



## AJO FRESCO

### FORTALEZAS

- **Disponibilidad de Tecnologías para la Producción y Manejos Pos-Cosechas:**

El INTA ha trabajado y continúa haciéndolo incansablemente en el desarrollo de tecnologías tanto de Producción como en los Manejos Pos-Cosechas.

- **Producción de Variedades de Calidad:**

Dado las distintas exigencias de variedades y calidad de los principales mercados de exportación, la producción se desarrolla en forma autónoma conforme a sus requerimientos.

- **Clima ideal para el secado Pos-Cosecha:**

La Región de Cuyo cuenta con un clima seco y pocas lluvias en la época de cosecha, lo que permite que los propios productores que disponen de caballetes, puedan secar el ajo en sus campos.

- **Buena disponibilidad de medios de Transporte, Terrestres y Marítimos:**

Si bien la Región Productora se encuentra alejada tanto de los puertos como así también de la frontera del Principal Destino (Brasil), el transporte de la mercadería se facilita, ya que por un lado muchos importadores brasileños realizan el traslado en sus propios camiones, cargando en la misma planta de almacenaje o empaque. Por otro lado los envíos marítimos se efectúan en containers, no habiéndose generando inconvenientes en la disponibilidad de los mismos, como así tampoco en la reserva de bodega en barcos, ya que para los principales destinos de la mercadería, la compañías navieras cuentan con una buena oferta de espacio.

### OPORTUNIDADES

- **Buena calidad de producto:**

Las distintas variedades de ajo, tanto de ciclo largo o los llamados temprano poseen una excelente calidad, en especial los Blancos y Colorados. El consumidor demanda calidad y diferenciación.

- **Ingreso a los mercados más exigentes:**

No existen dificultades para el ingreso de la producción nacional en los distintos mercados mundiales incluso en los que se exigen mayores requisitos de calidad y sanidad.

- **Destacada posición entre los principales exportadores mundiales:**

El estar entre los mayores países exportadores destaca la calidad del producto su competitividad y su posibilidad de mayor desarrollo.

- **Más de 30 países conocen la excelente Calidad:**

Observando simplemente los destinos de las exportaciones argentinas de los últimos años se aprecia una gran cantidad de países que requieren la mercadería nacional y conocen su calidad.



## DEBILIDADES

### - Estructura de costos:

1. Alta incidencia del flete terrestre. Flete muerto para transporte de ajo en verde. El costo de transporte de campo a empaque se triplica.
2. Elevado descarte por problemas poscosecha (golpes, temperatura, deshidratación, manchas, entre otros).
3. Alta incidencia de costos laborales, entre 47% y 56% en la etapa de producción, dependiendo de la variedad del ajo.
4. Tipo de cambio atrasado respecto de la inflación.

### - Escasa financiación y elevado costo de la misma:

Prácticamente no existe financiación o ayuda al sector productor y si se consiguen, los elevados intereses requeridos, la hacen inviable.

### - Infraestructura Pos-Cosecha limitada/falta de inversión en almacenamiento:

Si bien el clima seco de la principal región productora colabora en la primera etapa previa al empaque, no existe una adecuada capacidad de cámaras frigoríficas para el almacenaje y esto condiciona la oferta exportable en el tiempo

### - Atomización de la oferta:

La necesidad de los productores por vender a un buen nivel de precio sumado a que muchos importadores brasileños viajan a realizar sus compras en forma directa, hace que la negociación se atomice impidiendo conseguir mejores condiciones.

### - Imposibilidad de ampliación de la cuota a la UE:

La cuota de ingreso de 19.147 toneladas otorgada por la UE a la Argentina es inamovible, ya que la única forma de ampliación de la misma, sería que si alguno de los países de destino de las exportaciones argentina ingresase como miembro de la UE, de ésta forma se podría negociar, incrementar la cuota en el mismo volumen, que ese destino importaba habitualmente desde nuestro país.

### - Limitado tiempo de Ingreso de Mercadería a la UE:

La cuota a la UE se divide en dos períodos de tres meses, dentro de los cuales debe ingresar la mercadería en destino, el primero de 13.700 toneladas abarca los meses de diciembre, enero y febrero, y el segundo de 5.447 toneladas los meses de marzo, abril y mayo. Debido a que las variedades de ajos que se destinan a la UE son los llamados de guarda o ciclo largo, la cosecha de estos se produce a partir de mediados de noviembre por tal motivo tomando en cuenta solo el tiempo de secado, pelado y empacado, más el correspondiente al transporte, tanto terrestre (a puerto) como marítimo, resta un margen muy justo para el arribo e ingreso a puertos de la UE, más aún, si se tiene en cuenta la disponibilidad de bodegas y las escalas de los barcos.

### - Elevados costos de comercialización y logística:

1. Costo aproximado del Inland Buenos Aires-Mendoza-Buenos Aires (puesta FOB) es de US\$ 3.000, prácticamente igual al costo del flete marítimo.



2. El puerto de Buenos Aires se encuentra en algunos momentos saturado. Se requiere de mejor infraestructura portuaria.

- **Dificultades de disponer mano de obra calificada:**

Al comienzo de ciertas cosechas ha habido dificultades para conseguir la suficiente mano de obra necesaria para las distintas fases, desde el arrancado hasta la carga de los medios de transporte, los motivos en general son por discrepancias en los acuerdos de los montos de los jornales.

- **Bajo consumo en el mercado interno:**

El consumo interno absorbe muy poco volumen de ajo, por tal motivo los excedentes que pudieran surgir por una baja en los envíos al exterior, terminarían desperdiándose.

- **Exportaciones con escaso valor agregado:**

Si bien en la cosecha, secado y empaque se utiliza bastante mano de obra, el producto en sí no cuenta con transformación alguna.

La excepción son los ajos deshidratados y en pasta, pero los volúmenes son muy bajos.

## AMENAZAS

- **Competencia Internacional de China:**

China no sólo es el principal productor mundial con una participación del 79,2 %, sino que también ocupa el primer lugar como exportador con una participación del 82 % del total del comercio, esto es debido a su extraordinaria competitividad.

- **Precio Internacional influenciado por la oferta China:**

El excelente posicionamiento de China en el comercio internacional marca la tendencia de los precios conforme al volumen de su oferta.

- **Posibilidad de que Brasil elimine el Arancel Externo Adicional:**

Brasil, protegiendo a sus productores y por extensión a todos los del MERCOSUR, aplica un Arancel Externo Adicional por Dumping por un determinado tiempo de años, el cual de no ser por la Asociación de Productores Brasileños que reclaman a su gobierno una extensión cada vez que se esta por cumplir el mismo corre el riesgo de quedar sin efecto.

- **Bajos precios de la oferta China:**

Si bien China marca la tendencia de precios, sus precios CIF cualquier destino, son sumamente bajos en comparación con los precios FOB Argentinos.

- **Otros países competidores:**

España ha ido incrementando sus exportaciones, consolidándose como segundo exportador y desplazando a Argentina (tercer exportador).

- **Producción en destino:**

UE y Brasil poseen altos niveles de producción. Han mejorado la calidad en variedades, sobre todo en las que Argentina antes se diferenciaba. La temporada de oferta en el mismo hemisferio se ha extendido por incremento en la capacidad de conservación frigorífica.



- **Brasil:**

Amplio reconocimiento del ajo español.

- **Riesgo de elevadas existencias de mercadería de origen Chino al comienzo de las cosechas:**

A pesar de que Brasil aplica una Alícuota Adicional al Arancel Externo a los ajo de origen Chino, dado los bajos precios de esta mercadería, ha ocurrido que los importadores en varios años han realizado compras en exceso, generándose un importante stock del producto, el cual limita los envíos y las negociaciones de la producción nacional, repercutiendo en principio en el precio.