producción es poco elevada, y dentro de algunos años, muy posiblemente, será inferior a la nuestra; luego, no se puede decir que tenemos competidores, y sobre todo si pensamos que en los meses siguientes, de Junio en adelante, una serie de países invade los mercados del Reino Unido con sus frutas, lo que hace que este artículo se venda de cualquier manera, lo que no pasa en los meses Marzo-Junio.

Estados Unidos es un gran productor de frutas, el más grande del mundo, pero con una población superior a *cientos diez millones* de habitantes, necesita también importar frutas, durante varios meses del año. Los habitantes de ese país, lo mismo que los del Reino Unido, apetecen de las frutas, y difícilmente faltará en la mesa de los habitantes de ambos países. Aunque Estados Unidos tiene una gran producción de frutas, no las tiene durante todo el año, pues los meses de cosecha corresponden a casi todas las frutas de Junio a Noviembre, y aunque se conserven grandes cantidades en los frigoríficos, no será lo suficiente como para abastecer el consumo du-

rante otros seis meses, y además hay que tener presente que la fruta de frigorífico y la fruta fresca se diferencian enormemente y la una es mucho más solicitada que la otra.

Todos los datos que figuran en este trabajo son oficiales, habiendo sido obtenidos de la mejor fuente de información. Así los referentes al comercio de frutas de la Unión son datos sacados del boletín mensual de estadística del Departamento de Comercio. Los referentes al comercio de frutas en el Reino Unido han sido obtenidos de la publicación mensual "Trades and Navigation of the United of Kingdom". Los referentes a la producción, cosecha, etc., de las frutas de la Unión, han sido sacados de diferentes publicaciones hechas por el mismo Departamento. Todos ellos han sido debidamente reducidos, pues todos figuran en pesos, medidas y valores diferentes al sistema métrico decimal y moneda diferente a la nuestra, habiendo sido hechas estas últimas reducciones según los cambios correspondientes a los respectivos períodos de tiempo.

Antes de empezar de lleno con el tema a desarrollar, será bueno dar algunos datos referentes a la exportación que se ha hecho de nuestras frutas frescas, pues así esto dará una idea de la situación actual y durante el curso del desarrollo del trabajo se verá la evolución que ha sufrido el comercio de cada una de las frutas en los dos mercados a estudiarse. Como ya se ha dicho antes, recién este año, 1925, ha sido clasificada cada fruta, en el Anuario de Estadística, pues antes figuraba todo englobado bajo la denominación de "Frutas frescas".

EXPORTACION DE ALGUNAS FRUTAS FRESCAS EN 1925 (EN KILOS)

Exporta- do a:	Ciruelas	Duraznos	Manzanas	Melones	Peras	Uvas
Brasil	104.250	44.137	24.048	22.472	51.787	464.355
Chile	1.624	1.156	2.423	510	—	4.322
E. Unidos	12.113	20.811	—	228.380	4.845	980.701
Francia	—	—	—	—	—	893
Paraguay	5.959	7.511	1.727	—	484	40.775
R. Unido	18.203	2.160	—	—	5.836	128.144
Uruguay	2.478	67.222	40.420	—	—	339.763
O. Países	—	80	—	—	—	379
TOTAL	144.627	143.077	68.618	251.362	62.952	1.959.332

II.—REINO UNIDO

1.—*Nociones generales*

Reino Unido es el mercado por excelencia para casi todos los productos alimenticios. Si se observan nuestras estadísticas de exportación, se tiene que el 90 % de la carne, el 20 % de la lana, el 95 % de la manteca, el 12 % del trigo, etc., van destinados a ese mercado.

Anualmente importa frutas por valor de unos 380 millones de pesos moneda nacional. En el cuadro que figura en la página siguiente está la importación habida por aquel país en los años 1923, 1924 y 1925, por variedad, según la estadística oficial del Reino Unido. De esos números se deduce fácilmente que cada año aumenta el valor y la cantidad de frutas importadas.

En la actualidad es reducida la cantidad de frutas frescas que se exportan de la República Argentina al Reino Unido, y es debido principalmente a que ese mercado no es conocido lo suficiente como para realizar un comercio activo, y sin embargo posiblemente sea el que ofrece más seguridad y estabilidad, de todos los mercados abiertos al comercio de nuestras frutas frescas, porque nunca podrá abastecerse a sí mismo. No tiene las restricciones de Nueva York o Montevideo, y ofrece la estabilidad que no tiene el mercado neoyorquino.

La cantidad de frutas que se ha exportado de nuestro país al Reino Unido, desde que se inició ese comercio, es la siguiente, según los datos de la Dirección de Estadística de la Nación:

2 --- FRUTAS FRESCAS IMPORTADAS EN EL REINO UNIDO DURANTE LOS AÑOS
1925, 1924 y 1923 — Cantidad y valor total

FRUTAS	AÑO 1925		AÑO 1924		AÑO 1923	
	Toneladas	\$ m/n.	Toneladas	\$ m/n.	Toneladas	\$ m/n.
Manzanas.....	305.262	90.805.092	367.439	100.451.688	328.868	88.779.972
Duraznos y damasc.....	3.686	3.025.748	3.772	2.758.800	5.874	4.093.716
Bananas (1).....	12.030.238	70.320.156	113.077.940	66.007.536	11.857.169	66.046.476
Cerezas.....	7.037	4.115.208	12.330	5.936.460	11.577	6.234.360
Crosellas.....	4.870	3.076.653	7.075	4.221.480	5.940	3.638.028
Frambuesas.....	2.728	1.071.456	2.542	621.408	4.882	1.478.508
Uvas.....	49.825	26.139.372	41.674	20.182.296	35.970	20.381.340
Limonos y f. ácida.....	65.985	13.133.976	61.405	11.397.744	47.680	10.072.392
Almendras.....	11.779	21.829.068	13.486	18.496.716	14.359	14.167.248
Otras nueces.....	50.196	25.171.104	55.197	25.041.456	61.810	24.072.098
Naranjas.....	392.641	97.175.976	382.019	85.301.400	387.437	84.672.168
Peras.....	29.950	15.206.688	67.266	22.345.456	43.306	18.808.020
Ciruelas.....	25.787	11.490.812	29.185	10.972.420	42.196	18.778.764
Frutillas.....	2.787	1.758.624	2.898	2.081.664	2.236	1.567.536
Otras no especif.....	30.976	10.246.440	25.940	7.430.028	21.853	6.880.080
Total.....	—	394.565.422	—	383.246.052	—	369.670.706

(1) La cantidad de bananas figura en cachos en vez de toneladas.

En 1922 se exportaron 11.348 kilos; con esta cantidad se inició el comercio de frutas frescas con el Reino Unido. Al año siguiente, la fruta exportada fué casi la misma cantidad, 11.128 kilos, año este en que se inicia la exportación de uvas con 7.600 kilos. En 1924 va tomando mayor incremento y la exportación llega a 77.191 kilos, siendo un 50 % más o menos de uva. En 1925 la cantidad exportada fué de 177.910 kilos, correspondiendo un 75 % a uva. Ciertamente que si esta escala ascendente siguiera en la misma proporción, dentro de algunos años tendríamos en el Reino Unido un excelente mercado y muy especialmente para las uvas, que son las mejores que llegan a Londres.

Este mercado, que posiblemente dentro de pocos años será el que absorberá la mayor parte de nuestra exportación frutícola, en la actualidad es el más grande consumidor de frutas importadas, y ningún otro país sigue, ni de cerca, a la cantidad de frutas importadas en el Reino Unido. La capacidad de su consumo difícilmente será saturada porque el día que se aumente exageradamente el volumen de importaciones la fruta seguirá teniendo mercado, pero en vez de venderse a precios elevados y altamente remunerados, como sucede en la actualidad, se venderá a un precio algo inferior y este artículo estará al alcance de todas las clases sociales.

El pueblo inglés, lo mismo que todos los de origen sajón, apetece de las frutas, y prueba de ello es que además de la gran importación que hace el Reino Unido, no falta nunca en la mesa de cualquier persona que tenga una situación más o menos acomodada. Para las grandes fiestas constituye un elemento indispensable, y los que han pasado las fiestas de Navidad, Año Nuevo o Reyes en aquel país, bien saben cómo se disputan en los mercados las frutas y a qué precio se pueden adquirir. Si se observan los precios de aduana, que son con pequeña diferencia los precios del mercado mayorista, se ve que los de Diciembre son superiores a los de Noviembre, o sea que durante este mes los precios se mantienen a un nivel elevado que es favorecido por la gran demanda de los consumidores y la poca entrada de algunas variedades al mercado. Todo esto dá una idea del valor y de la necesidad que constituye este artículo en aquel mercado.

Cuando se citan valores hay que tener presente que si son libras esterlinas y se quiere obtener su equivalente en pesos mn., el cambio durante el año 1925 fué 12 \$ m|n. por libra.

Si son centweight o hunderweight (Cwts.) hay que tener presente que equivale a 112 libras de Ks. 0,4536 o sea Ks. 50,803. Trátándose de reducir libras a kilos, setiene que 1libra es igual a 0,4536 kilogramos.

3.—Cálculo del costo de exportación de frutas al Reino Unido

Hacer un cálculo de lo que cuesta la colocación de un artículo en un mercado, sin saber de dónde se sacará, qué clase de artículo es, el mercado de destino, etc., es algo que no se puede hacer con exactitud, debido a que se carece de los elementos indispensables para formar un juicio exacto sobre la cuestión; pero se puede tratar de armonizar los diversos elementos que concurren a la exportación de las frutas y hacer un cálculo más o menos aproximado, que variará de acuerdo a una infinidad de circunstancias, como ser: situación del monte, precio de la mano de obra, distancia del lugar de producción al puerto, fletes, distancia al mercado consumidor, etc. También este cálculo variará según se despache la partida para ser rematada en destino, o la operación haya sido hecha directamente con el mayorista.

En este cálculo de costo no figuran los gastos de empaque, los de transporte y flete, porque varían según la clase de frutas y 'a distancia.

Para este cálculo se ha tomado como base una partida de cien cajas de 20 libras cada una.

1.º ENVASES:

a)	100 cajas de 20 lbs. a \$ 0.50 c u. ...	50.—	
	(En la zona de Cuyo hay un recargo de 0.15 por caja, y en la de Córdoba 0.10, debido al flete.)		
b)	Viruta, papel, etiquetas, clavos, etc. .	16.75	66.75

2.º FLETE:

Este renglón no se puede completar debido a que no se sabe de dónde proviene la fruta a exportar.

- a) Si proviene de Mendoza, tiene el "tren fruta" y el de pasajeros (ambos diarios) entre Cuyo y Buenos Aires.

- b) Si la fruta proviene de Río Negro, va por ferrocarril hasta Bahía Blanca, donde se puede embarcar directamente al Reino Unido; en caso de no haber vapor con salida próxima se puede hacer seguir la carga a La Plata o Buenos Aires.
- c) Si es fruta del Delta, se puede embarcar directamente, obteniendo de las Compañías de navegación hagan escala los buques que vienen de Rosario o Santa Fe, en algún punto de concentración de la zona.
- d) Si se exporta de otros lugares, como Córdoba o Buenos Aires, tendrá que llevarse hasta el puerto de Buenos Aires o Rosario por ferrocarril.
- e) Si es fruta que se exporta de Corrientes o del Norte de la República, se transportará por agua hasta los puertos donde haya algún buque con bodega frigorífico que salga para el Reino Unido.

3.º TRANSPORTE AL FRIGORIFICO:

Este gasto se hará cuando llegue el cargamento al lugar de embarque y no haya buque con bodega frigorífica que salga antes de tres o cuatro días.

a) De la estación al frigorífico, por 100 caja		5.—	
b) Gastos de frigorífico:			
Eslingaje, por caja, 0.02	2.—		
Almacenaje, por caja y día			
0.05 (5 días)	10.—	12.—	17.—

4.º GASTOS HASTA PONER LA FRUTA EN EL VAPOR:

a) Acarreo y peones del frigorífico al puerto	12.—	
b) Colocación de las 100 cajas en bodega	1.—	13.—

5° DESPACHO DE LA REMESA:

a) Derecho de exportación sobre valor declarado: 2 %	
b) Derecho consular	5.—
c) Seguro marítimo: 1 2 %	
d) Comisión del despachante de aduana (es variable)	20.—
e) Otros gastos	2.—

6° FLETE MARITIMO:

a) De Buenos Aires a Londres, por pié cúbico (tamaño aproximado de una caja de 20 lbs.), dos chelines, que al cambio de \$ 12 por libra, son	120.—
b) El cargamento puede ser que salga de otro puerto que no sea el de Buenos Aires, como ser La Plata, Bahía Blanca, Rosario, etc., y también puede ir destinado a otro puerto que Londres.	

7° GASTOS EN DESTINO:

a) La fruta no paga derecho de importación, sólo abona un derecho de puerto que es más o menos 0.17 \$ m/n. por caja de 20 lbs	17.—
b) Si la venta no ha sido hecha directamente la fruta se remata, pagándose una comisión que varía según la importancia de la partida y el valor que ella se paga, entre 7 y 10 por ciento.	

4. — IMPORTACION MENSUAL DE MANZANAS, DURAZNOS Y DAMASCOS, UVAS, PERAS
CIRUELAS FRESCAS - Cantidad y valor - Año 1925

MESES	Manzanas		Duraznos y Dam.		Uvas		Peras		Ciruelas	
	Cantid. Ton.	Valor \$ m/n.	Cantid. Ton.	Valor \$ m/n.	Cantid. Ton.	Valor \$ m/n.	Cantid. Ton.	Valor \$ m/n.	Cantid. Ton.	Valor \$ m/n.
Enero.....	25.219	7.202.928	163	284.628	400	462.672	306	127.320	132	221.316
Febrero.....	33.766	9.478.416	148	252.492	279	574.248	582	649.668	113	165.204
Marzo.....	19.243	5.585.216	251	372.168	466	625.220	1.017	1.036.128	166	209.088
Abril.....	20.351	7.490.700	6	9.408	1.010	1.023.756	1.576	1.188.516	53	61.056
Mayo.....	17.203	7.590.108	10	21.120	523	540.552	1.984	1.341.840	—	204
Junio.....	13.977	6.164.640	1.663	1.010.904	334	445.272	518	258.192	134	76.008
Julio.....	15.244	6.616.548	1.230	812.892	218	473.172	433	321.052	5.159	2.664.084
Agosto.....	4.622	1.459.464	117	96.336	2.336	1.312.980	4.615	2.426.868	12.275	5.140.932
Setiembre.....	19.898	5.664.864	42	44.256	7.315	354.804	6.027	2.680.716	6.546	2.274.708
Octubre.....	44.386	10.647.864	5	6.300	12.693	6.332.184	7.210	2.944.680	1.024	489.720
Noviembre.....	48.609	11.568.252	1	1.800	13.072	5.964.828	4.315	1.750.380	147	43.956
Diciembre.....	42.743	11.326.368	50	113.544	11.179	4.836.684	1.369	581.328	38	35.736
Total....	305.262	90.805.092	3.686	3.025.748	49.825	26.139.372	29.950	15.206.688	25.787	11.490.012

5.—Uvas

La exportación de uvas de nuestro país al Reino Unido representa el 6,54 % de la exportación total, cantidad esta muy insignificante en relación a la importación total de uvas, que es el 6,63 por ciento de la importación total de frutas. Traducido todo esto en números, quiere decir lo siguiente: Exportación de uvas argentinas (1925), 1959 toneladas; al Reino Unido, 128 toneladas. Importación de uvas en el Reino Unido: 49.825 toneladas de uvas, o sea que la cantidad de uva argentina que entra en este mercado apenas representa 0,24 % de las 49.825 entradas en 1925.

Los meses de mayor entrada de uva en el Reino Unido son de Septiembre a Diciembre, y ya en Enero se reduce a 400 toneladas, mientras que en Diciembre era de 11.179 toneladas; en Febrero sólo entran 279, mientras que en Marzo y Abril entran respectivamente 466 y 1.010 toneladas, y la cantidad sigue bajando hasta Agosto, mes en que ya empiezan las grandes importaciones de España, Italia, Francia, etc. En cuanto a los precios, se ve que fueron aforados en 1925 del siguiente modo: Diciembre, \$ m|n. 0,432 el kilo; Enero, 1,157; Febrero, 2,058; Marzo, 1,337; Abril, 1,013 y Mayo 1,033. Es sabido que el precio real o sea el de venta mayorista es siempre mayor al de aforo, luego los valores verdaderos son algo superiores a los anteriormente consignados.

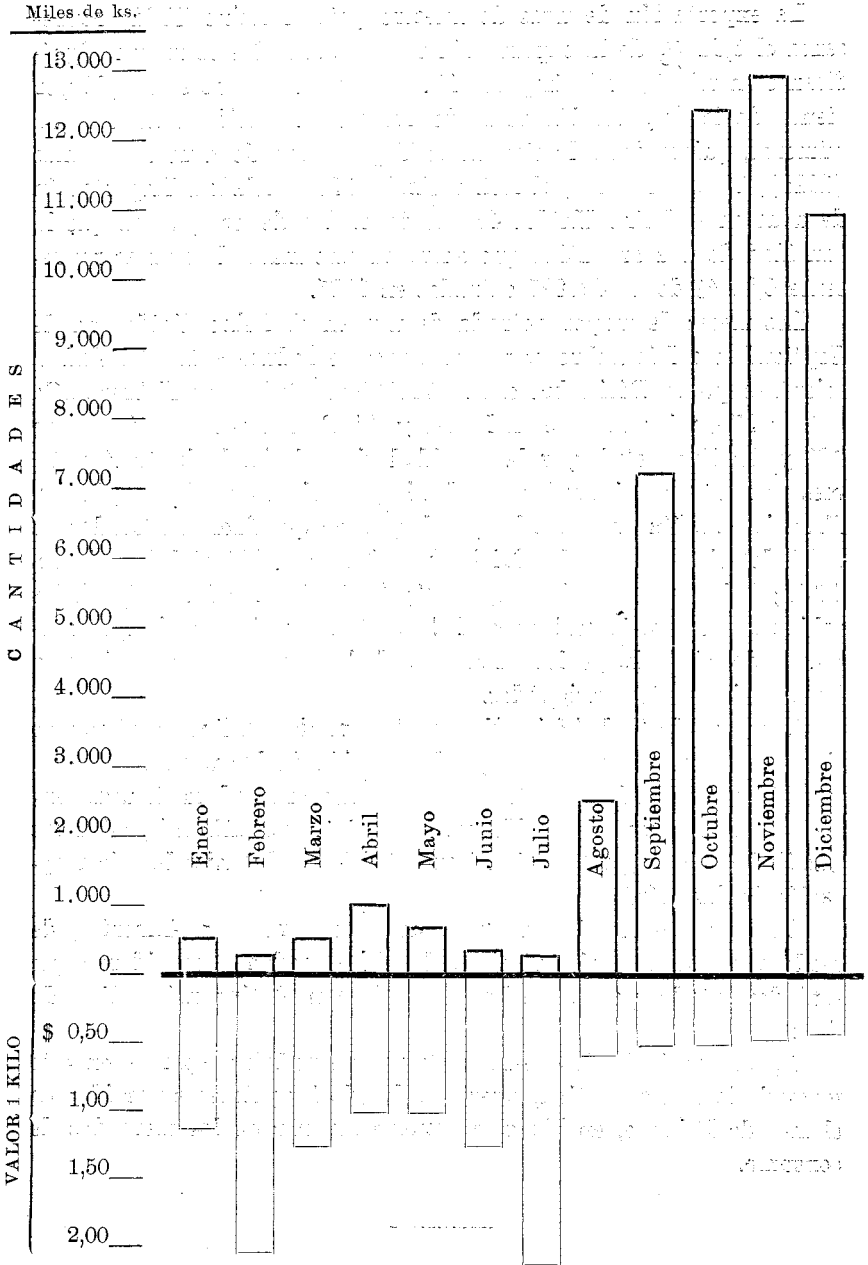
Las uvas de Sud Africa llegan al mercado londinense al mismo tiempo que las nuestras, aunque la estación de las uvas argentinas se extiende algo más. España, que es la gran proveedora de uvas, envía sus últimas remesas en Febrero, y casi *toda es Almería*, mientras que Sud Africa exporta casi únicamente Moscatel, teniendo más aceptación la Almería.

La mayor parte de las uvas que exportamos son Almerías, de modo que nuestro único rival, Sud Africa, podemos considerar que está descartado, por no poder competir con el tipo más solicitado de uva.

Apenas acabadas las remesas de uvas españolas, aparece en este mercado la uva argentina, pues cosechando las primeras partidas en el mes de Febrero, en Marzo ya puede figurar en los mercados de consumo.

REINO UNIDO

IMPORTACION MENSUAL DE UVAS



En marzo de este año, el Ferrocarril Pacífico realizó unas exposiciones de frutas frescas de la zona de Cuyo, con el objeto de experimentar variedades que más convengan a la exportación, teniendo en cuenta su resistencia durante el viaje y su demanda en el mercado de consumo, y demostrar la excelencia y bondad del mercado londinense. En estos ensayos se hicieron remesas de uva Ferral, Moscatel blanco, rosado y cereza, y treinta y seis variedades más; se puso a prueba diversos tipos de envases y empaques, y las observaciones que han sugerido estos ensayos están consignadas en los informes que presentó el técnico de la empresa que realizó estas exposiciones.

Las variedades que se venden mejor en Londres son por orden de importancia: Almería, importada casi toda de España; se pagó por la Almería procedente de la Argentina (esta última temporada), de 15 a 20 chelines por caja de 10 lbs. (9 a 13 \$ m/n.). La Prune de Cazouls se vendió a 16 chelines (\$ 9,60 m/n) la caja; la Gros Colman a 20 chelines (\$ 12) la caja; la Alphonse Lavalle, 16 a 20 chelines (\$ 9,60 a 12) la caja; Moscatel rosado y blanco (empacado a la sud-africana, en cajas de 20 lbs.), 12 chelines (\$ 7,20) la caja. Otras variedades que también se han colocado en ese mercado esta última estación son la Lattuario, Cornichon Negro, Ferral, etc.

En cuanto a los envases, existen dos clases que deben considerarse únicos, pues el mercado londinense, lo mismo que el norteamericano, son muy exigentes en esto. Este debe ser de tamaño reducido. En nuestro comercio exterior de frutas debe implantarse dos envases para las uvas. El de 10 y el de 20 lbs., pues está demostrado que los de mayor capacidad no son convenientes para el transporte de frutas, y mucho menos para las uvas (1). Es de tenerse muy presente que el contenido de las cajas debe figurar en libras, y no solamente en kilos, pues tanto en Estados Unidos como en Reino Unido se emplea la libra de ks. 0,4536 como unidad de medida de peso. Es conveniente que al lado del número de libras que contiene la caja, figuren los kilos correspondientes. Así, si la caja contiene 10 lbs., o 20 lbs., se pondrá al lado, en números más pequeños, ks. 4,536, o ks. 9,072, respectivamente.

Estas observaciones respecto al peso, deben tenerse presente, no solamente para las uvas, sino también para toda clase de frutas que se exporten al Reino Unido o a Estados Unidos, mientras que las que se exporten a Uruguay, Brasil, Paraguay, etc., no necesitan que los envases que las contienen tengan escrito el número de libras de peso, por ser ésta una medida en desuso en estos países.

(1) Los informes presentado por el Ing. R. Varela establecen para que clase de uvas conviene uno u otro envases.

6.—Duraznos

Los únicos duraznos que tienen verdadera aceptación son los priscos blancos, mientras que en Norte América se prefieren los priscos amarillos.

Esta fruta tiene que exportarse en cajas de una capacidad de dos docenas, envasadas a la sudafricana, o sea, acolchados de viruta y cada durazno envuelto en papel de seda. Con esta fruta, lo mismo que con todas las de tamaño regular, hay que tener el especial cuidado de seleccionarlas por tamaño. Si en una caja de dos docenas de duraznos se colocan frutas de diversos tamaños, causa mala impresión a la vista del comprador, y como la fruta es uno de los artículos que se aprecia y paga por las apariencias, hay que cuidar la uniformidad del conjunto. Esto trae aparejada la ventaja de que la fruta formará un conjunto compacto y evitará que se mueva durante el viaje.

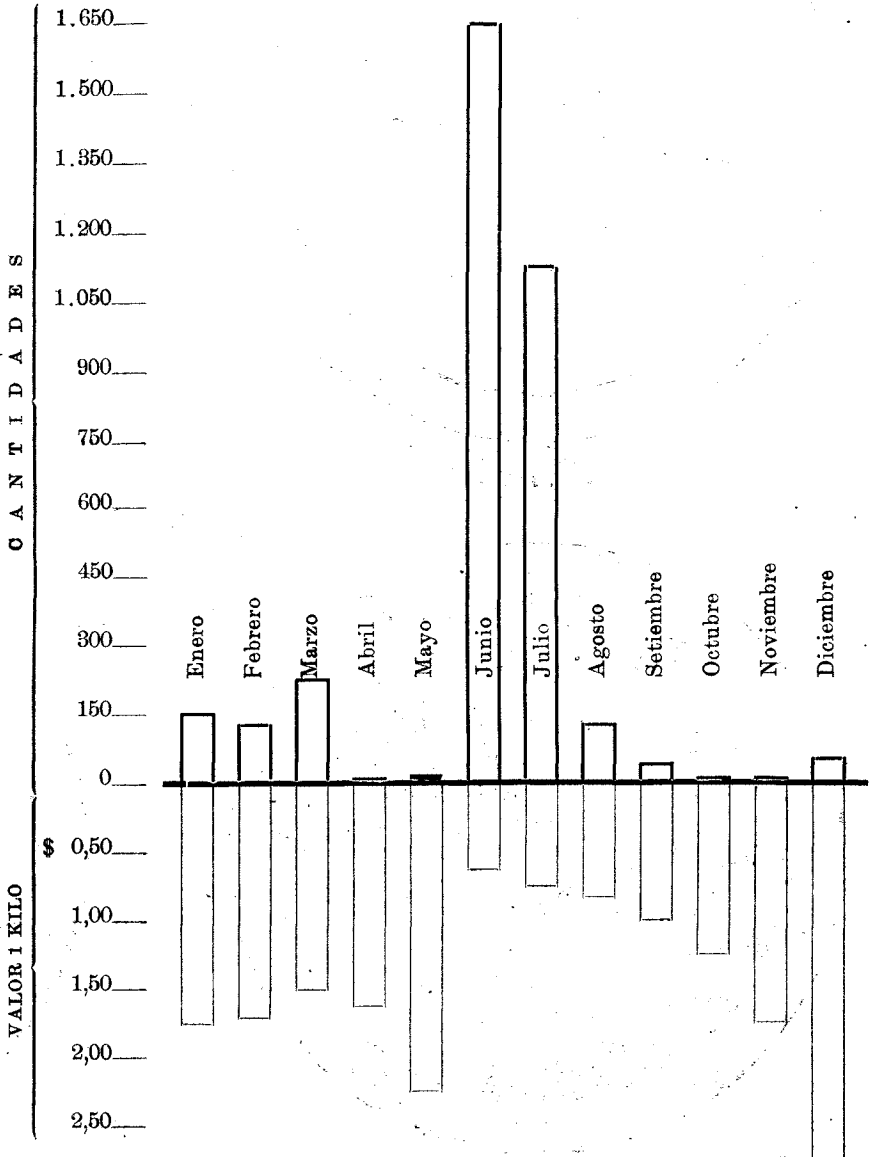
El durazno es una de las primeras frutas que se cosechan aquí en nuestro país, así es que ya en los primeros días de Febrero pueden figurar en los mercados ingleses. La entrada de esta fruta en el Reino Unido durante los meses de Octubre y Noviembre, es escasísima, reduciéndose a algunos miles de kilos, y va en aumento, de Diciembre a Marzo, para volver a bajar en Abril y Mayo; en Junio y Julio llega en gran cantidad, pues estos dos meses corresponden a la cosecha de los países europeos.

Como ya ha sido dicho, nuestros duraznos pueden figurar en los mercados del Reino Unido desde Febrero a Mayo. Los precios que han obtenido esta última temporada de 1926 han sido altamente satisfactorios y se ha obtenido por cajas de dos docenas, de 18 a 30 chelines (de 10,80 a 18,00 pesos moneda nacional), o sea de \$ 0,45 a 0,75 por pieza. Ciertamente que estos precios son altamente halagadores, pues no cabe duda que dejan un amplio margen de utilidad, aunque los gastos hayan sido elevados.

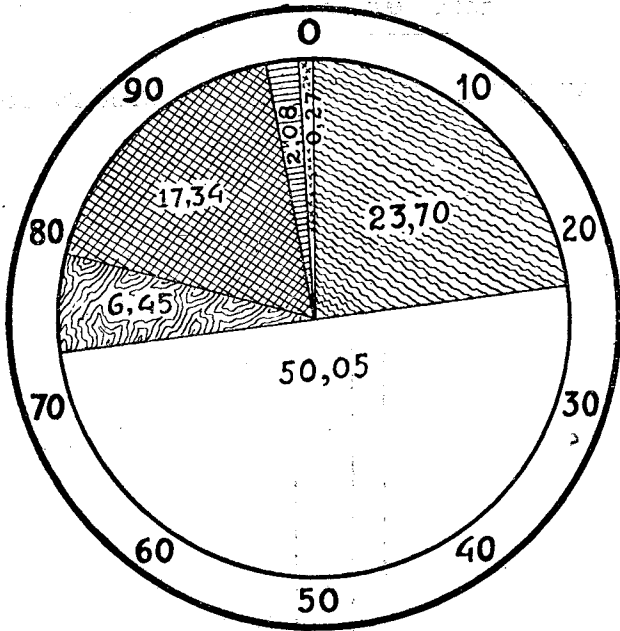
El valor de la importación de duraznos es elevado debido a que la cantidad total que entra de esta fruta durante todo el año en el Reino Unido es poca, y en vez de aumentar año a año la importación, como aumentan todas las demás variedades de frutas, ésta va disminuyendo. Así, en 1923 se importaron 5.874 toneladas, por un valor de 4.093.716 pesos m|n.; en 1924 se importaron 3.772 toneladas, por un valor de 2.758.800 pesos m|n., y en 1925 la importación fué de 3.686 toneladas, por un valor de 3.025.748 pesos m|n. Se ve que la

REINO UNIDO**IMPORTACION MENSUAL DE DURAZNOS Y DAMASCOS**

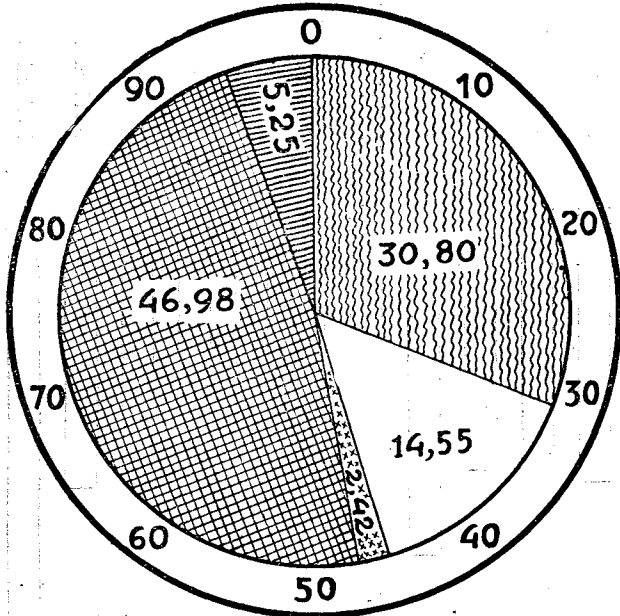
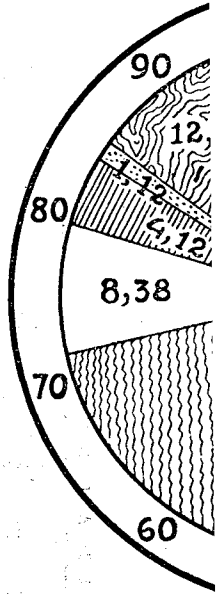
Miles de ks.



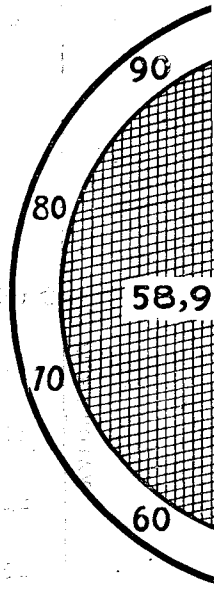
EXPORTACION DE



UVAS



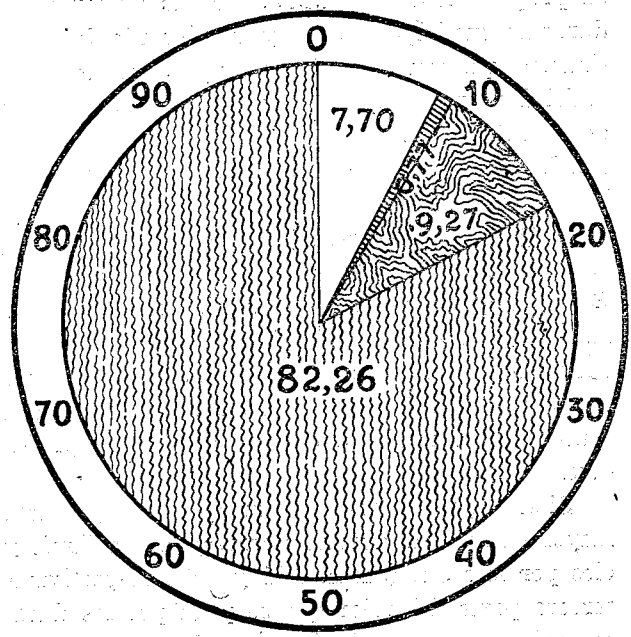
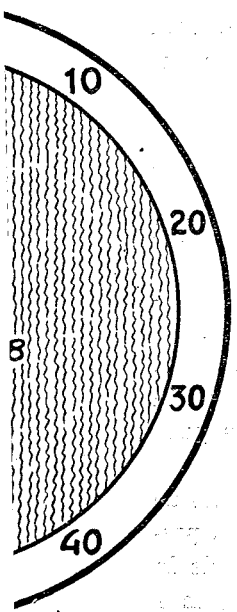
DURAZNOS



M

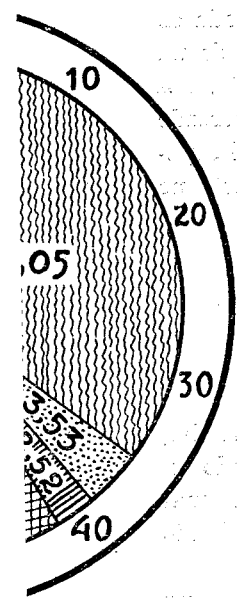
NTINA

PERAS FRESCAS: 1925



PERAS

S



AS

REFERENCIAS

	<i>Brasil</i>
	<i>Chile</i>
	<i>Estados Unidos</i>
	<i>Paraguay</i>
	<i>Reino Unido</i>
	<i>Uruguay</i>
	<i>Otros Paises</i>

cantidad fué disminuyendo de año a año, pero no así el valor, que, en proporción a la cantidad, ha ido aumentando. La cantidad de duraznos que importa es muy inferior a la de cerezas, grosellas, uvas, ciruelas, que son todas frutas cuyo transporte es más delicado que el del durazno, porque fácilmente se descompone, y el valor de todas estas frutas anteriormente citadas es inferior, en relación a la cantidad, al valor de los duraznos. Según los valores de aduana, en Diciembre los duraznos fueron aforados en \$ m|n. 2,77 el kilo, en Enero \$ 1,75, en Febrero \$ 1,71, en Marzo, \$ 1,57 y en Mayo \$ 2,11 el kilo, que es cuando ya terminan las remesas de nuestros duraznos. Realmente, estos valores son muy halagadores, pues aunque algo inferiores a los reales, y teniendo en cuenta que los mejores precios son obtenidos durante los meses en que se exportan nuestros duraznos a este mercado, debe inducirnos a recomendar la exportación de esta fruta a los mercados del Reino Unido, con preferencia a cualquier otro.

Si se observa el gráfico correspondiente, se nota que los meses de mayor entrada de duraznos corresponde a Junio y Julio, y los precios por kilo son \$ m|n. 0,61 y 0,66, respectivamente, menos de la tercera parte del valor que se paga por los duraznos que llegan a ese país en los meses de Febrero a Mayo, que es cuando se presentan los duraznos argentinos.

El pueblo inglés tiene el paladar formado, y difícilmente se aparta de sus gustos. Por sus características, el durazno que más agrada en este mercado es el prisco blanco; por sus cualidades, apetece de un durazno que reúna condiciones de sabor, olor, arona, jugo, etc. Los exportadores tienen que tratar de evitar de mandar a este mercado duraznos que no sean priscos blancos, o sea que la carne esté separada del carozo, porque puede estar seguro de que su producto no será pagado como él espera.

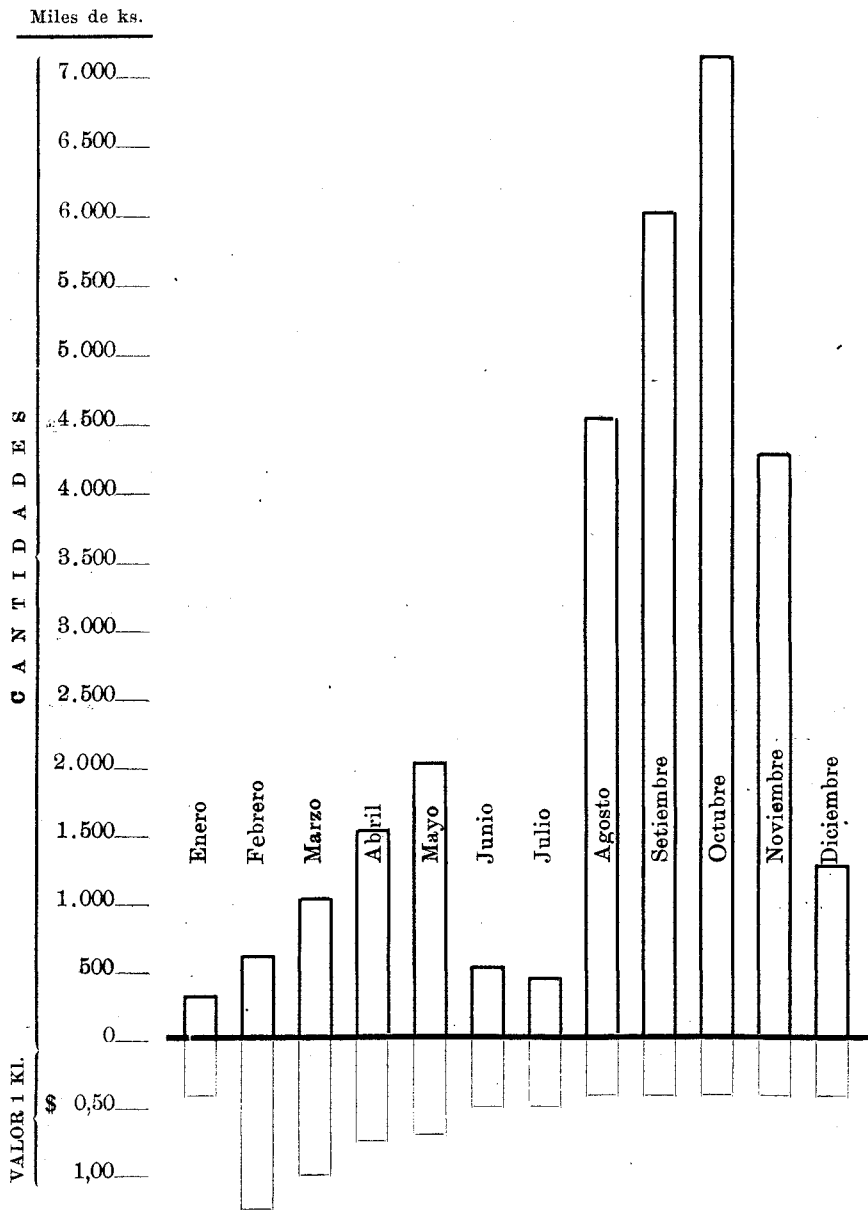
7.—Peras

El mercado inglés consume 29.500 toneladas de peras importadas, siendo los meses de mayor entrada Agosto-Noviembre, llegando en Octubre a importar más de la cuarta parte del total. Cuando más escasea esta fruta, o sea cuando tiene menor entrada, es en Junio y Julio.

Con esta fruta pasa algo curioso y que en cierto modo es muy ventajoso para nuestra exportación. En los meses en que la impor-

REINO UNIDO

IMPORTACION MENSUAL DE PERAS



tación es mayor, debido a que se está realizando la cosecha en algún país productor en gran escala, no es cuando se obtienen los mejores precios por este artículo, porque a mayor producción mayor baratura. Pero en los meses en que la entrada de esta fruta es mínima: Junio y Julio, los precios que se obtienen de la venta de las peras difieren poco de los obtenidos en los meses Agosto-Noviembre, en que abunda en los mercados. Ahora, en los meses de Febrero a Junio, que es cuando las peras de la República Argentina pueden figurar en los mercados del Reino Unido, es cuando realmente se obtienen los mejores precios, y eso que no corresponden estos meses a la época de escasez.

En el mes de Agosto la cantidad de peras que se importaron al Reino Unido fué 4.615 toneladas, y fueron aforadas, término medio, en \$ m/n. 0,43 el kilo; en Septiembre entraron 6.027 toneladas, que fueron aforadas en \$ m/n. 0,44 el kilo; en Octubre entraron 7.210 toneladas, aforadas en \$ m/n. 0,41 el kilo; en Noviembre, que es cuando ya empieza a disminuir la importación, entraron 4.315 toneladas, aforadas en \$ m/n. 0,41, lo mismo que el mes anterior. En Diciembre entraron 1.369 toneladas, aforadas en 0,42 pesos. Enero fué el mes en que entró menos fruta de esta variedad, y sin embargo el precio no ha aumentado. Entraron 306 toneladas aforadas en pesos m/n. 0,42 el kilo. Ya en el mes de Febrero, el valor unitario aumenta grandemente, y de \$ 0,42, que era en Enero, sube a \$ 1,12 el kilo, casi el triple. Este precio alto es debido a que la clase de pera que se presenta al mercado inglés es de la mejor que se presenta, y muchas de ellas son provenientes de invernáculos, y con este motivo la venden más cara. En Marzo, Abril y Mayo, entran, respectivamente, 1.017, 1.576 y 1.984 toneladas de peras, que están aforadas en 1,02, 0,75 y 0,68 \$ m/n. el kilo, respectivamente. Estos tres meses, juntamente con Febrero, son los que obtienen los mejores precios de venta. En Junio y Julio entran 518 y 433 toneladas, que juntamente con Enero corresponde a los meses de menor entrada de peras. Las peras importadas en estos dos meses están aforadas en \$ m/n. 0,50 y 0,51 el kilo, respectivamente.

De todo lo dicho anteriormente se deduce:

1.º Los meses en que las peras tienen mayor valor en los mercados del Reino Unido son los comprendidos entre Febrero y Mayo. Las peras que se exportan de la República Argentina a este mercado corresponden a estos mismos meses. Luego nuestras peras se pueden colocar en este excelente mercado en los meses que se paga más cara esta fruta.

2.º Las futuras plantaciones que se hagan de perales, conviene

se hagan con variedades tempranas, pues ya se vió que el mejor precio lo obtienen las peras que figuran en Febrero, y este valor va disminuyendo paulatinamente hasta Junio, mes en el que se paga menos de lo que se pagaba en Febrero.

La práctica aconseja que esta variedad de fruta sea remitida al extranjero en cajas de 20 libras, y cada pera sea envuelta en papel de seda, y que las tapas estén con doble acolchado. La variedad que tiene más aceptación en el mercado londinense es la William-Bon Chretien, conocida más comunmente bajo el nombre de pera de agua. La Favorita de Clap tiene también buena aceptación en este mercado. Las remesas que se hicieron esta última temporada al Reino Unido, llegaron en buenas condiciones y se pagó por caja de 20 libras 16 chelines, o sea \$ m/n. 9,60. Precio éste que no deja lugar a dudas sobre la excelencia del mercado.

La cantidad de estas frutas que se exportaron al Reino Unido durante el año 1925, fué de 1.164 kilos, que representa el 9,27 % de los 13.763 kilos que se exportaron en total. Según declaración de las compañías navieras, se exportaron en esta última temporada, 1926, la cantidad de 3.632 kilos, para igual destino, lo que indica que la exportación de esta fruta va en aumento.

Las primeras exportaciones de peras empezaron con el Reino Unido, habiendo sido las primeras remesas hechas en el año 1922, en calidad de ensayo, y al año siguiente se repitieron en vista del buen resultado que habían dado.

8.—*Ciruelas*

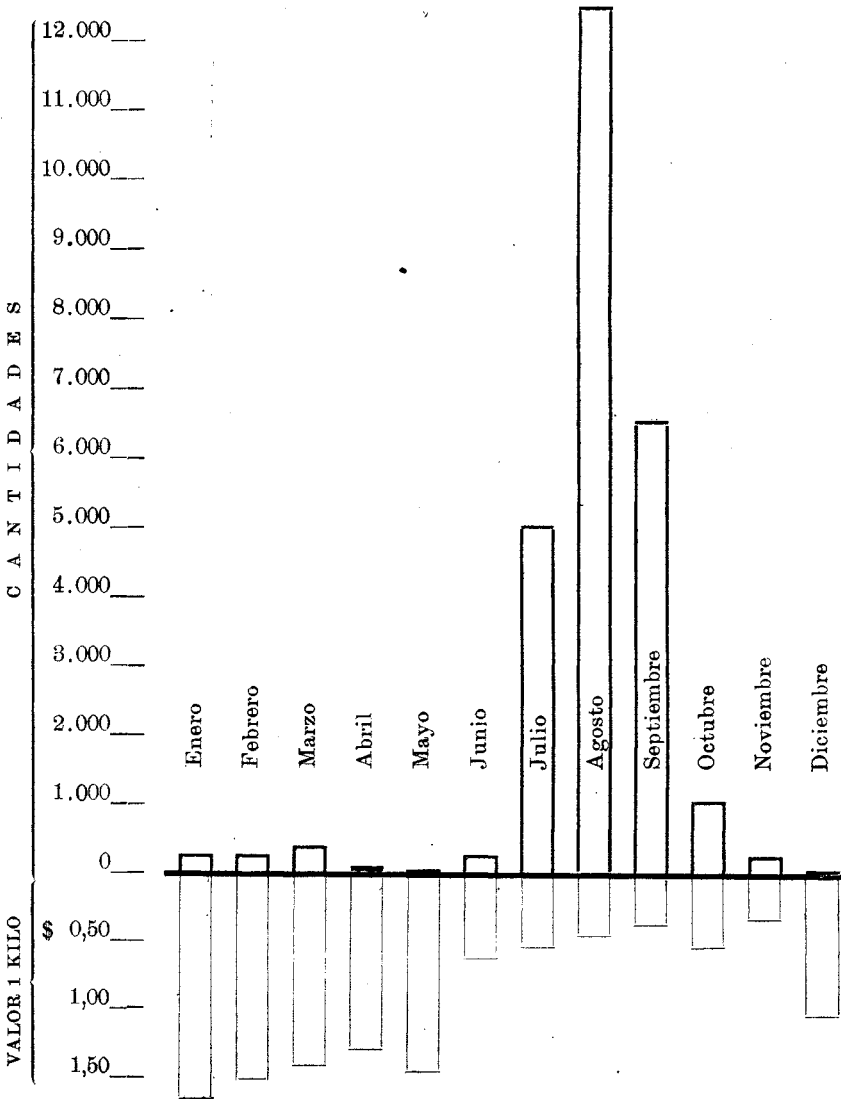
Esta fruta, que en la República Argentina se produce tan bien y en excelentes condiciones, siendo una de las plantas frutales menos propensa a las enfermedades y que produce en cantidad tan abundante, tiene en el Reino Unido un amplio mercado. La entrada de ciruelas importadas es reducida en los meses de Noviembre a Junio, siendo algunos meses casi nula.

La cantidad de ciruelas que se importaron en el año 1925 llegó a la suma de 25.787 toneladas, con un valor de aforo de \$ 11.490.012 moneda nacional. Si se observa la cantidad de esta fruta que entra mensualmente, se nota que en los meses de Enero, Febrero y Marzo entraron alrededor de 130 toneladas mensuales; en Abril sólo 53 y en Mayo apenas entraron 152 kilos, cantidad ésta insignificante, que se coloca como se desea y al más alto precio. De Febrero a Junio, que es cuando se pueden exportar nuestras ciruelas, corresponde a

REINO UNIDO

IMPORTACION MENSUAL DE CIRUELAS

Miles de ks.



los meses en que esta fruta obtiene mejores precios. Así en Febrero se aforó en \$ m|n. 1,46 el kilo; en el mes de Marzo estuvo aforada en \$ m|n. 1,26 el kilo; en Abril, \$ m|n. 1,15; en Mayo, \$ m|n. 1,34, y en el mes de Junio \$ m|n. 0,57 el kilo. En todos estos meses, la cantidad de ciruelas que entra a los mercados del Reino Unido es limitada, y con tal motivo la fruta que se considera se paga a precios algo elevados en comparación con los meses de Julio, Agosto y Septiembre, en que entran, respectivamente, 5.159, 12.275 y 6.546 toneladas de ciruelas, cantidades éstas muy superiores a las anteriormente establecidas. Durante el mes de Julio las ciruelas estuvieron aforadas en \$ m|n. 0,52 el kilo; durante Agosto, \$ m|n. 0,42, y en Septiembre \$ m|n. 0,35 el kilo, precio este último cuatro veces menor que el obtenido en Febrero y Mayo.

En el mes de Octubre entraron al Reino Unido 1.024 toneladas aforadas en \$ m|n. 0,48 el kilo; en Noviembre se importaron 147 toneladas aforadas en \$ m|n. 0,30 el kilo; en Diciembre se introdujeron 38 toneladas de ciruelas aforadas en \$ m|n. 0,94 el kilo; y en el mes de Enero entraron 132 toneladas aforadas en \$ m|n. 1,68 el kilo. Este valor es el más alto que se pagó en todo el año por kilo de ciruelas, y es debido a que en las fiestas de Año Nuevo, Reyes y Navidad, se ha comido mucha fruta de esta clase.

El envío de ciruelas argentinas al Reino Unido se inició en el año 1922 con unas cuantas cajas, y en vista del éxito obtenido se repitió el envío al año siguiente, pero siempre en calidad de ensayo, pues era necesario experimentar variedades y envases para saber cuáles serían los que adoptarían en las remesas que se harían en los años sucesivos. En el año 1924 ya se hacen remesas en forma y se exportó un total de 14.171 kilos, subiendo a 18.203 kilos al año siguiente, 1925. Pero en 1926 se exportaron 733 kilos. Como se vé, esta última cantidad es muy reducida en comparación con lo que se exportó los dos años anteriores; la causa de esta disminución es que las ciruelas antes no tenían mercado local y toda la producción era mandada al extranjero, pero esta última temporada se abrió un mercado local a las ciruelas y se pudieron colocar en buenas condiciones.

La ciruela que tiene más aceptación en Londres es la Klesey, llamada aquí más comunmente "Corazón de buey", y la siguen en orden de importancia la Golden Drop y la Pond's Seedling. El envase que se recomienda para la exportación de estas frutas es la caja de 20 libras, donde entran aproximadamente 100 ciruelas, con acolchado de virutas en las dos tapas y cada una envuelta en papel de seda.

9.—*Manzanas, Naranjas, Cerezas, Frutillas, etc.*

La cantidad de manzanas, naranjas y nueces que exportamos al extranjero, es muy inferior a la cantidad de estas mismas frutas que importamos del extranjero.

El día que la República Argentina llegue a ser un gran productor de manzanas, posiblemente no sea el Reino Unido el mercado que le ofrezca más ventajas para la colocación de su cosecha, pues éste es un fruto que está al alcance de todos y entra de una manera casi regular durante todo el año, de modo que el precio al cual se vende varía poco en los diversos meses del año. Así, en el mes de Noviembre, que es cuando entran más manzanas, 48.609 toneladas, se aforó en \$ m|n. 0,24 el kilo, mientras que en Mayo y Junio, que se cuando se aforó más alto esta fruta, la cantidad entrada fué 17.203 y 13.977 toneladas, respectivamente, y el aforo fué de \$ m|n. 0,44 el kilo para los dos meses. Como puede verse, el Reino Unido no es un mercado para nuestras manzanas, pues si solo obtenemos de \$ 0,28 a 0,40 por kilo, la mitad de estas cantidades corresponden a los fletes, y el resto a gastos varios y comisiones, siendo nula la operación, cuando no arroja pérdida.

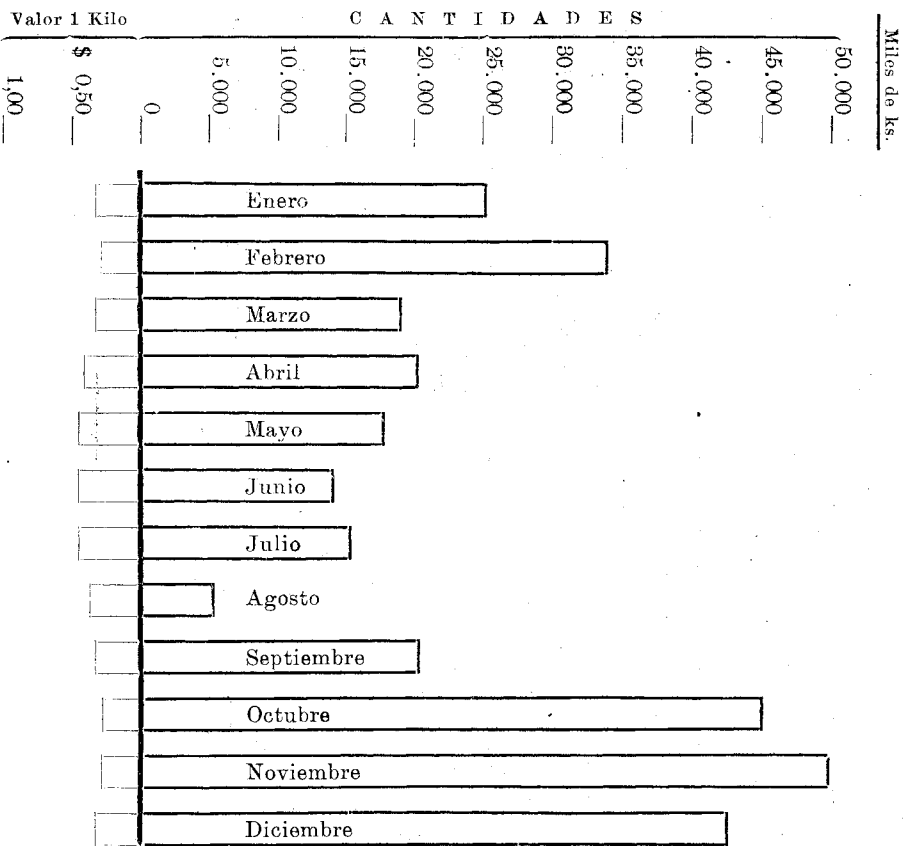
En la actualidad, la producción argentina se coloca muy bien en plaza, pues ésta es una de las frutas que en nuestro país consideramos de lujo, porque está al alcance de limitadas personas, pues su precio es muy elevado, mientras que en Norte América y en el Reino Unido y en casi todos los países europeos, es la fruta más popular y la más difundida.

La mayor parte de las manzanas que exportamos, no son de producción argentina, sino que son importadas de diversos países, y principalmente de Estados Unidos. Así, en el mes de Noviembre de 1925 llegó un buque norteamericano con una partida de dos mil toneladas de manzanas en cajas y barricas, por un valor aproximado de un millón de pesos. Esto indica que antes que el país sea exportador de manzanas, pasarán aún algunos años, pues esta sola cantidad es enorme por corresponder a un solo cargamento.

Con las naranjas pasa lo mismo que con las manzanas; los diversos gastos que hay que realizar para poner nuestras naranjas en los mercados del Reino Unido absorberían todo margen de utilidad en la operación, y aún se correría el riesgo de que se convirtiera en pérdida toda esperanza de utilidad. La cantidad de naranjas que se importaron en el año 1925 sumó 392.641 toneladas, aforadas en la

REINO UNIDO

IMPORTACION MENSUAL DE MANZANAS



suma de \$ m|n. 97.175.976. El valor de las naranjas que se importaron durante el año 1925 al Reino Unido fué más o menos la cuarta parte del valor total de todas las frutas que se importaron ese mismo año ,que llegó a \$ 394.565.422 m|n. Y la naranja, juntamente con la banana y la manzana, son las frutas que más se importan en este país.

En cuanto a las demás frutas no tratadas especialmente aún, puede decirse que a la exportación de cerezas, grosellas, frambuesas y frutillas es algo difícil de asegurarles un éxito completo, pues difícilmente estas frutas soportarán viajes de 20 y más días, pues dado lo delicado que son en sí, pierden completamente la vista que pueden tener, porque ya muchas habrán entrado en fermentación y posiblemente, en vez de venderse, deberán tirarse. La mayor parte de las cerezas y frutillas que importa el Reino Unido vienen de los países europeos.

Los limones y frutas ácidas tienen un mercado limitado en el Reino Unido, pues los competidores son muchos y se encuentran en mejores condiciones que los de la República Argentina. Entre éstos figura Italia, Francia, Grecia, España y casi todos los países que rodean las costas del Mediterráneo, Estados Unidos, Centro América, Antillas y muchas colonias del Dominio, etc.

Las almendras y nueces varias tienen un gran rival en España, que tiene una gran producción, y también en Estados Unidos, que exporta parte del sobrante de la cosecha al Reino Unido. En la actualidad no se producen almendras ni nueces en cantidades apreciables, pues somos importadores de ambos artículos por valor de algunos millones de pesos moneda nacional y varios miles de toneladas, importando casi todas las nueces de Chile y las almendras de España.

Además, Estados Unidos ofrece a la República Argentina un excelente mercado para ambas drupas.

III.—ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMERICA

1.—*Nociones generales*

Estados Unidos es un mercado que no ofrece la estabilidad y seguridad que tienen los demás mercados de la fruta de la República Argentina, y en especial el Reino Unido, pues la balanza del comercio de frutas es favorable a ese país. Este mercado puede definirse como intermediario entre los países productores y consumidores de frutas, pues al mismo tiempo que importa frutas durante casi todo el año, exporta durante los doce meses del año. Esta situación de intermediario es favorecida por su situación comercial, pues los buques de ese país llegan a todos los puertos del mundo.

El valor de la importación total de frutas y drupas fué de pesos 218.384.240 m|n. (dólares 88.414.672) (1) en el año 1925, y de pesos m|n. 178.666.395 (dólares 72.334.573) en 1924. De estos valores el 60 % corresponde a las frutas y el 40 % al valor de las drupas.

El valor de las frutas y nueces exportadas al extranjero fué en 1925 \$ m|n. 266.218.576 (dólares 107.780.697) y de \$ m|n. 252.865.237 en el año 1924 (dólares 102.374.585).

Del estudio de estas cifras se colige:

1.º Estados Unidos es en la actualidad un mercado en que el volumen de las importaciones de frutas frescas está limitado por la producción y el consumo local;

2.º Si la fruta de producción local que se exporta fuese consumida en el país, no necesitaría importar frutas de ninguna especie, pues en su dilatado territorio se producen todas las clases y especies de frutas;

(1) El valor de un Dl. en 1924 y 1925 ha sido t. m. de \$ m|n. 2.47.

3.º Las drupas ofrecen un mercado favorable y la importación es muy superior a la exportación. En 1925 se importaron drupas por valor de \$ m|n. 48.679.600 y se exportaron por \$ m|n. 3.146.167; de estas cantidades corresponden \$ m|n. 24.629.054 a la importación de nueces, que proceden de:

Francia	\$ m n.	15.295.791
Italia	„ „	3.971.231
España	„ „	798.990
Chile	„ „	91.672
China	„ „	2.685.078
Japón	„ „	45.762
Otros Países	„ „	1.740.529
Total	\$ m n.	24.629.054

Actualmente son pocas las hectáreas de tierra cultivadas con nogales, pero hay una gran extensión de tierras aptas para este cultivo. Esta fruta tiene la gran ventaja, sobre las demás, que dado que se conserva largo tiempo, se puede colocar en el mercado en la época más propicia, o sea cuando haya más demanda.

La época de producción de los nogales en los Estados Unidos está comprendida entre los meses de Junio a Noviembre; en nuestro país se produce de Enero a Mayo, según la variedad y la influencia de las condiciones climatéricas durante la época de floración y fructificación.

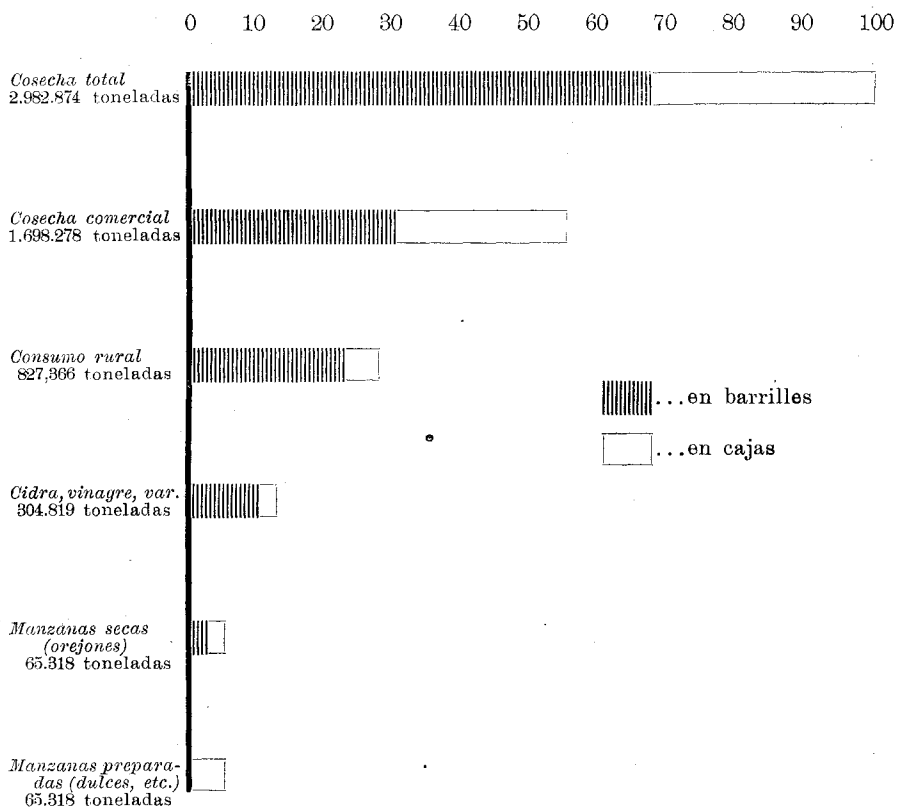
Al ver las cantidades, puestas al principio, referentes a la importación y exportación de frutas frescas en los años 1924 y 1925, en que éstos son muy superiores a aquéllas, se puede cometer el error de creer que los Estados Unidos de N. A. no son un mercado para las frutas frescas. Pero si se recuerda que la cosecha se realiza en nuestro país de Enero a Mayo, mientras que en la Unión se hace de Junio a Noviembre, se comprenderá que llega en época oportuna, pues ya en los meses de Marzo a Junio se están concluyendo las existencias de frutas conservadas en frigoríficos, y las frutas argentinas se presentan en los mercados con su apariencia de recién sacadas de la planta, lo que las hace apetecibles a los ojos de quienes las ven.

En la página siguiente figura un cuadro en el que está establecido la época en que se realiza la cosecha de las principales especies

ESTADOS UNIDOS

DISTRIBUCION DE LA COSECHA DE MANZANAS

Año 1919



2. — PORCENTAJE MENSUAL CORRESPONDIENTE A LA COSECHA DE FRUTAS FRESCAS

FRUTAS:	Diciem. Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiem.	Octubre	Noviem.
Manzanas.....	—	0.10	2.50	7.20	12.50	27.70	45.50	4.50
Melones.....	0.30	1.80	8.70	20.90	36.70	28.60	3.00	—
Uvas.....	—	—	0.10	3.50	15.20	48.00	29.80	3.40
Duraznos.....	—	1.60	7.90	23.40	34.3	26.90	5.90	—
Peras.....	—	0.10	0.40	7.50	25.10	44.40	21.50	1.00
Frambuesas.....	—	0.50	16.50	58.40	21.70	2.80	0.10	—
Frutillas.....	4.80	23.60	49.40	18.30	3.10	0.60	0.10	0.10

de frutas y el porcentaje que corresponde a cada mes. Este cuadro ha sido sacado de un estudio hecho por el Ministerio de Agricultura de la Unión.

Además, hay que tener presente que la fruta constituye un elemento indispensable en la mesa de los habitantes de los Estados Unidos del Norte; así se explica que la gran producción de ese país, que a cualquiera de nosotros nos parece fabulosa, porque no constituye un elemento necesario en nuestras mesas, sea totalmente consumida.

En 1920 la producción de manzanas, que es una de las frutas más apetecidas, fué de 5.087.803 toneladas, con un valor de pesos moneda nacional superior a 634 millones; la de naranjas, que es la fruta más abundante, fué de 30.700.000 cajas, con un valor de pesos moneda nacional 157.701.500; la cosecha de los duraznos fué de 993.275 toneladas, por un valor de 237.045.900 \$ m/n. Todos estos valores enunciados anteriormente corresponden al que tienen las frutas en los Estados Unidos de N. A.

De estas cifras, que no dejan de asombrar, se deduce que, término medio, se consumen 13.939 toneladas de manzanas diarias (suponiendo un consumo constante durante todo el año) en todos los Estados Unidos de N. A., y el consumo diario "per capita" es de ks. 0,116. No tiene por qué asombrarnos ni parecer exagerado este número, porque si recordamos que en ese país se come fruta a la mañana, al almuerzo, al té y a la hora de la comida, fácilmente se explica el consumo de 116 gramos de manzanas diarios.

Como ha sido dicho al principio, la República Argentina es uno de los pocos países, por no decir el único, que está en condiciones ventajosas para la exportación de algunas frutas a este mercado, por razón de que cuando aquí se realiza la cosecha de frutas, allí hace por lo menos tres meses que concluyó, y siendo muy pocos los países que levantan su cosecha al mismo tiempo que aquí, se puede colocar la fruta argentina en cualquier cantidad y en forma ventajosa.

Algo que es de suma importancia y que aún no se ha llevado a cabo, es hacer conocer a nuestros fruticultores los requisitos que exige el gobierno de la Unión y el comercio de ese país para las frutas

extranjeras, pues éste es un mercado que tiene varios requisitos, y ya ha sido cerrado a las frutas de otros países por no llenar las formalidades reglamentarias, y este año poco faltó para que sucediera lo mismo con las frutas argentinas, a raíz de unas declaraciones que se hicieron de que existía la mosca del Mediterráneo, lo que motivó el envío de un técnico del Ministerio de Agricultura de la Unión para que investigara la realidad de esa afirmación; pero, por suerte, esas declaraciones parecieron no ser ciertas.

Es conveniente repetir lo que se dijo al tratar el mercado del Reino Unido, de que hay que tratar por todos los medios de abrir nuevos mercados a las frutas argentinas, pues ya vimos que en la primer oportunidad este mercado será clausurado a nuestras frutas, y si tal cosa sucediera nos encontraríamos con un sobrante de producción que no se sabría dónde colocarlo, y se produciría la crisis del comercio exterior de frutas, lo que sería muy de lamentar.

No estará demás dejar establecidos los requisitos que exige el comercio de frutas de la Unión y las medidas usuales en este comercio.

El Departamento de Agricultura de la Unión establece que toda fruta importada al territorio debe ser examinada por un técnico de la repartición, antes de ser permitida su entrada al territorio. Este mismo requisito es exigido por el Ministerio de Agricultura de nuestro país; sabia medida ésta, que permite acreditar nuestra fruta en el extranjero, y que tiene la garantía de que no lleva ningún germen de enfermedad o microbio. De seguirse observando este requisito, difícilmente será cerrado el mercado de la Unión a la fruta argentina.

En cuanto a las medidas que más están en uso para el comercio de las frutas, la libra constituye la principal, y ya vimos que era igual a ks. 0,4536. Toda la fruta que se exporte de aquí en cajas debe tener su peso en libras y no en kilos. Para el comercio de las manzanas se usa el barril y la caja, según el destino que se dé a la manzana. En la página siguiente se puede ver para qué clase de manzanas se emplea uno u otro envase. Un barril de manzanas equivale más o menos a tres cajas de la misma fruta.

En las estadísticas publicadas por la Unión, la uva figura en pies cúbicos (Cu. ft.), que es equivalente a 25 libras de ks. 0,4536, o sea ks. 11,340. Cuando se habla de toneladas, se entiende que son

toneladas de 1.000 ks., o sea del sistema métrico decimal y no toneladas norteamericanas, que son algo mayor.

Los derechos de aduana exigidos a las frutas extranjeras son los siguientes:

Núm. partida	FRUTA:	Unidad	DERECHOS	
			Dólares	\$ m/n.
13.020	Grapefruit	Libra	1 Cent.	0.0247
13.030	Limonos	"	2 "	0.0494
13.040	Limas	"	1 "	0.0247
13.050	Naranjas	"	1 "	0.0247
13.110	Manzanas	Bushl	25 "	0.6175
13.140	Cerezas frescas o preparadas . .	Libra	2 "	0.0494
13.190	Uvas	Cu.ft	25 "	0.6175
13.230	Higos frescos	Libra	2 "	0.0494
13.270	Jaleas, dulces, mermel. de frutas	"	35 %	35 %
	Nueces decascaradas	"	12 Cent.	0.2964
	Nueces con cáscara	"	4 "	0.0988

Ciertamente que a más habrá que abonar los derechos correspondientes a muelle, eslingaje, estadística, etc.

3.—Cálculo del costo de exportación de frutas a Estados Unidos de Norte América

Aquí habrá que repetir lo mismo que se dijo al tratar este punto para los mercados del Reino Unido, o sea que es necesario saber de qué punto sale la fruta, a qué puerto va destinada, qué clase de fruta es la que va a ser exportada, y otros elementos más, para poder hacer un cálculo exacto del costo de la partida de frutas a un mercado extranjero. Careciendo de gran parte de estos elementos, solamente se podrá hacer un cálculo aproximado y que puede llegar a ser exacto completando los elementos que actualmente se desconocen.

Para este cálculo de costo se ha tomado una partida tipo, de 100 cajas de 20 libras cada una.

1.º ENVASES:

Pesos m/n.

- | | | | |
|----|--|-------|-------|
| a) | 100 cajas de 20 lb. a 0,50 c/u.
(En la zona de Cuyo hay un recargo de \$ 0,15 por caja, y en la de Córdoba 0,10, debido al flete.)
Los esqueletos para melones, se puede calcular que sólo cuestan 0,20 c. | 50.— | |
| b) | Virutas, papel, etiquetas, clavos, etc. | 16.75 | 66.75 |

2. FLETES:

Este renglón no se puede completar debido a que no se sabe de dónde proviene la fruta a exportar, ni por qué puerto se va a despachar.

- a) Si proviene de Cuyo, tiene el "tren fruta" y el de pasajeros (ambos diarios) entre Cuyo y Buenos Aires.
- b) Si la fruta proviene de Río Negro, va por ferrocarril hasta Bahía Blanca, donde se embarca directamente a Estados Unidos; en caso de no haber vapor con salida próxima, se puede hacer seguir la carga a La Plata o Buenos Aires.
- c) Si es fruta del Delta, se puede embarcar directamente, obteniendo de las Compañías de Navegación hagan escala los buques que viene de Rosario, o Santa Fe, en algún puerto de concentración de la zona.
- d) Si es fruta que se exporta de Corrientes o del Norte de la República, se transportará por agua hasta los puertos que haya algún buque con bodega frigorífica que salga para EE. UU.
- e) Si es fruta que se exporta de algún otro lugar, como ser Córdoba, Buenos Aires, etc., tendrá que llevarse hasta el puerto de Buenos Aires, La Plata o Rosario, para ser despachada en algún buque que haga el servicio con Norte América.

3.º TRANSPORTE AL FRIGORIFICO:

Este gasto se hará cuando llegue el cargamento al lugar de embarque y no haya buque con bodega frigorífica que salga antes de 3 o 4 días.

a) De estación a frigorífico, 100 cajas	5.—		
b) Gastos de frigorífico:			
Eslingaje, por caja, 0,2	2.—		
Almacenaje, por caja 0,02 y día durante 5 días	10.—	12.—	17.—

4.º GASTOS HASTA PONER LA FRUTA EN EL VAPOR:

a) Acarreo y peones del frigorífico al puerto	12.—		
b) Colocación 100 cajas en bodega	1.—	13.—	

5.º DESPACHO DE LA REMESA:

a) Derecho exportación sobre valor declarado, 2 %			
b) Derecho consular	5.—		
c) Seguro marítimo, 1 %			
d) Comisión despachante de aduana ...	20.—		
e) Otros gastos	2.—		

6.º FLETE MARITIMO:

De Buenos Aires a Nueva York, por pie cúbico (tamaño aproximado de una capa de 20 lb.), 0,90 o. a., que al cambio de 2,47 es aproximadamente La partida de 100 cajas resultará a ..

2.23
223.—

- b) El cargamento puede ser que salga de puerto que no sea el de Buenos Aires, como ser La Plata, Bahía Blanca, Rosario, etc., y también puede ir destinado a otro puerto que no sea Nueva York.

7. GASTOS EN DESTINO:

La fruta paga los siguientes derechos de importación:

Uvas	Cu. ft.	0.25	o. a.	\$ m n.	0.61750
Duraznos	Libra	0.005	„	„ „	0.01235
Ciruelas	„	0.005	„	„ „	0.01235
Peras	„	0.005	„	„ „	0.01235
Naranjas	„	0.010	„	„ „	0.02470
Cerezas	„	0.020	„	„ „	0.04940
Higos	„	0.020	„	„ „	0.04940
Melones	„	35 %	„	„ „	35 %

Si la venta no ha sido hecha directamente, la fruta se remata, pagándose una comisión que varía según el valor que por ella se paga, pagándose entre el 7 y 10 %. También se suele enviar la fruta a consignatarios para que ellos la vendan.

4. — IMPORTACION MENSUAL DE UVAS, DURAZNOS Y CEREZAS FRESCAS, NUECES Y CEREZAS PREPARADAS - Cantidad y valor - 1 Julio de 1925 a 30 Junio 1926

MESES	Uvas		Grapefruit		Cerezas fres.		Cerezas prep.		Nneces	
	Kilos	\$ m/n.	Kilos	\$ m/n.	Kilos	\$ m/n.	Kilos	\$ m/n.	Kilos	\$ m/n.
Julio 1925.....	6.112	9.174	89.000	23.300	26.308	6.751	129.000	55.886	268.000	274.165
Agosto.....	3.129	3.297	407.000	70.217	27.199	11.414	514.000	224.837	208.000	176.464
Setiembre.....	11.068	11.431	3.259.000	557.210	144.463	81.223	224.000	184.287	297.000	373.575
Octubre.....	91.004	49.993	1.411.000	220.398	197.575	115.957	405.000	226.385	1.627.000	1.570.453
Noviembre.....	103.058	47.389	321.000	46.600	231.282	140.437	582.000	314.058	6.344.000	4.563.574
Diciembre.....	130.070	107.400	98.000	13.550	147.378	80.613	546.000	341.463	2.145.000	1.939.827
Enero 1926.....	71.317	64.343	83.000	9.398	292.398	147.168	734.000	388.029	1.901.000	2.204.067
Febrero.....	35.551	64.069	58.000	6.348	104.016	47.021	287.000	132.446	1.602.000	2.148.752
Marzo.....	164.838	219.504	189.000	29.892	57.940	30.640	626.000	333.341	1.866.000	2.402.077
Abril.....	309.718	185.089	342.000	45.616	19.058	7.735	511.000	254.252	1.468.000	1.670.646
Mayo.....	155.551	91.644	32.000	4.246	29.982	14.017	347.000	156.857	1.308.000	1.443.512
Junio.....	8.686	12.837	31.000	4.923	39.757	17.147	149.000	78.915	966.000	1.038.790

5.—Uvas

Se puede decir que Estados Unidos se caracteriza, en cuanto concierne a las frutas, por las uvas y los melones, aunque además se exportan otras frutas que no tienen menos aceptación y buena colocación. Del total de frutas que se exportan a ese mercado, el 80 por ciento lo constituyen las uvas, y del total de uvas que se exportan a los diversos mercados, el 50,05 por ciento va destinado a los Estados Unidos. Como se ve, la mitad de nuestra exportación de uvas es absorbida por los mercados del Norte.

La cosecha de esta fruta se realiza en los Estados Unidos de Julio a Noviembre, siendo el mes de mayor intensidad Septiembre, en que se vendimia el 48 por ciento del total. En nuestro país, la cosecha de las uvas se inicia recién en Marzo, luego recién a principios de Abril puede figurar la uva argentina en los mercados de los Estados Unidos, o sea después de más de cuatro meses de haber terminado en aquél país, en que los pocos racimos que se comen para ese época son uvas provenientes de frigoríficos, y que ciertamente desmerece mucho al lado de nuestra uva, que llega a los pocos días de haber sido vendimiada.

En el año 1921 se hizo la primer remesa de uvas a los estados de la Unión, que llegó a unos 4.000 ks. En vista del éxito obtenido con este primer ensayo, al año siguiente, 1922, la exportación de esta fruta llegó a la suma de 315.000 kilos, cantidad ésta casi diez veces superior a la remitida en el año anterior. Después de estas remesas ya se podía contar con un mercado más para las uvas, pues hasta este año solamente Brasil y Uruguay eran los mercados de la uva argentina, y el Reino Unido aún no había sido abierto. En 1923 se exportó uva por una cantidad de 450.000 ks. y en 1924 esta cantidad fué doblada, llegando a 656.000 ks. En 1925 la cantidad de uva argentina que llegó a los Estados Unidos fué de 980.000 ks. De seguir en esta escala ascendente, dentro de muy pocos años será posible que seamos los argentinos los grandes proveedores de este mercado.

Se puede decir que en esta fruta no tenemos competidores, puesto que si se observa la estadística de importación de los meses de Marzo a Junio, la totalidad corresponde a la procedencia argentina. Italia y España, que antes tenían mercado en Estados Unidos, hoy lo han perdido debido a que el Departamento de Agricultura ha prohibido la importación de uvas procedentes de ambos países por haber encon-

trado en algunas partidas de estas frutas la mosca del Mediterráneo "Ceratitis Capitata". Además, estos países — Italia y España — no son de temer como competidores, puesto que la vendimia la realizan de Septiembre a Diciembre.

A principios de este año, el agregado comercial a la Embajada de los Estados Unidos declaró que los frutales de Catamarca y La Rioja estaban atacados de la mosca del Mediterráneo. Hechas las investigaciones del caso por parte del Ministerio de Agricultura de la Nación y el de la Unión, se pudo comprobar que dichas afirmaciones carecían de fundamento. En una de las publicaciones del ingeniero Ricardo Videla, se lee este párrafo que viene muy al caso transcribir, y dice: "... y en el Reino Unido la entrada de frutas no sufre las restricciones que en Norte América, y nunca es bueno estar atendiendo a un sólo mercado, sino que conviene tener un pie en Nueva York y otro en Londres".

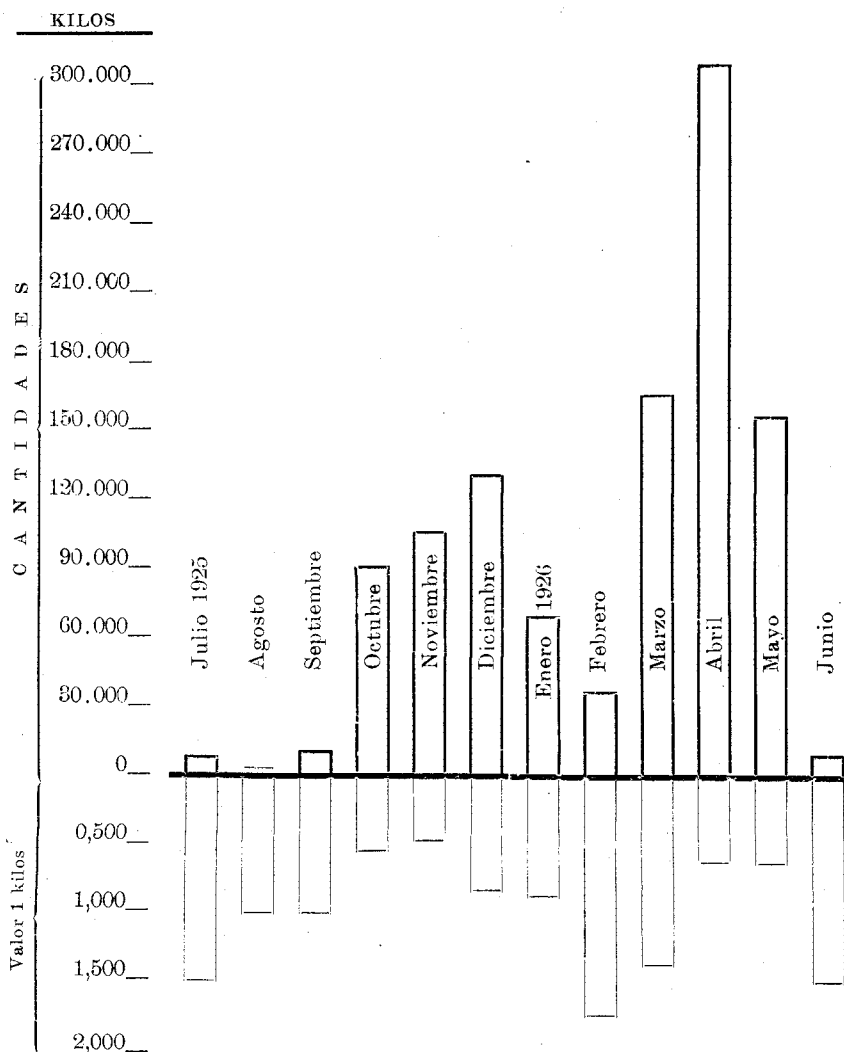
La cantidad de uvas que Estados Unidos de N. A. ha importado en 1925 ha sido de 1.355 toneladas, con un valor de \$ m|n. superior a 1.380.000, lo que viene a dar \$ 1 por kilo. En 1924 se importaron 1.223 toneladas, con un valor de \$ 834.489, lo que representa un valor unitario de \$ 0,70. De modo que de un año al otro, el valor de la uva ha aumentado de 0,30 por kilo. Esto indica claramente la demanda que hay por esta fruta en aquel país.

El gráfico de importación mensual que figura en la página siguiente representa la cantidad de fruta que se importó por mes, desde Julio de 1925 a Junio de 1926.

En el mes de Abril, que es cuando la uva argentina se presenta en este mercado, la fruta fué aforada (valor éste que diferencia poco del precio mayorista) en \$ m|n. 0,60 el kilo, y éste es el mes en que entra más uva, casi toda de procedencia argentina. En Mayo entra la mitad de esta cantidad, llegando en 1926 a 155.551 kilos, proviniendo casi toda de nuestro país, y el precio de venta mayorista fué pesos 0,59 el kilo. En Junio el valor sube en una fuerte proporción, y de \$ m|n. 0,59 que se pagaba el kilo en el mes de Mayo, llega a pesos 1,48 el kilo; la cantidad que entra a los mercados de los Estados Unidos en este mes es muy inferior al anterior, siendo de 8.686 kilos. La cantidad de estas frutas que se importa mensualmente disminuye paulatinamente hasta el mes de Agosto, en que sólo entran 3.129 kilos, aforados en \$ 1,05 el kilo. De Septiembre a Diciembre la impor-

ESTADOS UNIDOS

IMPORTACION MENSUAL DE UVAS
(Del 1 de Julio de 1925 al 30 de Junio de 1926)



tación aumenta, pues los grandes productores están en la época de la vendimia, tanto los países europeos como Canadá; el precio mayorista de venta varía en estos meses de \$\$ 1,03 a 0,46 el kilo. En Enero entran en Estados Unidos 71.317 kilos de uvas, con un valor por kilo de \$ m|n. 0,90. En Febrero entra la mitad de esta cantidad, pero el valor es el doble, llegando a \$ 1,80 el kilo. En el mes de Marzo, y en cuyos últimos días ya entra la fruta argentina, la uva fué aforada en \$ m|n. 1,33 el kilo.

Para completar estos datos se pueden dejar establecidos los precios de venta de las uvas en el mercado de Nueva York, de acuerdo a los telegramas que transcribe "La Nación", aunque estas noticias han sido incompletas y durante pocos días.

Abril 4 de 1924: Las uvas se vendieron muy irregulares debido a la variación de las condiciones; las cotizaciones fueron las siguientes: de 1,50 a 6 dólares. (Que al cambio del día son \$ m|n. 3,70 a 14,82 la caja de 20 libras).

Abril 12: Las uvas no registraron variaciones.

Abril 13: Procedente de Buenos Aires llegó hoy un vapor conduciendo 16.873 cajones de uva. El remanente de uva argentina se vendió hoy en su totalidad, con excepción de las existencias en malas condiciones.

Abril 14: En el mercado de frutas, las uvas argentinas de primera se cotizaron hoy de 2,50 a 7 dólares por cajón. (Al cambio del día son \$ m|n. 6,20 a 17,30).

Abril 15: Las uvas se cotizaron de 2,50 a 7 dólares el cajón. (De pesos m|n. 6,20 a 17,30, al cambio de 2,47).

Abril 17: Las cotizaciones fueron las mismas que el día 15.

Abril 19: Mercado de frutas firme.

Abril 20: Las uvas argentinas se cotizaron de 2,50 a 6 dólares. (Al cambio del día son \$ m|n. 6,20 a 14,82).

Abril 21: En el mercado de frutas las uvas argentinas se cotizaron de 2,50 a 5 dólares la caja. (De 6,20 a 12,35 \$).

Abril 24: En el mercado de frutas, las uvas se cotizaron de 2 a 5,50 dólares. (Al cambio del día, son \$ m|n. 4,95 a 13,60).

Como puede verse, en toda la temporada de las frutas argentinas, que dura de Marzo a Junio, sólo se han transmitido diez telegramas, en un espacio de veinte días. Esta información debería ser permanente, desde que llega la primera caja de uvas hasta que se venda la última, y no hacerlo, como se ha hecho este año, durante veinte días, en un período que hubiera debido ser de 90 o 100 días. La prensa debería colaborar más ampliamente en esta obra, para poder observar la marcha de los mercados y poder después aconsejar a

nuestros exportador la mejor época para realizar sus envíos, y a los fruticultores las variedades que convengan, ya sea porque lo reclama el mercado consumidor o porque es más propicio para colocar en mejores condiciones la fruta, un mes antes o un mes después, del que se acostumbra hacer.

Ya que hemos estudiado el mercado del Reino Unido, posiblemente no estaría demás compararlo con este que acabamos de tratar, para ver cuál de los dos ofrece más ventajas a la mejor colocación de nuestras uvas, y así poder recomendar a los exportadores en qué mes será más conveniendo la exportación de las uvas a uno u otro mercado. Esta facultad de poder disponer a voluntad el envío a uno u otro mercado es factible, puesto que las operaciones que se hacen con nuestras frutas en los mercados extranjeros se hacen en gran parte "en consignación", donde se procede al remate de las diversas partidas. Las ventas directamente al mayorista se hacen en escala muy reducida; luego esta forma de operar no es un inconveniente para lo dicho anteriormente.

En el mes de Marzo se obtienen casi los mismos precios en ambos mercados: Estados Unidos \$ m|n. 1,33, Reino Unido \$ m|n. 1,34 el kilo. La diferencia entre el precio que se obtiene por nuestra uva en uno u otro mercado no es apreciable. Recién en los últimos días de este mes es cuando figura nuestra uva en ambos mercados. En este mes es más conveniente hacer las remesas al Reino Unido porque obtienen mejores precios, aunque la diferencia no es muy sensible. En Abril, en el Reino Unido la uva se vende a \$ m|n. 1,01, mientras que en los Estados Unidos obtiene \$ 0,60 el kilo. La casi totalidad de la uva que entra en los Estados Unidos durante este mes es de procedencia argentina, luego habría que colocar una cantidad limitada, de modo que obtenga un precio mejor, y el resto remitirlo al Reino Unido, donde siempre se podrá colocar en buenas condiciones. En el mes de Mayo la uva se vende a \$ 1,03 el kilo en el Reino Unido, mientras que en Estados Unidos se vende a \$ 0,59 el kilo. En este mes también la fruta que entra en este último mercado es de procedencia argentina en su casi totalidad; luego nos encontramos en condiciones de regular el mercado a nuestra voluntad.

Aprovechando de esta circunstancia de reguladores del mercado norteamericano de las uvas, se debería hacer lo mismo que se ha recomendado para el mes anterior: hacer valorar la fruta que les remi-

timos, pues no es pagada lo que se debería pagar, debido a que no existe la competencia en este artículo tan solicitado. En el mes de Junio puede decirse que se hacen las últimas remesas de uvas a ambos mercados, y es precisamente en este mes cuando aumenta el valor de ellas en ambos mercados. En los Estados Unidos, debido a que somos los únicos proveedores, restringiéndose enormemente; en el Reino Unido, debido a que somos, juntamente con Africa del Sud, los proveedores, también se van terminando las remesas de parte de ambos. En el primer país el kilo se paga a \$ m/n. 1,48, mientras que en el segundo a \$ 1,33 el kilo. Ambos mercados pagan en este mes precios satisfactorios a las uvas, así que la preferencia por hacer las remesas a uno u otro dependerá de los pedidos que tengan los exportadores.

En cuanto a la cantidad de uvas que ambos mercados importan mensualmente, Reino Unido recibe mayor cantidad, puesto que los proveedores de los mercados de este país son más numerosos que los de los Estados Unidos, donde la importación ha sido restringida a varios países.

Después de todo esto se puede llegar a la conclusión que el mercado de gran perspectiva para nuestras uvas es Reino Unido, y nunca, por lo menos durante muchos años, podrá temerse que las importaciones en este país lleguen a quedar limitadas a cierta cantidad por año, pues ya vimos que este pueblo apetece de las frutas en general y muy especialmente de las uvas, que no se producen en su territorio, viéndose con este motivo en la necesidad de importar todas las que tienen que consumir; de modo que no puede temerse que las importaciones lleguen a quedar limitadas por la demanda, pues siempre ésta es muy superior a aquélla. Estados Unidos tiene una gran producción de uvas que permite colocarla a precios baratos en los meses de vendimia, Julio a Noviembre, y conservar una cantidad regular para los meses siguientes, de modo de no verse en la necesidad de tener que importarla no bien terminada la cosecha. Mientras que Estados Unidos importó 1.355 toneladas en 1925, el Reino Unido llegó a la cantidad de 49.825 toneladas, o sea treinta y siete veces más.

6.—Duraznos

La cantidad de duraznos que se exportaron a Estados Unidos el año 1925 llegó a la suma de 20.811 kilos, correspondiendo al 15.55 por ciento de la cantidad total que se exportó ese año a todos los

países, habiendo llegado este total a 143.077 kilos. Las primeras exportaciones de estas frutas se han hecho en el año 1923, habiendo llegado a unos 18.000 kilos. Al año siguiente, 1924, sumó kilos 84.000. Como se puede ver, de estos números se desprende que las exportaciones de duraznos a este mercado no aumentan, ni han ido aumentando, sino que han sufrido alternativas diversas que no han obedecido a causas constantes. La importación de esta fruta no ha sido posible obtenerla ni tampoco el valor que ha obtenido por mes, pero, según telegramas que han sido transcriptos en "La Nación", veremos cuáles han sido los precios obtenidos por nuestros duraznos en los mercados de Nueva York durante la última temporada que hace pocos meses ha terminado.

Abril 5, 1926: Las cotizaciones de los duraznos fueron de 1 a 4 dólares (al cambio del día son \$ m|n. 2,47 a 9,88) la caja de dos docenas de duraznos.

Abril 12: Los duraznos estuvieron encalmados debido a que la mayoría de los lotes ofrecidos eran de calidad inferior, y se cotizaron de 1,50 a 4 dólares (\$ m|n. 3,70 a 9,88) la caja de dos docenas.

Abril 13: Procedente de Buenos Aires llegó vapor conduciendo 145 cajones de duraznos.

Abril 14: La mayoría de los duraznos no son de buena calidad, cotizándose entre 1,50 y 3 dólares la caja (\$ 3,70 a 7,40).

Abril 15: En el mercado de frutas, los duraznos argentinos se cotizaron de 1,50 a 3 dólares (\$ m|n. 3,70 a 7,40) la caja.

Abril 17: Las cotizaciones fueron las mismas que el día 15.

Abril 20 y 21: Los duraznos argentinos no registraron variación en la cotización.

Aunque estas noticias sobre cotización de nuestros duraznos han sido muy escasas puede verse que, en general, han sido cotizados a precios bajos, y que la fruta en sí dejó mucho que desear; posiblemente ha sido a causa de que la fruta que se ha remitido a este mercado se ha enviado muy madura, pues duraznos que llegan en el mes de Abril han salido de aquí a fines de Marzo, y ya en esta época los duraznos suelen estar muy maduros. De aquí se explica el motivo por el cual la exportación de esta fruta a los Estados Unidos no tome cuerpo y se venda a precios no tan altos como en el Reino Unido.

Mientras que en el Reino Unido nuestros duraznos fueron vendidos a un precio de 10,80 a 18 pesos moneda nacional, en Estados Unidos sólo obtuvieron precios de \$ 2,47 a 9,88 la caja de dos docenas, menos de la mitad. Posiblemente, las remesas que se han hecho a uno y otro país han llegado en condiciones diferentes, pues sino no se explicaría esta diferencia tan sensible de precios. Además, el

durazno constituye en el Reino Unido una fruta de lujo, pues ya vimos que la cantidad que entra al año es muy reducida y es de las que figuran con un número menor de toneladas; sólo entran 3.686 al año.

Estados Unidos tiene una gran producción de estas frutas, y con un número tal de variedades que hay pueblos enteros dedicados a cultivar duraznos especiales para dulces, orejones, compotas, exportación, etc. Así, San Joaquín cultiva solamente duraznos para secar (orejones), la región de Sacramento duraznos para exportar. La producción de 1920 llegó a la fabulosa suma de 993.275 toneladas. De esta cantidad, una gran parte se deposita en frigoríficos, de modo a poderse colocar en los meses de carestía, y como la fruta que se elige para ésto es de la mejor clase, se comprende fácilmente que el mercado norteamericano sea exigente en cuanto al artículo importado. El durazno que más gusta a este pueblo es el prisco amarillo, y debe hacerse todo lo posible para remitirse únicamente esta clase, pues a más que es el que tiene más aceptación, es el mejor pagado; al mercado del Reino Unido más le agrada el prisco blanco.

7.—Peras

Las primeras exportaciones de estas frutas se han realizado en el año 1923, puesto que las pocas cajas que han remitido el año anterior sólo se hicieron en calidad de ensayo, llegó a la cantidad de 12.000 kilos. Al año siguiente llegó a una cantidad muy inferior, pues no pasó de 5.000 kilos. El año 1925 se exportaron a Estados Unidos, según la Dirección General de Estadística, 4.845 kilos, que representan el 7,70 por ciento de todo lo que se exportó de la Argentina.

Como se ve, esta fruta no toma cuerpo en las exportaciones, y en vez de aumentar su exportación a aquel país, se va restringiendo cada año. Esta disminución en las exportaciones ha de ser debido a que la pera, entre nosotros, es una fruta de lujo, y se puede vender a un alto precio, seguramente más elevado que el que se podría obtener en el mercado norteamericano, y los exportadores en vez de colocarlas en el extranjero las venden directamente en las plazas nacionales.

La cantidad de peras que importa este país durante el año, no ha sido posible obtenerla, pero suma muy pocas toneladas, pues tiene una producción que le permite poner una gran cantidad en frigorífico y venderla luego en la época en que hay carestía de esta fruta. La cosecha empieza en Junio y termina en Noviembre, siendo

el mes de mayor producción Septiembre, en que se cosecha un poco menos de la mitad de toda la producción. En 1920 la producción de esta fruta llegó a 190.000 toneladas.

Al estudiar el mercado del Reino Unido vimos las perspectivas favorables que ofrece este mercado a la colocación de nuestras peras; luego será conveniente dirigir la exportación a este país.

8.—*Ciruelas*

En este mercado la variedad que más gusta a los consumidores es la Coes Golden Drop, y tiene mucha aceptación, siguiendo en orden las mismas que se recomendaban para el Reino Unido.

En 1922 se hicieron las primeras remesas en calidad de ensayo, y dado el buen éxito obtenido por estas primeras remisiones, se exportaron en 1923 más de 35.000 kilos, llegando al año siguiente a la cantidad de 30.880, según declaración de las Compañías Navieras. En el año 1925 se exportaron de la República Argentina, con destino a Estados Unidos, 12.113 kilos, que representaron el 8,38 por ciento de la exportación total de esta fruta a aquel mercado.

Datos sobre cantidad importada anual y mensualmente, juntamente con su valor respectivo, no ha sido posible obtenerlos. La producción ha sido bastante elevada en este país, y lo suficiente como para poder hacer reservas en frigoríficos.

Esta fruta, lo mismo que las peras, tienen mejor mercado en el Reino Unido, pero por este motivo no deben dirigirse todas las exportaciones a este último país, pues correríamos el riesgo de perder un mercado ya abierto para atender otro.

9.—*Manzanas*

La exportación de esta fruta a Estados Unidos, por el momento, no es posible, pues ya vimos que produce una enormidad de manzanas: en 1920, 5.087.803 toneladas, que representa un consumo diario, durante todo el año, de 0,116 kilos "per capita", y además somos fuertes importadores de esta fruta, y la producción nacional se coloca mejor en las plazas locales: Buenos Aires, Rosario, Mendoza, Córdoba, etc.

10.—*Melones*

Esta es la verdadera fruta que se ha impuesto en el mercado norteamericano; se vende como se quiere y al precio que más con-

venga. Hay que tener presente que las últimas remesas deben hacerse con el terminar el mes de Marzo, pues poco tiempo después empiezan a llegar los melones de Texas y Florida, que se venden a precios inferiores a los nuestros. Esta es una de las frutas de cosecha más temprana, pues ya en Mayo los Estados productores empiezan a exportar a los centros consumidores. Los grandes productores son: California, Arizona, Colorado, Florida, Mariland, y otros. Texas no es gran productor, pero es de los primeros. La cosecha de los melones termina en los últimos días de Octubre.

La exportación de melones a Estados Unidos se inició en el año 1922 con un cargamento de 2.500 cajones que llegaron casi todos en malas condiciones, pero al año siguiente se exportaron más de 35.000 kilos con destino a este mercado. En 1924 fueron 63.600 kilos los exportados, y en 1925 llegó a 228.380 kilos, representando esta cantidad más del 90 por ciento de los 251.362 kilos exportados en total.

Con estas cifras a la vista, fácilmente se puede apreciar el rápido aumento de las exportaciones de esta fruta que tan buena acogida ha tenido en los mercados de la Unión.

La exportación de estas frutas se hace en cajas donde caben seis melones separados por virutas y no por paja, pues la fruta toma el gusto de ella. El transporte marítimo y ferroviario tiene una gran economía sobre las demás frutas, pues ya está demostrado que se puede transportar sin necesidad de las cámaras frigoríficas, con la sola ayuda de vagones o cámaras ventiladas se tiene suficiente para asegurar el éxito de la remesa.

Los telegramas que "La Nación" ha publicado durante 20 días respecto a las cotizaciones de nuestros melones, han sido las siguientes, y se entiende que es por caja o esqueleto de seis melones de capacidad.

1926—Abril 5: En el mercado de frutas hubo mucha demanda por los melones argentinos, especialmente por los de mejor calidad. Las cotizaciones fueron las siguientes: Melones de 2,75 a 4,50 dólares por esqueleto. (Al cambio del día son \$ m|n. 6,80 a 11,10, lo que viene a representar por unidad \$ 1,10 a 1,90).

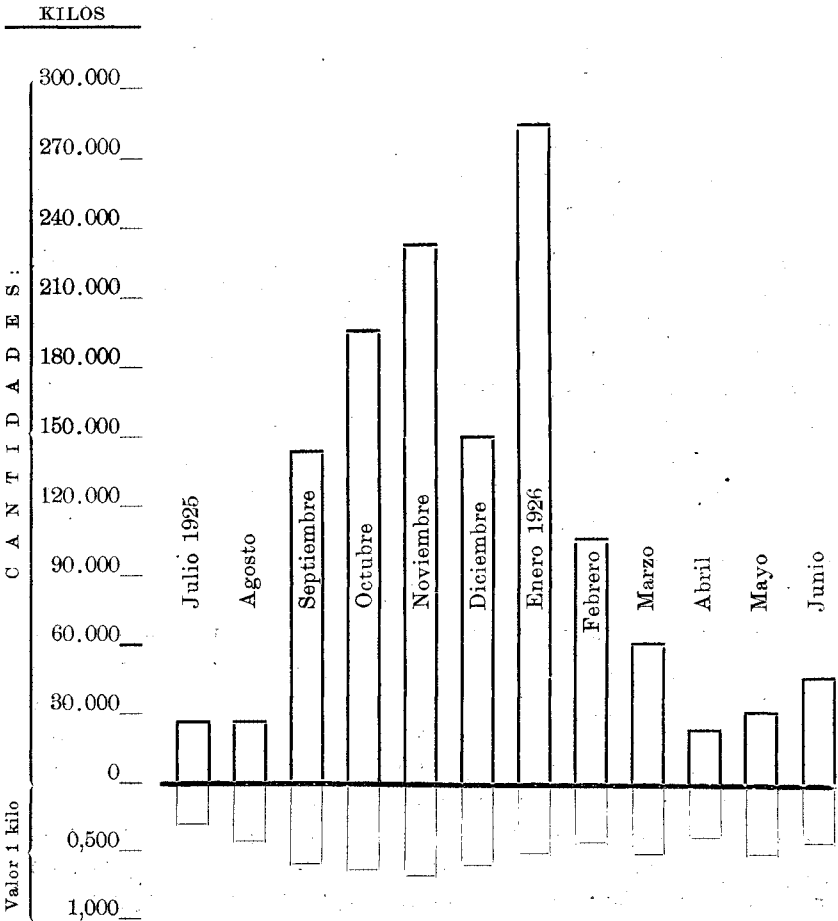
Abril 12: En el mercado de frutas los melones argentinos estuvieron muy firmes, con tendencia al alza; las existencias de los tipos más grandes se han agotado; los tipos standard se cotizaron de 4,50 a 5 dólares. (Al cambio del día representan \$ m|n. 11,10 a 12,35).

Abril 13: Los melones registraron un avance de consideración; los más grandes se vendieron de 7 a 8 dólares, y los tipos standard de 4,50 a 5 por esqueleto. (\$ m|n. 17,30 a 19,75 los más grandes, y \$ m|n. 11,50 a 12,35 los tipos standard).

ESTADOS UNIDOS

IMPORTACION MENSUAL DE CEREZAS FRESCAS

(Del 1 de Julio de 1925 al 30 de Junio de 1926)



Abril 14: Procedente de Buenos Aires llegó hoy un vapor conduciendo 1.208 esqueletos de melones. Los melones continúan muy firmes.

Abril 15: En el mercado de frutas, los melones se cotizaron de 7,50 a 8 dólares (\$ 18,50 a 19,75).

Abril 17: En el mercado de frutas los melones argentinos se cotizaron hoy de 4,50 a 8 dólares. (\$ m|n. 11,10 a 19,75).

Abril 19: En el mercado de frutas los melones se cotizaron hoy de 7,50 a 8 dólares por esqueleto (\$ 18,50 a 19,75).

Abril 20: Las cotizaciones de los melones fueron las mismas que las registradas el mes anterior.

Abril 21: En el mercado de frutas, los melones no registraron variaciones.

De todas estas cotizaciones que el cable ha transmitido respecto a lo que se pagó por nuestros melones, se desprende que Estados Unidos es un excelente mercado para esta fruta y no deja lugar a duda que sus exportadores realizan un amplio margen de utilidad.

Esta fruta ha sido también exportada a los mercados del Reino, pero no han tenido éxito las remesas que esa nación se han hecho.

11 — Cerezas

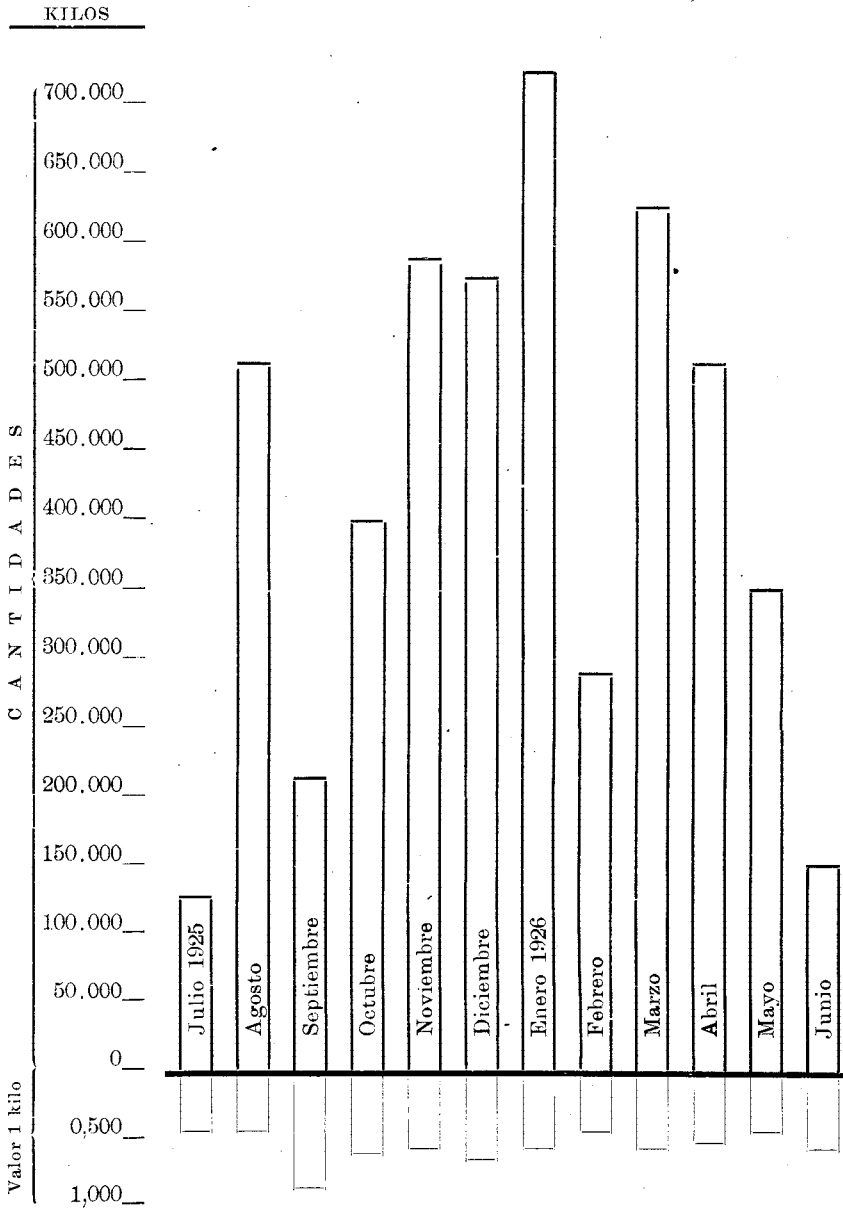
Al principio que se hizo la campaña de exportación de frutas frescas entre las frutas que se les hizo propaganda figuraba la cereza, pero muy poco se ha conseguido hacer para que esta fruta salga a los mercados extranjeros.

La razón de éstos es que además de ser una fruta delicada y que sufre mucho con el transporte, se coloca muy bien en los mercados nacionales. Sabemos la utilidad que tienen los plantadores de esta fruta. Un cerezo en Río Negro da término medio, por árbol, 100 pesos de fruta. Además, los precios que se pagan por esta fruta en aquel mercado no dejarían un margen suficiente como para poder cubrir las eventualidades y los riesgos que se corren con la remisión de esta fruta a Estados Unidos u otro país en que la fruta tenga que sufrir un viaje largo. Por el momento, en que la producción de cerezas es muy limitada, conviene colocar toda la producción en el país, pues los precios que se obtienen son muy alagadores y cuando el país llegue a ser productor en gran escala, entonces exportar a los países vecinos, como ya se hace en muy limitada escala y más adelante si no resulta exportar las cerezas frescas, exportarlas preparadas o conservadas, pues ya no será una operación en la cual inter-

ESTADOS UNIDOS

IMPORTACION MENSUAL DE CEREZAS CONSERVADAS
Y PREPARADAS

(Del 1 de Julio de 1925 al 30 de Junio de 1926)



vendrá en gran parte el azar, sino que será una operación segura y firme.

Si se observan los gráficos correspondientes, se verá que han obtenido mejores precios las cerezas preparadas y conservadas que las frescas y eso que una operación es segura y la otra no lo es. Ciertamente que la diferencia de valores que se obtiene en la realización de una u otra operación es muy poca, pero si se tiene en cuenta el riesgo que se corre, en la segunda, esa diferencia de valor aumenta.

La cantidad de cerezas fresca que importa mensualmente es superior a la de cerezas preparadas. En el año 1925 llegó a 1336 y en 1924 a 3025 toneladas. Como se vé la importación de estos dos artículos no ha sido regular y mientras una aumenta la otra disminuye.

Después de todo esto, se puede llegar a la conclusión que lo que más conviene es exportar cerezas preparadas o conservadas y hacer las remesas de acuerdo a los gustos y costumbres que tengan los norteamericanos, pues no será de ninguna utilidad remitirles cerezas conservadas en líquidos que no les agrade, porque no encontrarán quien las compre, mientras que si están conservadas en aguardiente o alcohol, encontrará fácilmente comprar, por gustar de ellas.

12 — *Nueces*

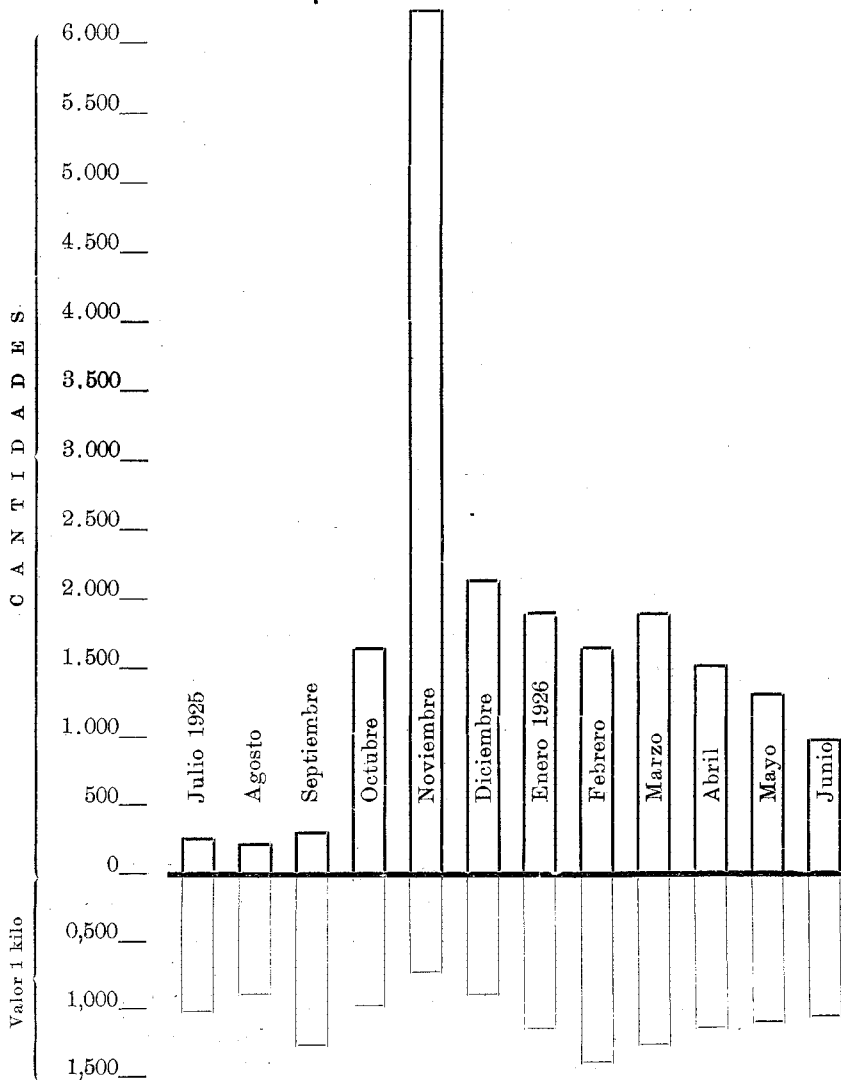
Ya al empezar a estudiar este mercado vimos que una de las frutas que más ventajas ofrecía en su colocación en el mercado estadounidense era la nuez. Posiblemente no sea muy propio considerar a la nuez entre las frutas propiamente dichas, pero como tienen usos parecidos y condiciones idénticas, podemos considerarlas como parte integrante de estas.

En la actualidad somos importadores de nueces y toda clase de drupas y vayas, pues, muy pocos han sido las tentativas que se han llevado a cabo para implantar los cultivos de nueces, almendras, avellanos, etc. Pero aunque las nueces que consumimos sean en su casi totalidad importadas, especialmente de Chile, se debería hacer conocer a nuestros fruticultores que existen tierras aptas para estos cultivos en una gran extensión, que variedades son las que conviene que experimenten para estar seguros de obtener éxito en sus primeros ensayos, y no sufrir decepciones desde el principio y abandonar toda otra tentativa; y hacer conocer, también, de que existe un mercado local que por muchos años consumirá toda la producción, con beneficio para la economía nacional, y un gran mercado

ESTADOS UNIDOS

IMPORTACION MENSUAL DE NUECES
(Del 1 de Julio de 1925 al 30 de Junio de 1926)

Miles de ks.



extranjero que importa al año por valor de \$ m/n. 84.679.600 de drupas de los cuales corresponden \$ m/n. 24.629.054 a las nueces, procediendo más del 60 por ciento de Francia. Si todo esto fuera dado a conocer, juntamente con una cartilla ilustrativa de agricultor, podemos estar seguros que dentro de muy pocos años, tendríamos una gran cantidad de hectáreas plantadas con nogales.

La producción de nueces, aquí, en la República Argentina, es en los meses de febrero a mayo y los meses en que entra menos de esta fruta en los mercados de la Unión es en julio, agosto y septiembre. Luego si guardamos algunos meses lo que se ha cosechado, se coloca cuando más necesidad hace en ese mercado. Pero los meses de enero, febrero, marzo y abril en que varía entre \$ m/n. 1.30 y 1.07 el kilo.

Al principio, cuando se empezó a tratar este mercado, se vió las ventajas que tenía el comercio de esta fruta seca sobre las demás frutas frescas, que se puede conservar mucho tiempo, sin perder sus cualidades, y la colocación en los mercados se puede regular de acuerdo a sus necesidades.

13 — *Grapefrutt, naranjas y otras frutas*

La exportación de las primeras de estas frutas, no es conveniente bajo ningún punto de vista a los mercados de la Unión, puesto que el valor mayor pagado para esta fruta, corresponde al mes de julio en que obtuvo \$ 0.26 el kilo. En los meses de marzo a junio, que es cuando se podría exportar nuestros grapefruit a los mercados de la Unión, los precios que obtienen alcanzan a \$ m/n. 0.16 el kilo, que como se comprenderá no ofrece ninguna ventaja a la colocación en este mercado, mientras que aquí se vende a precios muy elevados, pues las plantaciones de grapefruit son en la actualidad reducidas, y los productores obtienen un amplio beneficio vendiendo su fruta en los mercados nacionales. Esta última temporada se ha vendido grapefruit, aquí en Buenos Aires, al precio de un peso cada unidad, y era de producción nacional, proveniente de Calilegua; la cantidad que se había colocado en plaza había sido limitada y esto vino a favorecer que se especulara con esta fruta que mucho agrada a los yanquis.

Para concluir con esta fruta, se puede decir que no conviene exportarla, pues difícilmente se llegaría a pagar los gastos y posiblemente la operación se liquidaría con pérdida. El día que se lle-

que a producir en gran escala, se podrá industrializar y hacer dulce que es fácil de colocar en cualquier mercado.

La cantidad de naranjas que importa Estados Unidos es muy limitada. En el año 1925 llegó a la suma de 502 y el año anterior había sido de 532 toneladas, casi todas provenientes de países vecinos.

Otras frutas que se podría colocar en Estados Unidos serían los higos, que en 1925 importó 19.262 toneladas por un valor de 6.100.000 de pesos m|n. Pero aun somos importadores de esta fruta por algunos millones de pesos y sin embargo hay una gran zona del país que es apta para este cultivo.

Lo que importa en bastante cantidad es jaleas, dulces, compotas y diversas frutas preparadas, pero no es tema que interesa tratar en este trabajo, pero que hay que tener muy presente para los años de superproducción, pues tenemos siempre un mercado abierto en tal circunstancia.

IV.—CONCLUSIONES

En pocas palabras se puede resumir las conclusiones a que nos lleva este trabajo, pues ya han sido suficientemente expuestas en páginas anteriores la situación que tienen ambos mercados y las ventajas que ofrece uno sobre otro .

Las conclusiones a que arrivamos pueden considerarse de dos índoles diferentes, según sean de carácter local o de carácter exterior.

Entre las primeras podríamos incluir el fomento de la fruticultura nacional, el levantamiento de un censo frutícola con la correspondiente confección de un mapa frutícola, clasificado en zonas según clima, variedades y especies de frutas que se cultiven. Fundación de cooperativas de producción, venta, consumo, implementos y específicos frutícolas, etc. Hasta la fecha sólo tres o cuatro cooperativas frutícolas son las que se han fundado en el país y los resultados no han sido de que se esperaba, posiblemente, debido a mala administración. En Estados Unidos, donde está tan difundida la cooperación, existen 1232 cooperativas frutícolas, de las cuales 246 en California. Esto da una idea de la importancia y de la función que llenan en aquel país estos sistemas de organización.

Algo también necesario y que sería de desear se hiciera cuanto antes, es la formación de una clasificación científica, pues aquí existe una diversidad tal de nombres en las clasificaciones, que en cada región de frutas es diferente la denominación usual para una misma variedad y un mismo tipo de fruta.

Debería hacerse un estudio de los mercados extranjeros para saber cuales son las preferencias por diferentes variedades de frutas de la misma especie y así poder indicar a nuestros plantadores qué variedad conviene que plante para atender tal o cual mercado y tener muy presente en qué meses conviene hacer las remesas para indicar si conviene la plantación de variedades de producción temprana o no.

También sería de desear que los exportadores reciban ayuda oficial para fomentar la exportación y esto se podría hacer por medio de primas exoneración de derechos, etc.

En cuanto a la acción oficial, de no permitir la salida de frutas que presenten características de enfermedad, pues ya vimos que tenemos un mercado que no sería difícil se cierre a nuestras frutas. Tampoco permitir la exportación de frutas que no estén debidamente acondicionadas, pues bajo todo punto de vista, siendo este comercio, de época muy reciente, hay que tratar por todos los medios de acreditarlo en el extranjero y así todo mercado que se vaya abriendo a nuestro comercio de fruta, tener la seguridad que no lo perderemos.

En cuanto a la situación de los mercados extranjeros y de la acción que en ellos tenemos que desarrollar, diremos que hay que realizar una propaganda continua de nuestras frutas en todos los mercados, ya sea que estén o no abiertos a este comercio. Muchos países ignoran de que la República Argentina tiene fruta excelente para exportar y que está en condiciones de competir con cualquiera del mundo. Esta propaganda debe ser hecha por los exportadores y nuestros agentes diplomáticos y consulares, ya sea por medio de conferencias, folletines, volantes, etc. Al Ministerio de Agricultura corresponde informarse de los importadores de frutas en el extranjero para estar en condiciones de facilitar sus nombres y direcciones a nuestros importadores.

En cuanto a las variedades de fruta que conviene exportar a uno u otro mercado ya fué suficientemente expuesto en páginas anteriores, y en resumen diremos:

- a) *Uvas*: las que convienen exportar a ambos mercados es la Almería, pues es la que tiene más aceptación. Las primeras uvas que se exportan ofrecen mejores precios en Estados Unidos, mientras que las que se cosechan más adelante se pagan mejor en el Reino Unido;
- b) *Duraznos*: los dos mercados son buenos para esta fruta, pero el inglés ofrece mejores precios. Los primeros duraznos que se exportan, lo mismo que las uvas, convienen sean remitidos a Estados Unidos y los demás al Reino Unido;
- c) *Peras, ciruelas y manzanas*: tienen mejor mercado en el Reino Unido, pues llegan en época muy propicia y se coloca toda la

cantidad que se desea debido a que estas frutas no tienen competidores;

d) *Melones y nueces*: deben exportarse a Estados Unidos, pues la primera de estas frutas no tiene aceptación en Inglaterra;

e) *Otras frutas* (cerezas, frutillas, damascos, etc.): tienen un excelente mercado local, no habiendo necesidad de exportarlas, por el momento.

