



*De izquierda a derecha: Miguel Gonzalez (Hispafruit), Mariano Winograd (5 al día), Nancy Tucker (PMA) y Gerald Muller (Capespan).*

### Ferias y Congresos

#### SH Congress 07

## Clima, economía y tecnología redibujan el mapa de la fruticultura mundial

- Entre el 28 y 30 de noviembre se realizó en Buenos Aires el Southern Hemisphere Congress, encuentro internacional de empresarios frutícolas.

**Mariano Winograd**

*mwinograd@fibertel.com.ar*

Entre el 28 y el 30 de noviembre se realizó en Buenos Aires este encuentro internacional de empresarios frutícolas. Nuevamente, en Sudamérica se trata de un congreso anual que reúne a exportadores de frutas del Hemisferio Sur agrupados en SHAFPE y compradores del Hemisferio Norte

En esencia, los congresos empresarios se realizan por dos razones principales demostrar fortaleza frente al po-

der estatal y para la sociedad en su conjunto así como constituir ámbitos para el contacto interempresario en busca de nuevos negocios, y también mejor comprensión de las tendencias del mercado global.

Al escoger como sede la Argentina, el congreso reflejó el lugar del país en un mercado mundial que evoluciona vertiginosamente con la incorporación de nuevos actores (Europa Oriental y Asia) así como cambios de prioridades en los tradicionales.

La fecha escogida corresponde a la inminencia de inicio de la temporada de frutas

de verano que si bien comienza con las cerezas en noviembre, se acelera en enero con las Peras Williams, principal producto exportable de la fruticultura argentina junto con el limón.

Argentina se caracteriza por ser el primer exportador mundial de peras y el primer productor y exportador mundial de limones.

Participaron unos 200 delegados de casi 30 países, verificándose presencia de casi todos los exportadores del Hemisferio Sur (Brasil, Argentina, Uruguay, Chile, Nueva Zelanda, Australia, Sudáfrica y Perú).

Entre los compradores se destacaron Europa, EE.UU., Canadá, China, y como nota de color un importador de... Camboya.

La delegación norteamericana fue tal vez la de mayor nivel político incluyendo a Nancy Tucker de PMA y Tom Stenzel de UFFVA, en la europea resulta destacable la presencia de Frederic Rosseneu de Freshfel.

Stenzel enfatizó sobre la Farm Bill y el esfuerzo del sector F&H norteamericano por introducir la temática del

consumo en la agenda política de su país. Asimismo, advirtió sobre los cambios en la estrategia comercial que podría aparejar el desembarco de la inglesa Tesco en los EEUU.

Los Estados Unidos fueron históricamente un país orientado a la comercialización de grandes volúmenes con bajos costos y escaso valor agregado en empaque.

La británica Tesco por el contrario, así como podría caracterizarse al Corte Inglés en España, es una enseña orientada a ofrecer básicamente producto empacado en unidades consumidor de alto valor unitario y apuntado a una competencia por diferenciación y no por precio.

Rosseneu de Freshfel, aportó la visión europea sobre la evolución del negocio frutícola enumerando las reformas de 2007 a las reglamentaciones de la PAC que viraron para financiar la organización de los productores, en lugar de la original intervención por producto que se reduce hasta desaparecer.

Los próximos "issues" para Europa tienen que ver con el manejo responsable del agua y estándares equitativos del producto, mientras que para los EEUU tienen que ver más con la inclusión de sectores hoy marginados del consumo como por ejemplo los vales WIC para promover consumo en mujeres y niños de baja renta.

Mientras que en los pasillos se cerraban negocios por orden de unos 50 millones de dólares y se comentaban rumores acerca de fusiones empresariales que concentran la etapa logística del negocio en Argentina, en la sala se deba-



### **Retail visit en la sucursal Constituyentes de Wal Mart, en Argentina.**

**De izquierda a derecha: Mike Knowles, Chris White, Gill McShane, Mariano Winograd (5 al día) y Tom Stenzel (UFFVA).**

tían temas que demuestran un crecimiento conceptual en la visión holística del sector.

### **Oceanía**

Robert Nugan, director gerente de Fresh Produce Group (FPG) de Australia, vinculó su ponencia con cambio climático y sobre todo con la escasez de agua dulce que restringe la actividad en aquella región

Entre los problemas que actualmente atraviesa la fruticultura de Australia se destacan: exportaciones estancadas, pérdida de competitividad hemisférica, altos costos de producción y, en particular, una sequía desesperante.

Los cítricos y las uvas son los productos que más sufrieron en su evolución exportadora, el resto de los productos no son significativos en cuanto a su presencia en el mercado mundial.

Desde 1997 hasta 2002-2003 la mayoría de las frutas australianas muestran fuerte crecimiento en el mercado de exportación. Desde entonces se

registra una disminución en muchas de ellas como nectarinas, maracuyás, cítricos, carozos, uvas de mesa, mangos. Sólo crecieron la palta (aguacate) y un poco las cerezas, poco significativas en volumen.

El principal problema que enfrenta Australia es la competencia de Sudáfrica y Sudamérica, que aumentaron significativamente sus producciones, especialmente en cítricos y uvas.

Por otra parte se produjo un cambio de enfoque ya que tradicionalmente se concentraban en Norteamérica y Europa, y hasta el año 2000 casi no exportaban a Asia.

Desde entonces los supermercados asiáticos se volcaron a un estilo más europeo y comenzaron a ser una demanda bastante atractiva y profesional, lo que movió la oferta del Atlántico Sur y Chile a ofrecerles soluciones comerciales y logísticas que compiten fuertemente con la industria australiana.

Asimismo Australia posee una economía y moneda muy fuerte, la competitividad del sector minero provoca un incremento de costos y salarios que dificulta paradójicamente la inserción internacional de otros sectores como justamente, por ejemplo, la fruticultura.

El tercer problema es el cambio climático. Australia

padeció una sequía de 10 años que la castigó duramente. El costo del agua en Australia es crucial y significó un salto imposible en los costos de producción. La situación es crítica: si no llueve abundantemente en el próximo año la situación será de desastre.

Jeff Wesley, director gerente del gigante Turners & Growers (Nueva Zelanda) presentó su experiencia sobre el uso de la tecnología para resolver obstáculos de competitividad. Este grupo controla 45 empresas con inversiones en las principales cadenas mundiales de distribución.

La fruticultura neocelandesa se define por altos costos de producción y lejanía a los principales mercados de destino, su clave reside en potenciar el valor agregado, la productividad por hectárea y especialmente en la evolución varietal.

Nueva Zelanda exporta el 50 por ciento de su producción frutihortícolas, los principales productos son el Kiwi, con exportaciones por más de 1000 millones de dólares y la manzana, con alrededor de 500 millones de dólares.

En otros productos las exportaciones, aunque crecientes, no son relevantes, mientras que en manzanas y kiwis se exporta casi el 90 por ciento de la producción.

Los costos de producción son muy elevados, la tie-

rra y el salario son más caros que en Sudamérica. El dólar neozelandés se apreció contra las monedas de Estados Unidos, Reino Unido y Japón.

El surgimiento de la tecnología SmartFresh, reduce la ventaja de ser proveedores de contraestación.

Muchos de los productores comenzaron sus fincas en la década del 50 y pocos de sus hijos desean continuar con el trabajo, la continuidad exigirá cambiar la estructura de la industria y trabajar con productores jóvenes en conjunto con las grandes corporaciones, que probablemente establezcan joint ventures con estos nuevos productores.

En cuanto al kiwi Nueva Zelanda, con Chile e Italia, constituyen los tres principales productores mundiales, si bien los neozelandeses consiguen duplicar el precio que reciben sus competidores chilenos e italianos. El área implantada de kiwis está aumentando en Nueva Zelanda.

Como novedad se agrega al verde tradicional y al más reciente golden, un kiwi rosado que constituye el tipo de proyectos en el que T&G trabaja.

En la misma línea presentó un helado de manzanas sin grasas, ni lácteos, completa y exclusivamente hecho de manzanas, y será presentado Fruit Logística en Berlín en febrero de 2008.



**De izquierda a derecha: Piet Smit (Western Cape citrus Forum), Roland Brandes (IBRAF), Jeff Wesley (Turners & Growers), Robert Nugan (Fresh Produce Group) y Roberto Gregori (Expofrut).**

## Sudáfrica

Piet Smit director ejecutivo de Western Cape Citrus Forum eligió enfatizar sobre la evolución sociopolítica de su país con la aparición protagónica de los "black diamonds" (la clase media de gente negra que ocupa crecientemente los sitios de decisión).

Como dato novedoso destacó el crecimiento del mercado interno, que no interfiere en el constante crecimiento de las exportaciones en la última década.

Las ventajas productivas vienen por el lado de los costos, en particular del bajo precio de la mano de obra, asimismo se destaca la estabilización política, el entorno tecnológico y empresarial favorable e integrado y el apoyo gubernamental en la apertura de nuevos mercados.

Los datos negativos son los estragos del Sida, la polarización social y el reclamo de tierras.

Hace 10 años que Sudáfrica desreguló la exportación y ésta sólo creció durante el período. Solamente en cítricos y uvas exporta 160 millones de cajas.

El crecimiento de los cítricos es exponencial, en 1997 exportaba 45 millones de cajas y la temporada pasada 90 millones. Un problema aún irresuelto es el reclamo de tierras en las zonas productoras de

frutas por parte de la población negra, que podría afectar las exportaciones. Resulta imperioso transferir capacitación y capital a los nuevos propietarios para evitar una gran reducción de la producción en los próximos 4 años, que afectaría a la exportación (en particular de cítricos).

Es encomiable verificar que la investigación y el desarrollo tuvieron una muy buena evolución después de la desregulación. Los productores invirtieron de manera continua, lo que dio lugar a plantaciones de alta tecnología, a lo que se agregan costos de mano de obra relativamente bajos.

En la industria de cítricos se creó el CMF - Foro Cítrico, integrado por productores, exportadores, prestadores de servicios, investigadores y organismos de regulación, lo que permitió una consolidación e integración de la cadena de costos.

En el mercado las oportunidades se presentan en el crecimiento de India y China

## Sudamérica

Para el consultor Roland Brandes que representó al IBRAF de Brasil, la sobrevaluación de la moneda es el principal problema que hoy afecta a las exportaciones frutícolas de su país, uno de los tres principales productores mundiales de frutas con un

importante mercado interno y que en la última década pasó de importador a exportador neto.

La balanza comercial de frutas pasó de negativa hace una década a tener actualmente un saldo positivo de alrededor de 300 millones de dólares. Brasil es una verdadera potencia emergente e integra con Rusia, India y China el bloque BRIC, que ejemplifica los cambios en la estructura de poder mundial. El principal grupo de frutas producidas son los cítricos, y en segundo lugar las bananas, las cuales a diferencia de otros países de Centro y Sudamérica se consumen en su mayoría localmente.

El consumo anual de frutas es de 47 kilos por persona, relativamente alto si se compara con otros países subdesarrollados. El ritmo de crecimiento histórico presenta una cierta reducción reciente. La razón es la revaluación del real (la moneda local) que perturba la exportación

A futuro se espera que as frutas tropicales tengan un crecimiento significativo. Las frutas de otros climas, como algunas frutas de carozo, higos, caquis, han experimentado aumentos de producción y a la brevedad también serán factibles de exportar.

Ronald Bown director ejecutivo de ASOEX (Chile) por su parte expuso las dificultades que para su sector genera la fortaleza de la economía a causa del boom de precios mineros y el incremento de costos consecuente. Asimismo rechazó exigencias crecientes de nuevas certificaciones por

parte de los mercados compradores, preguntándose por el establecimiento de prioridades y nuevos pisos de calidad, y sus verdaderas causas y motivaciones. Todos hablaron de las presiones adicionales que agregan costos, como food miles, huellas de carbono, responsabilidad social empresarial, etc. No queda totalmente claro aún en que medida constituyen barreras para arancelarias.

Betina Ernst de TOP INFO (Argentina), realizó una excelente exposición sobre el modelo productivo frutícola de su país, mientras que Leonardo Paniceres de FQ Code lo hizo sobre el liderazgo nacional en materia de trazabilidad y sistemas para garantizarla

Chris White condujo con solvencia los debates, y generó un interesante intercambio sobre el tema de la seguridad alimentaria y sus múltiples variables según el contexto de desarrollo relativo en que se la considere.

Finalmente el congreso culminó con un retail tour organizado por 5 al día, en los supermercados Coto y Wal Mart, del que participaron. Jess Ennis, Tom Stenzel, Betina Ernst, Nicolas Szentivanyi, Neill Prosser, Suray Colanero, Sovann Jay Lowe, Mike Knowles, Gill McShane, José Escobedo, Susan Bonacci, Carina Abut, José Luis Pieroni, Juan Carlos Marín, Andrés Contreras, Pablo Fiorito, Roberto Eidelstein, Patrick Inks-ter, Jonathan Wittus, Mariano Winograd, Judith Cossini, Pedro Tecles, Diego Décima, Miguel Martínez, Bartolomé Del Bono, Elías Ciordia, Leonardo Paniceres, Simón Milman, Rodrigo Osuli, Ignacio Rodríguez, Gerard Laborde.

### Más información

Southern Hemisphere Congress  
[www.shcongress.com](http://www.shcongress.com)

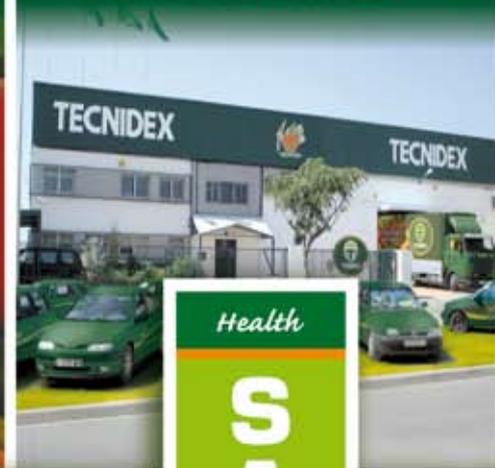
## Protección de Frutos

Fruit Protection



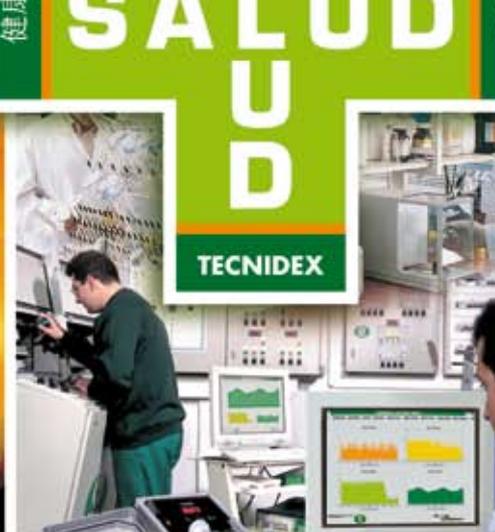
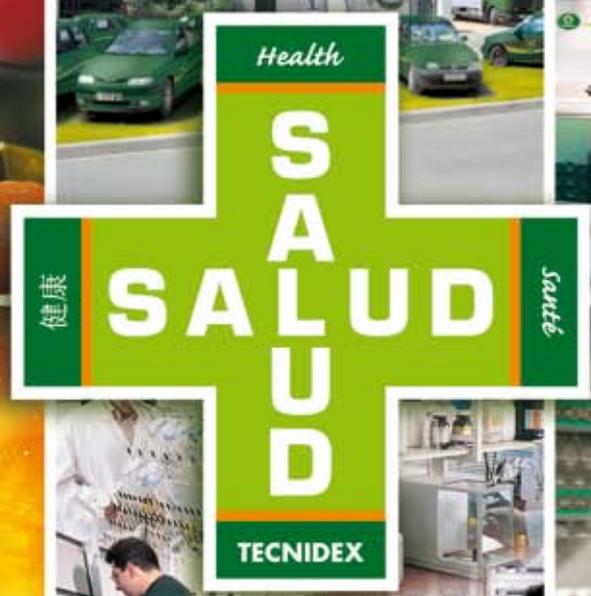
## Servicios Tecnidex S.A.A.T.

Tecnidex Services: S.A.A.T.



## Tecnologías y Maquinaria

Technologies and Machinery



# + Salud... con **TECNIDEX**®

+ Health... with *Tecnidex*

Protección de Frutos:  
*Fruit Protection:*

TEYCER

✓ Ceras y Detergentes.  
*Waxes and cleaning products*

TEXTAR

✓ Fungicidas y Desinfectantes.  
*Fungicides and Disinfectants.*

Tecnologías y Maquinaria:  
*Technologies and Machinery:*

CONTROL-TEC C

✓ Desverdización, Conservación, Maduración.  
*Degreening, Conservation, Ripening.*

CONTROL-TEC A

✓ Aplicación y Dosificación.  
*Application and Dosage.*

Servicios Tecnidex:  
*Tecnidex Services:*

S.A.A.T.

✓ Asesoramiento y Asistencia Técnica.  
*Assesment and Technical Assistance.*

+ *Calidad.* + *Salud.*  
+ *Quality.* + *Health*



Marca la Calidad  
Marca la Diferencia.

TECNIDEX, S.A.  
C/ Ciudad de Sevilla, 45-A  
46988 Poligono Industrial Fuente del  
Jarro (Paterna) Valencia ESPAÑA  
Teléfono: \* +34- 96 132 34 15  
Fax: +34- 96 132 10 77  
E-mail: admon@tecnidex.es  
www.tecnidex.es



El cliente, el proveedor,  
el cliente y el proveedor  
deben estar certificados  
por el organismo de  
Certificación. Cliente y  
Proveedor.

150 9711994



Sanidad y Calidad  
en frutas y hortalizas