

Aportes para la Reconstrucción de una Fruticultura Sustentable

**Consejo Profesional de Ingeniería Agronómica Río Negro
(CPIA RN)**

Octubre 2015

Belgrano 1977 - General Roca – Río Negro – email: cpiario@jetband.com.ar

Los profesionales de la agronomía nucleados en el Consejo Profesional de Ingeniería Agronómica (CPIA RN) conscientes de esta profunda crisis y sintiéndonos una parte importante de la misma, ponemos a disposición este documento para generar discusión constructiva y promover la creación de una visión compartida.

Comisión Directiva

Presidente

Ing Agr. Ricardo Epifanio

Secretaria

Ing. Agr. Raquel Brevi

Tesorero

Ing. Agr. Andrés Paternolli

Consejeros titulares

Ing. Agr. Eugenia Salvador

Ing. Agr. Carlos Magdalena

Consejeros suplentes

Ing. Agr. Ricardo González Junyent

Ing. Agr. Luis Siracusa

Revisores de cuenta titulares

Ing. Agr. Hugo Espain

Ing. Agr. Anabel Olave

Revisor de cuentas suplente

Ing. Agr. Carlos Isasmendi

Comisión Redactora

Ing. Agr. Ricardo Epifanio, Ing. Agr. Carlos Magdalena, Ing. Agr. Andrés Patternolli,
Ing. Agr. Verónica Boltshauser

Agradecimientos

El CPIA RN agradece la inestimable colaboración y participación de los profesionales:
CPN Guillermo Wood y el Ing. Agr. Carlos Alemany, quienes con vocación y
compromiso hacia el sector, han enriqueciendo y aportado conocimientos
significativos a este documento. Así como la invalorable información aportada por el
Ing. Héctor Zubeldía

Ante la grave crisis que atraviesa el sector frutícola y su profundización a través del tiempo, se planteó como objetivo del presente trabajo aportar información, análisis y algunas medidas que pongan foco en los dos problemas claves de la fruticultura, la cuestión macroeconómica y las profundas distorsiones propias del sector. A lo largo de la historia se han dado una u otra de estas situaciones en diferentes momentos, pero la simultaneidad de las mismas, agravada aún más por la crisis de los países compradores, pone en riesgo la continuidad de la actividad.

Abordar esta problemática en forma integral reviste especial importancia debido al impacto sobre la realidad socio-económica de la región. Los profesionales de la agronomía ponemos un mayor foco en los problemas internos del sector, conscientes de que está en nuestras competencias colaborar para la reconstrucción de un fruticultura sustentable y desarrollo de los valles irrigados.

El documento está organizado en cuatro secciones: 1) Caracterización diagnóstica del Complejo Frutícola Regional, 2) Árbol de problemas – marco lógico, 3) Recomendaciones, 4) Anexos. Estos últimos contienen información para comprender lo expresado en el documento y son la base sobre lo que el mismo fue elaborado.

INDICE

	Pag
1. BREVE CARACTERIZACIÓN DIAGNÓSTICO DEL COMPLEJO FRUTÍCOLA REGIONAL	6
2. ARBOL DE PROBLEMAS-MARCO LOGICO	8
3. RECOMENDACIONES	9
4. ANEXOS	
I – Evolución histórica	13
II – Caracterización de los mercados de exportación de Argentina	19
III - Análisis de los márgenes brutos en distintos eslabones de la cadena	22

1. BREVE CARACTERIZACIÓN DIAGNÓSTICA DEL COMPLEJO FRUTÍCOLA REGIONAL

El Complejo Frutícola Regional de Río Negro y Neuquén, con una participación de 86y 14% respectivamente, se desarrolla en los valles irrigados de la Patagonia Norte, siendo la principal actividad la producción de manzanas y peras, y en menor medida frutas de carozo, uva, cerezas, vid, frutos secos y hortalizas.

Su extensión territorial identifica la génesis del desarrollo de la región; su crecimiento está asociado a la efectivización de inversiones con largos procesos de maduración (descrito en el Anexo I - Evolución histórica); su impacto económico sobre las ciudades explica la dinámica urbana de localidades cuya base económica es la fruticultura y su identificación regional está asociada a la presencia de nuestras frutas en más de 60 países de destino y en la alimentación cotidiana de los habitantes de nuestro país.

Es la principal actividad económica de la provincia de Río Negro y una de las Economías Regionales más importante del país, además de una significativa fuente de trabajo zonal. Su impacto territorial va más allá de su participación en el producto regional, dado que la ocupación del suelo productivo, la generación de una cadena de empaque, acondicionamiento y comercialización, el consumo de energía, la cadena de servicios y producción de bienes industriales, su impacto sobre el empleo y la actividad comercial, hacen que sea difícil encontrar en Argentina otro complejo productivo con características similares.

Tiene una facturación cercana a 1.000 millones de u\$s; correspondiendo aproximadamente el 85% a peras y manzanas (fresco e industria); y de los cuales 60% provienen de la exportación.

La generación de un alto valor agregado incorporado en la actividad proviene de la integración de un circuito económico que comienza en el vivero y encadena la plantación, producción, acondicionamiento y conservación, transporte a los mercados de destino y comercialización, representando la mano de obra más del 60% de los costos totales de producción y una ocupación de todo el complejo que en su pico máximo emplea más de 50.000 personas (más de 1 persona equivalente por hectárea productiva).

Para llevar adelante la producción, el acondicionamiento y conservación, la transformación y la comercialización cuenta, y contó tiempo atrás aún más, con una importante cantidad de productores, infraestructura en plantaciones, servicio de riego, empaques, frigoríficos, industrias, servicios de variada índole como transporte y venta de insumos, puerto en la costa rionegrina, centros de ciencia y técnica, universidades etc..

Según SENASA (2014), en la región de Río Negro y Neuquén en la producción de manzanas y peras, intervienen en la actualidad 2.339 productores; la tarea de selección, acondicionamiento, embalado, conservación e industria se realiza en 309 empaques, 257 frigoríficos, y 14 plantas procesadoras (jugo concentrado, caldo sidra, deshidratado y conservas).

Considerando solo manzanas y peras, Argentina produce 1.700.000 toneladas (800 mil pera y 900 mil de manzana), y la región de Río Negro y Neuquén, con 45.000 ha plantadas (SENASA, 2014), comercializa 1.369.011 toneladas (promedio 2010-14) (Anexo I - Cuadro 1 y 2). El volumen total exportado por el país, promedio 2010-14, fue 600.910 toneladas (71,4% en peras y 28,6 % en manzanas), correspondiendo a Río Negro y Neuquén 564.731 toneladas

(SENASA, 2014) (Anexo I Cuadros 3 y 4). El ingreso regional FOB promedio, por la comercialización de peras y manzanas, periodo 2010-14, fue de 839,3 millones de dólares.

En sus más de 100 años de existencia, la producción frutícola regional se ha caracterizado por una clara orientación en la producción de manzanas y peras con destino al consumo en fresco, con un fuerte perfil exportador, a lo que se agrega una interesante presencia en el mercado interno. Una parte de la producción, que no logra cumplir con los estándares para el consumo en fresco o no ha conseguido mercado para consumo, se la destina a la industrialización, básicamente como jugos concentrados y caldo para sidra, donde los primeros se exportan casi en su totalidad.

Las exportaciones frutícolas regionales se realizan a una gran diversidad de países, pudiendo resumirse en tres grandes destinos: los mercados de ultramar, donde predomina la Unión Europea, Rusia, Estados Unidos y el Norte de África (mercados de contra estación, con despachos en el primer semestre); mercados continentales cuyo principal destino es Brasil (con una alta concentración en San Pablo), y en menor medida Bolivia, Paraguay, Perú y Uruguay, comercializándose todo el año pero con mayor incidencia en el segundo semestre. Se cuenta con un interesante mercado interno, que demanda volúmenes durante todo el año, siendo especialmente relevante para manzana.

Debemos asumir que por lo menos el 50% de la fruta producida debe destinarse a la Exportación por historia, mercados existentes y volúmenes, con todas las exigencias de competitividad que esto implica en cuanto a calidad, sanidad, tamaños, volumen, residuos, etc.

El negocio frutícola requiere de alta especialización, capacidad de logística y volumen de oferta, que le permita un adecuado posicionamiento frente a una demanda fuerte, concentrada y cada vez más exigente, debiendo competir con otros países oferentes con diferentes estrategias productivas y comerciales, que se caracterizan por una fuerte competencia en la oferta donde participan todo tipo de frutas y de distintos orígenes.

No obstante la importancia que este sistema o complejo productivo tiene, para la vida económica de la región y el país, el mismo se encuentra atravesando una crisis que ya lleva varios años profundizándose y de la cual no se puede salir aplicando las medidas que se utilizaron en el pasado.

Los problemas de desajustes actuales y distorsiones cada vez más graves y profundos abarcan tanto a las políticas nacionales y provinciales, organismos y servicios públicos como también a las entidades y empresas privadas. Estas últimas no muestran la capacidad y voluntad requerida para elaborar proyectos globales que logren la integración vertical y/o realizar alianzas estratégicas que persigan el crecimiento general, eficiente y equitativo del complejo. Por su parte, el sector público no ha sabido utilizar o a utilizado mal su poder de intervención y regulación para ayudar y condicionar al sector privado, en la realización de los cambios que permitiesen solucionar los problemas estructurales que evitan o complican el logro de la meta de asegurar el desarrollo eficiente, transparente y equitativo del complejo.

2. ARBOL DE PROBLEMAS-MARCO LOGICO

E F E C T O S	No ingreso de nuevos actores, particularmente jóvenes		En la última temporada se ha perdido participación mercado para
	Expulsión de recursos humanos estratégicos (productores, mano de obra especializada, profesionales, investigadores, etc.)		
	Mala imagen pública del Complejo a nivel región (ineficiencia de la sistemática ayuda del estado)		
	Falta de una visión compartida de la fruticultura que queremos y una estrategia para desarrollarla con la fruticultura		
	Desarticulación entre las partes que componen el Complejo		
C A U S A S	De mantenerse las condiciones de la coyuntura, el negocio no es sustentable		Participación hemisférica en producción manzanas cayó del primer al último lugar
	Desvalorización actividad y falta de inversión e inversores		
	Expulsión de productores particularmente los más débiles y no integrados		
	Se manifiesta una crisis económica y social		
	Pérdida de negocios y/o mercados		
P R O B L E M A	CONTEXTO		COMERCIAL
	Condiciones adversas para la actividad		
	ORGANIZACIONAL		
	Falta de ámbitos y prácticas, vocación para discutir planes comunes al sector		
	Ineficiencia económica		
C A U S A S	Ecuación del negocio no sustentable, por políticas macro		Baja respuesta a requerimientos del mercado
	Competencia con otras actividades en la región		
	Falta política pública sectorial para el desarrollo de la economía regional		
	Falta adecuado financiamiento para la actividad (especialmente a largo plazo)		
	Grandes diferencias en el poder de negociación dentro del sector		
C A U S A S	Contexto externo muy variable con cambios permanentes		Inadecuada oferta productiva que nos alejan del "mix" ideal
	Políticas activas de los competidores		
	Devaluación de monedas en los principales mercados de destino (Brasil y Rusia)		
	Restricciones comerciales: aranceles (Rusia y UE) y medidas sanitarias		
	Profundización de restricciones sanitarias		

BAJA COMPETITIVIDAD GLOBAL DEL COMPLEJO			
ECONOMICA	Ineficiencia económica		COMERCIAL
	Altos costos de producción, acondicionamiento y comercialización logística (en u\$s)		
	Influencia en la cadena en los componentes públicos privados y su articulación		
	MOR: falta por competencia con otras actividades, capacitación, alta demanda estacional		
	Sectores con posición dominante en la cadena se han beneficiado en la distribución del ingreso		
Producción, empaque, fío e industria en parte con atraso tecnológico y pro - blemas en gestión y economía de escala			
ORGANIZACIONAL	Falta de ámbitos y prácticas, vocación para discutir planes comunes al sector		COMERCIAL
	Bajas precios "mix" de la mayoría de las manzanas y de peras (*)		
	"Mix" real manzanas: 24% exportación, 32% mercado interno y 44 % industria		
	"Mix" real peras: 60% exportación, 14% mercado interno y 26% industria		
	Canalización industrial actual poco diversificada y orientada hacia el rubro de menor valor (ligueras)		
Grandes diferencias en el poder de negociación dentro del sector			
Desarticulación y desconfianza entre los actores, falta de liderazgo y baja capacidad innovativa			

Todo lo descrito en los capítulos anteriores permite tener un rápido diagnóstico de la situación actual del sistema frutícola regional de peras y manzanas y en base a ese diagnóstico, utilizando la técnica del Árbol de Problemas de la metodología del Marco Lógico, definir tentativamente el problema estructural central del sistema y sus causas y efectos, motivo central de este análisis.

El gráfico anterior contiene la expresión sintética del trabajo realizado y el ordenamiento de las causas y efectos en cuatro grupos temáticos diferentes: Contextual, Económico, Organizacional, y Comercial.

El problema estructural básico detectado es la **BAJA COMPETITIVIDAD GLOBAL DEL COMPLEJO** y este problema tiene su origen en causas **Exógenas y Endógenas**. Las causas exógenas o contextuales, como su definición lo sugiere, no están bajo el control de los sectores que conforman la actividad y son responsabilidad de los diferentes niveles del Estado que planifican y ejecutan tanto las políticas macroeconómicas, como las relaciones y el comercio exterior del país y, además, las que se refieren al desarrollo regional y provincial. Aquí se debe agregar la situación y los cambios que generan en la competitividad los países compradores de nuestra fruta.

Las causas endógenas, principalmente de responsabilidad de los sectores que conforman la actividad, están relacionadas con los temas microeconómicos (**Económico**), de organización sectorial y social del complejo (**Organizacional**) y con los aspectos productivos y comerciales (**Comercial**) que caracterizan la oferta de productos y se confrontan con los requerimientos de la demanda externa e interna.

Las causas endógenas pueden presentarse como el encadenamiento de dos niveles con diferentes magnitudes de gravedad. El primero, tal vez el más relevante, está relacionado con la **falta de ámbitos, prácticas y vocación para discutir planes comunes al sector** que caracteriza a la actividad. En tanto que el segundo nivel, derivado directa o indirectamente del nivel anterior, evidencia la existencia de una **ineficiencia económica global** del sistema y además, la **baja respuesta a los requerimientos de los mercados** que presenta el complejo.

Las condiciones adversas del contexto que afectan a la actividad, que son responsabilidad de los niveles oficiales, sumadas a la imposibilidad que tienen los actores privados intervinientes para reunirse, discutir y proponer soluciones consensuadas, hacen necesario que sea **El Estado** quien promueva las posibles soluciones y las condiciones de cambio que ellas conllevarían para no repetir eternamente el mismo círculo vicioso. Para ello es necesario planificar medidas estructurales en conjunto con el **Sector Privado**, cuyas acciones deben ir en el sentido de una mejor y más transparente relación entre los distintos sub sectores, procurando que cada vez haya mayor cantidad de productores, que con eficiencia, lleguen a los canales finales de venta.

RECOMENDACIONES

Como consecuencia de todo lo dicho, se proponen algunas recomendaciones o medidas que creemos de importancia:

En el caso de las causas **Exógenas** es necesario que el sector todo y los gobiernos provinciales tengan espacios de opinión unificada y una permanente presencia en los estamentos de decisión nacional que hagan a la competitividad y equidad de la actividad.

Con respecto a las causas exógenas, la política nacional debería:

- Favorecer un marco macroeconómico que permita competitividad y rentabilidad, de modo de cambiar la ecuación del negocio, para ser sustentable en el mediano y largo plazo; eliminando situaciones distorsivas como son el atraso cambiario, la inflación, presión impositiva, falta de créditos de evolución y mediano y largo plazo con características especiales y adecuadas a la actividad, teniendo en cuenta que hablamos de cultivos perennes.
- Liderar las Negociaciones internacionales, generando y afianzando oportunidades de negocios.
- Conjuntamente con las provincias establecer un programa de apoyo a la adecuación, modernización, inversión y desarrollo en base a un plan estratégico frutícola elaborado por el sector. Debe incluir acciones de mediano y largo plazo tal cual las necesidades estructurales de la actividad.

La resolución de las causas exógenas es imprescindible pero no suficiente, debiendo perdurar en el tiempo.

Las causas **Endógenas** son propias de las ineficiencias del sector. Tal como surge del análisis del marco lógico, existe un débil involucramiento y compromiso del sector privado en todos sus estratos, con falta de visión de conjunto, imposibilitando los cambios estructurales que permitan hacer crecer y desarrollar esta economía regional.

Para poder trabajar sobre estas causas endógenas, proponemos la conformación de una **Mesa, Foro o Institución** permanente donde “todos” los sectores de la actividad se involucren y se comprometan a discutir periódicamente los temas básicos y conflictivos de la fruticultura de Río Negro y Neuquén. La forma jurídica, el grado de representación y el reglamento de funcionamiento de la Mesa, Foro o Institución deberían ser fijados por las partes. La Mesa, Foro o Institución representaría a la Cadena Regional de Frutas en todas las instancias que las partes juzguen pertinente. Los diferentes niveles del Estado deberán participar en minoría y sólo podrán intervenir como observadores o árbitros de acuerdo a como lo determinen las partes privadas.

Esta Mesa, Foro o Institución deberá elaborar un Plan Estratégico que determine los Planes de Acción a mediano y largo plazo financiados y coordinados con los fondos nacionales, provinciales, y de otros orígenes. Esto implica que dichos fondos deberán salir con un fin específico y con mecanismos de seguimiento y evaluación del impacto, que serán determinados por el foro y el aportante de los fondos. Consideramos que dentro de los lineamientos a seguir en el Plan Estratégico del sector hay temas de mayor prioridad, algunos de los cuales sugerimos a continuación:

- a) Creación de una base de datos estadísticos de la actividad (área, producción, destino, ingresos, costos, etc.) aceptada y utilizada por todas las partes para discutir internamente y con los diferentes niveles del Estado
- b) Propuesta de reconversión del sector y su ritmo de realización para reducir al 20% la fruta destinada a industria, con todo lo que esto implica.
- c) Generar un plan tecnológico regional de I+D+I (investigación + desarrollo + innovación) que aporte al aumento de la competitividad. Esa acción deberá ser acordada con los organismos de Ciencia y Técnica y Universidades
- d) Plan de acción a mediano y largo plazo relacionado con la forma en que todos los sub sectores tiendan a llegar a los canales finales de venta, que el productor siga siendo dueño de la fruta, con el fin de aumentar el nivel de integración horizontal y vertical, por ende, posibilitar la apropiación de mayores ingresos a los productores primarios.
- e) Proponer formas de asociación novedosas entre empresas y productores, buscando nuevas formas jurídicas que los relacionen.
- f) Proponer acciones para incentivar la diversificación agroindustrial que favorezcan la obtención de mayores precios para las manzanas y peras descartadas de la comercialización en fresco.
- g) Fomento del consumo interno y externo de la fruta regional y la promoción de nuevos mercados externos junto con la consolidación de los ya existentes.
- h) Promover la diversificación productiva e industrialización, de distintas actividades como frutos secos, ganadería, forestación, horticultura, pasturas, etc. base fundamental para el rescate de productores e inversores del sector.

La creación de una Mesa o Foro de discusión de este tipo debería ser promovido desde el estado y sería luego el “motor” o el rumbo que encauzará los aportes del mismo al sector.

ANEXOS

ANEXO I – Evolución histórica

El complejo de frutas de pepitas de Río Negro y Neuquén constituyó, hasta mediados de la década de los años 70, un sistema productivo altamente competitivo y orientado casi exclusivamente a la comercialización externa e interna de frutas frescas.

Este sistema dio el impulso inicial para el desarrollo y crecimiento poblacional y cumplió un papel multiplicador dado el conjunto o red de actividades que generó en su entorno geográfico: producción, procesamiento, conservación, transformación, provisión de insumos y servicios, transporte, sobre la base fundamental del **financiamiento** y la formación de **recursos humanos**.

El sistema productivo ha atravesado por tres etapas netamente diferenciadas, a saber:

- a) La primera, relacionada con las empresas de capital inglés: Ferrocarril del Sud, Compañía de Tierras del Sud y Argentine Fruit Distributors (AFD), que abarcó desde 1911 hasta 1948 (fecha de nacionalización de los ferrocarriles y empresas conexas).
- b) La segunda, vinculada a las empresas nacionales dedicadas a la comercialización interna y externa de frutas frescas que ocuparon el espacio vacío dejado por la desaparición de la AFD. El origen de estas empresas fue, casi exclusivamente, el de los mercados de frutas de Buenos Aires. Esta etapa comenzó en 1948 y su fin puede fijarse, tentativamente, en la década de los años 70.
- c) La tercera, aún vigente, está caracterizada por la entrada de empresas trasnacionales y el fortalecimiento de empresas locales ligadas a los mercados externos, que decidieron invertir en la producción, empaque y frío para asegurarse producción y abastecimiento propio de calidad para exportación. Las empresas nacionales surgidas en la segunda etapa, y otras nuevas, adoptaron también el objetivo de invertir en la compra de tierras para tener producción propia y de variedades nuevas, demandadas por el mercado. Esto hizo que el mediano y pequeño productor primario empezara a perder peso al momento de negociar la venta de su fruta, además de quedar retrasado respecto a la incorporación de tecnología, ya que empezaban a tener competencia con los hasta ahora compradores y quienes no dependían exclusivamente de su fruta. Esta situación se tradujo en un conflicto constante de intereses el cual impidió elaborar una estrategia más o menos concertada entre los principales actores del sistema: productores independientes, productores integrados, empacadores, industriales y exportadores.

En las dos primeras etapas, el sistema se basó o apoyó en la existencia de una estrategia de desarrollo común a todas las partes que se convirtió así, en forma explícita o implícita, en un verdadero proyecto regional.

En la primera etapa el proyecto era explícito y se plasmaba en la política empresarial de las empresas de capital inglés, mientras que en la segunda etapa el proyecto fue implícito y estuvo materializado en las estrategias de ocupación regional (integración vertical hacia atrás) de las

empresas nacionales emergentes de los mercados concentradores de Buenos Aires.

La tercera etapa, que es la que está actualmente en vigencia, carece de un proyecto de desarrollo regional que le brinde coherencia y consenso, sobre todo por la falta de convergencia de intereses que se observa en la dirigencia y, asimismo, por el fracaso de los intentos e intervenciones que ha efectuado el Estado con el fin de delinear y a ayudar a una estrategia común.

Desde hace varios años el sistema productivo regional de frutas de pepita ha entrado en una profunda crisis en forma declinante y ha dejado de ser competitivo e innovador en su conjunto por distintas causas que se pueden resumir en malas políticas del estado e ineficiencias del sector.

El sistema productivo no cuenta con un servicio financiero que cumpla con sus requerimientos, particularmente en lo que se refiere a créditos de evolución y de largo plazo. Tampoco cuenta con el apoyo oficial necesario para consolidar modelos de agricultura por contrato que beneficien la integración de abajo hacia arriba, ni con políticas que favorezcan y faciliten el asociativismo, la integración vertical hacia adelante.

Asimismo, las experiencias de transformación son muy pocas y no hay una visión general sobre la necesidad de cambios profundos en el sector. La infraestructura de riego, caminos, ferrocarriles, es obsoleta, deficiente y/o reducida y limita la expansión del sistema.

En la actualidad la cadena frutícola no es un sector innovador y posee varios componentes ya obsoletos. La innovación ha quedado circunscripta a algunas empresas líderes cuyos modelos no son replicables y tampoco se han analizado a fondo las experiencias que podrían imitarse para disminuir el grado de confusión existente en el sistema.

Los procesos que definen la etapa actual del desarrollo frutícola regional son: a) ampliación de la frontera frutícola tradicional; b) la concentración de la producción en un número menor de unidades económicas; c) la modificación del patrón de cultivo por especies y d) la fragmentación de los productores de acuerdo al lugar que ocupan en cada etapa.

En el año 2014, según los datos de las declaraciones juradas presentadas por los productores, la fruticultura regional de frutas de pepita está en manos de un número aproximado de 2.300 productores. El segmento de los grandes productores, con más de 100 hectáreas bajo explotación, incluye 55 unidades económicas y el área cultivada por ellas es de 17.000 hectáreas (37% del total), a un promedio actual de 310 hectáreas por unidad, cuando en 1995 ese promedio no alcanzaba a 200 hectáreas.

Por el contrario, el segmento de los pequeños productores, de 1 a 10 hectáreas cultivadas, abarca a 1.200 agricultores que poseen una superficie explotada total de 6.800 hectáreas, con un promedio de 5,6 hectáreas por productor. Este segmento perdió algo más de 800 productores desde mediados de la década de los años 90 hasta 2014.

Actualmente la producción de manzanas y peras en Río Negro y Neuquén ocupa una superficie cercana a las 45.000 ha, las cuales son propiedad de un número aproximado de 2.300 productores independientes, productores integrados y empresas empacadoras y exportadoras. Un aspecto a destacar es que durante los últimos 40 años se ha producido un cambio drástico en lo que hace a la superficie plantada y a la utilización o distribución del área cultivada entre manzanas y peras.

Cuadro 1 – Evolución superficie neta plantada, total y por especie 1975 - 2014

Concepto	1975	1985	2005	2014	1985/1975 %	2014/1985 %	2014/1975 %
Sup. Neta Total Ha	30.400 (1)	44.200 (1)	46.700	45.000	45	2	48
Manzana Ha	24.600	34.200	26.200	21.900	37	-36	-11
% s/Total	81	77	56	49			
Pera Ha	5.800	10.000	20.500	23.100	72	131	298
% s/Total	19	23	44	51			

Fuente: Años 1975 y 1985 MAGPyA y años 2005 y 2014 SFRN, INTA-Alto Valle, Universidad Nacional del Comahue.

⁽¹⁾ La superficie neta plantada se estimó en el 80% del área bruta informada por el MAGPyA

El período de 40 años transcurrido entre 1975 y 2014, en realidad puede dividirse en dos sub períodos que han tenido características netamente diferenciadas. Durante los 10 años que mediaron entre 1975 y 1985, se produjeron dos fenómenos concurrentes: uno relacionado con la ampliación de la frontera frutícola, que se materializó en la incorporación de nuevas áreas en el Valle Medio del Río Negro y en la Provincia de Neuquén, y otro con la ampliación de la superficie plantada en la zona tradicional del Alto Valle.

En cambio, en la etapa 1985/2014 lo que sucedió fue un estancamiento del área productiva total, acompañado de un cambio violento en la distribución entre especies. En efecto, durante estos 29 años cambió notablemente la especialización productiva: se pasó de una dedicación del 77% en manzana y del 23% en pera a otra con una cobertura del 51% en pera y del 49% en manzana.

Es imprescindible saber que este cambio en la especialización productiva se debió a la inviabilidad que presentaban las variedades de manzanas existentes en la década de los años 80. De hecho más del 50% de la producción era destinada a industria, porque los frutos no reunían los requerimientos del mercado externo y adolecían de problemas de calidad que los hacían inadecuados para ser colocados en otros canales de frutas en fresco.

Cuadro 2: Evolución de producción peras y manzanas 1975 - 2014

Concepto	1975	1985	2005	2014	1985/1975 %	2014/1985 %	2014/1975 %
Producción							
Comercializada total Ton	705.000	1.115.000	1.587.000	1.144.000	58	3	62
Rendimiento Ton/Ha	23	25	34	25	9	0	9
% Exportación	36	25	40	44			
% Mercado Interno	38	27	21	28			
% Industria	26	48	39	28			
Manzana Ton	608.000	922.000	973.000	550.000	52	-60	-10
% s/Total	86	83	56	49			
Rendimiento Ton/Ha	25	27	37	25	8	-7	0
% Exportación	37	21	27	23			
% Mercado Interno	36	27	27	42			
% Industria	27	52	46	35			
Pera Ton	97.000	193.000	614.000	594.000	99	208	512
% s/Total	14	17	44	51			
Rendimiento Ton/Ha	17	19	30	26	12	37	53
% Exportación	34	40	62	63			
% Mercado Interno	44	39	11	16			
% Industria	22	21	27	21			

Fuente: Años 1975 y 1985 MAGPyA y años 2005 y 2014 SFRN, INTA-Alto Valle, Universidad Nacional del Comahue.

Las cifras presentadas en el cuadro anterior ponen en evidencia que, durante los últimos 40 años, la producción de manzana de la fruticultura regional nunca cumplió con el indicador básico que se aplica internacionalmente para medir la sustentabilidad económica de cualquier sistema de producción de frutas de pepita orientado al mercado externo, como pretende serlo el sistema regional. Este indicador básico de distribución del destino de la producción sería 50% mínimo para exportación en fresco, 30% máximo para mercado interno en fresco y 20% máximo para industrialización.

Como se puede ver en el **Cuadro 3**, la producción comercializada promedio del período 2005/2014 fue de 1.440.000 toneladas (785.000 Ton. de manzanas y 655.000 de peras

aproximadamente). De las cuales 580.000 Ton. (40%) se exportaron como fruta fresca, 340.000 Ton. (24%) se vendieron en el mercado interno y 520.000 Ton. (36%) se enviaron a la industria (especialmente jugos concentrados).

Estos datos revelan que en los últimos 10 años el sistema regional de frutas de pepita ha perdido una parte importante de ingresos, debido a que ha logrado un valor o precio “Mix” de su producción que es un 16% más bajo que el que hubiese obtenido si cumplía con el indicador básico de distribución por destino recomendado a nivel internacional.

Nota: estos resultados se obtienen considerando solamente la fruta cosechada y enviada a comercialización en fresco o a industrialización, pero no tiene en cuenta la fruta que queda en el árbol sin cosechar (dependiendo de la temporada –adversidades climáticas- o del precio pagado por la industria, puede variar entre un 10 y un 15% o más – como en ésta última temporada-). Si consideramos estos datos, la ecuación es mucho peor.

Cuadro 3: Evolución de la superficie y destinos de pera y manzana 2005 - 2014

Especie/Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Promedio
MANZANA											
Superficie Ha.	26.212	25.535	24.857	24.180	24.517	23.812	23.484	22.921	22.556	21.857	23.993
Prod./Destino Ton.											
Exportación	259.095	216.252	265.167	212.624	204.873	154.900	214.426	118.540	151.211	125.000	192.209
Mercado Interno	261.859	250.809	257.657	227.324	261.617	231.271	268.135	247.078	255.316	232.000	249.307
Industria	451.845	431.303	382.492	310.282	335.850	236.215	483.566	319.461	288.452	193.000	343.247
Sub Total	972.799	898.364	905.316	750.230	802.340	622.386	966.127	685.079	694.979	550.000	784.762
Rend. Tn./Ha.	37,11	35,18	36,42	31,03	32,73	26,14	41,14	29,89	30,81	25,16	32,6
PERA											
Superficie Ha.	20.497	21.175	21.853	22.531	23.719	23.539	23.823	23.778	23.494	23.148	22.756
Prod./Destino Ton.											
Exportación	379.892	343.922	407.763	413.950	426.733	363.695	429.625	357.054	407.717	373.000	390.335
Mercado Interno	66.777	80.867	77.201	86.318	97.308	86.905	95.280	105.540	96.077	93.000	88.527
Industria	167.100	197.625	140.959	172.614	159.687	156.688	209.390	242.238	182.276	128.000	175.658
Sub Total	613.770	622.414	625.923	672.882	683.728	607.288	734.295	704.832	686.070	594.000	654.520
Rend. Ton./Ha.	29,94	29,39	28,64	29,87	28,83	25,80	30,82	29,64	29,20	25,66	28,8
Total millón Tn.	1,59	1,52	1,53	1,42	1,49	1,23	1,70	1,39	1,38	1,14	1,44

Fuente: SFRN, INTA-Alto Valle, Universidad Nacional del Comahue, Senasa y Funbapa.

Cuadro 4: Evolución de los precios y costos FOB de la región 2002 - 2014

Precios y Costos	Unidad de medida	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	% Aumento 2014/2002
PRECIOS															
Precio FOB región exportación fresco	u\$s/Kg	0,464	0,484	0,524	0,474	0,585	0,627	0,823	0,689	0,767	0,824	0,906	0,973	0,923	99,0
Precio FOB región mercado interno fresco	u\$s/Kg	0,219	0,304	0,379	0,392	0,439	0,502	0,737	0,540	0,621	0,647	0,818	0,862	0,939	329,4
Precio FOB región fresco promedio	u\$s/Kg	0,365	0,415	0,467	0,446	0,531	0,586	0,794	0,635	0,711	0,760	0,869	0,930	0,929	154,7
Precio FOB región industria (jugos concentrados)	u\$s/Kg	0,093	0,104	0,121	0,099	0,111	0,150	0,223	0,147	0,150	0,250	0,233	0,180	0,177	91,5
Precio FOB "Mix" región	u\$s/Kg	0,270	0,293	0,342	0,311	0,357	0,437	0,600	0,472	0,532	0,552	0,612	0,674	0,718	166,5
COSTOS															
Costo producción fruta	u\$s/Kg	0,088	0,112	0,125	0,116	0,127	0,133	0,181	0,239	0,268	0,241	0,333	0,345	0,341	285,6
Costo empaque, frío y logística región – fresco	u\$s/Kg	0,135	0,194	0,214	0,272	0,296	0,332	0,389	0,394	0,426	0,528	0,564	0,587	0,522	288,1
Costo FOB región fresco	u\$s/Kg	0,223	0,306	0,339	0,388	0,424	0,465	0,571	0,634	0,694	0,769	0,896	0,932	0,863	287,1
Costo procesamiento y logística región – industria	u\$s/Kg	0,032	0,045	0,051	0,059	0,063	0,071	0,085	0,084	0,088	0,104	0,110	0,109	0,091	187,6
Costo FOB región industria (jugos concentrados)	u\$s/Kg	0,120	0,157	0,176	0,175	0,190	0,204	0,266	0,323	0,355	0,345	0,442	0,453	0,431	259,8
Costo FOB "Mix" región	u\$s/Kg	0,187	0,248	0,280	0,305	0,327	0,376	0,467	0,530	0,586	0,596	0,713	0,769	0,742	397,0

Fuente: SFRN, INTA-Alto Valle, Universidad Nacional del Comahue.

ANEXO II - Caracterización de los mercados de Exportación de Argentina

a) Fruta en fresco: Se hace una breve caracterización de los principales mercados a los que se concurre. En general se participa en mercados altamente competitivos con fuertes operadores de compra y muchos oferentes. Por lo general no son productos diferenciados, salvo aquellas variedades certificadas (clubes), por lo que hay una fuerte competencia de costos. Al estar en el área dólar es fundamental la evolución de los costos FOB en dólares y la relación de esta moneda con la moneda de los países de destino.

Europa: (Participación en la exportación de Argentina en fresco: 32% en pera y 29% en manzana)

- Importante productor mundial de peras y manzanas.
- Mercado tradicional para la región, requiere de alta logística y organización.
- Fuerte competencia con otros competidores hemisféricos.
- Existe una alta concentración en la oferta regional Argentina, el 65% está concentrado en las primeras cuatro firmas exportadores (86% en las primeras 10).
- Demanda y condiciones de compra exigentes.
- El flete marítimo tiene incidencia en el negocio.
- Hay diferencias entre los países compradores, pudiendo mencionarse: Italia, que compra fundamentalmente pera; Bélgica y Holanda, son importadores-exportadores; Escandinava, mercados con algunas particularidades diferenciales.
- Buena posibilidad para el mercado de fruta orgánica.

Brasil: (Participación en la exportación de Argentina en fresco: 29% en pera y 25% en manzanas).

- Importante productor de manzanas, mínima producción en peras.
- Socios en el MERCOSUR.
- Mercado tradicional que inició con manzanas y hoy con mayores volúmenes para pera.
- Exigencia sanitaria por carpocapsa.
- El desarrollo de su economía favoreció el consumo que se ha mantenido muy activo estos años, con crecimiento en la demanda particularmente de peras, y buenos precios.
- El Ceasa de San Pablo es el principal destino.
- Mercado atrayente para nuevos países competidores.

Rusia: (Participación en exportación de Argentina en fresco: 22% en pera y 20% en manzanas).

- Es el principal mercado de importación de frutas a nivel mundial.
- Su demanda es sostenida tanto en peras como en manzanas.
- Se desarrolló como mercado para la región en los últimos 10/15 años, lográndose un buen posicionamiento en peras, mientras que en manzana se compite con Chile y Sudáfrica.
- Demanda principalmente peras y manzanas de variedades tradicionales y en su inicio era un mercado de precio lo que permitió colocar segundas calidades, ha ido evolucionando y los requerimientos de calidad van en aumento.
- El flete marítimo tiene incidencia en el negocio.

Estados Unidos: (Participación en exportación de Argentina en fresco: 9% en pera y 2% en manzanas).

- Importante productor mundial de peras y manzanas.
- Mercado básicamente de peras para Argentina.
- Mercado exigente en cuestiones de calibre y sanidad.
- Buena posibilidad para el mercado de fruta orgánica.

Argelia: (Participación en exportación de Argentina en fresco: 1% en pera y 9% en manzanas).

- Mercado para manzanas, particularmente rojas, con un importante crecimiento en los últimos años.
- Requerimientos de calidad inferiores a otros mercados.
- Limitaciones en compradores.

Otros mercados de exportación: (Participación en exportación de Argentina en fresco: 6% en pera y 15% en manzanas).

- En los últimos años se ha notado un crecimiento en “otros” destinos: países del Norte de África, Medio Oriente, y Latinoamérica.
- Hay posibilidades de crecimiento
- Varían las exigencias de calidad y sanidad.
- Hay mercados posibles de desarrollar, requiere de gestión política para su apertura y crecimiento.

Mercado Interno: (Participación en comercialización en fresco: 20% en pera y 60% en manzanas).

- Consume volúmenes importantes y particularmente en manzanas hay posibilidades de crecimiento.
- Utiliza como principal canal los mercados concentradores y ventas directas a las centrales de compra de las grandes cadenas.
- Los principales destinos se concentran en Capital Federal y Gran Buenos Aires, le siguen en importancia Santa Fe, Córdoba y Tucumán.
- Hay diferenciación importante por calidades, variedades y marcas.

b) Fruta procesada: La principal actividad es el jugo concentrado, cuyo principal destino es la exportación, siendo Estados Unidos el principal mercado. Le sigue en importancia la sidra y caldo sidra, que se destinan al mercado interno.

Estados Unidos:

- Participación en exportación de Argentina de jugos concentrados 95%.
- Se ha perdido participación básicamente por la entrada de China, que domina el mercado.

Mercado interno:

- Con excepción del jugo concentrado, el resto de los productos industrializados son destinados casi en su totalidad al mercado interno.
- Actualmente el principal producto es el caldo sidra, que se envía principalmente a Buenos Aires para su elaboración y fraccionamiento como sidra, ya que es mínimo lo que se fracciona como sidra en origen.
- El comercio de la sidra se ha mantenido como un negocio muy estacional, sin crecimiento e incluso con alguna retracción, notándose últimamente algunas posibilidades de evolución.

ANEXO III – Análisis de los márgenes brutos en distintos eslabones de la cadena

Cuadro 5: Valor Actual de la Producción (en millones de dólares)

Destino Producción	Chacras	Región	País/Mercado Mayorista Bs. As.
Exportación	150	530	550
Mercado Interno	100	280	340
Industria	20	60	100
Total	270	870	990

Fuente: Guillermo Wood, elaborado en base a datos: SFRN, INTA-Alto Valle, Universidad Nacional del Comahue.

El canal mayorista del mercado interno recibe de los galpones de empaque mercadería por un valor anual de US\$ 280 millones y la venden a US\$340 millones con un margen bruto del 22%. Por su parte, los galpones de empaque reciben la fruta vendida o canalizada al mercado interno a un valor aproximado de US\$ 100 millones, lo que representa un margen bruto del 180%. El margen bruto total del canal (chacra/mayorista) es del 240%.

Los empacadores y exportadores reciben, de sus propias chacras y de los productores integrados e independientes, fruta por un valor cercano a los US\$ 150 millones y la comercializan al exterior por US\$ 550 millones con un margen bruto del 266%. Por último, las industrias compran por un valor de US\$ 20 millones y venden por otro de US\$ 100 millones (margen bruto del 400%).

En otro orden de cosas, es primordial conocer que en la región hay cerca de 300 empresas que se dedican al empaque, conservación y comercialización interna y/o externa, 50 están abocadas a la exportación y 25 están orientadas al procesamiento industrial de la fruta (jugos concentrados, sidra, alcohol, deshidratados, etc.).

En cuanto a la ocupación de mano de obra, el conjunto de actividades de producción, empaque, conservación, industrialización y comercialización de manzanas y peras de Río Negro y Neuquén emplea, en forma directa, un total aproximado de 40.000 personas y, en forma indirecta, otras 12.000 personas. La demanda global de empleo de la fruticultura regional ha variado muy poco desde mediados de la década de los años 70.