



FUNDACION  
**PRODUCIR**  
CONSERVANDO

***Potencial y Limitantes de la Producción  
Argentina de Manzanas y Peras***

***Ing. Agr. Fernando Segovia***

*Junio de 2003*

# POTENCIAL Y LIMITANTES DE LA PRODUCCIÓN ARGENTINA DE MANZANAS Y PERAS

\* *Ing. Agr. Fernando Segovia*

<i>INDICE</i>	<i>pagina</i>
<i>Introducción</i>	<i>1</i>
<i>Producción Mundial</i>	<i>3</i>
<i>Comercio Mundial</i>	<i>4</i>
<i>Exportaciones Argentinas</i>	<i>5</i>
<i>Exportaciones Hemisferio Sur</i>	<i>6</i>
<i>Modelo Potencial de Producción Manzanas</i>	<i>9</i>
<i>Modelo Potencial de Producción Peras</i>	<i>11</i>
<i>Limitantes para el crecimiento</i>	<i>18</i>
<i>Conclusiones</i>	<i>19</i>
<i>Fuentes Consultadas / Bibliografía</i>	<i>20</i>

## Introducción

*La importancia del complejo frutícola argentino no solo como economía regional sino también como complejo agro exportador nacional, no es quizás demasiado conocido por quienes no están allegados a esta actividad, una medida de ello lo da su volumen de exportaciones, cercano a los U\$S 700 millones, correspondiendo a las pomáceas (conjunto de manzanas y peras) el 50% de ese monto, a los cítricos el 30 % y el restante 20% a un conjunto de otros productos..*

A nivel nacional la actividad se desarrolla sobre una superficie de aproximadamente 71.000 hectáreas, de las cuales 48.000 corresponden a manzanas y 23.000 a peras. En cuanto a la evolución de la superficie plantada mientras que en el caso de las manzanas no ha sufrido cambios entre 1982-2002, en las peras ha tenido un crecimiento desde 16.000 has en 1982 hasta 23.000 hectáreas actuales, lo cual significa un crecimiento promedio del orden del 2% anual.

La producción es originada principalmente (90%) en los valles irrigados de la confluencia de los ríos Neuquén y Limay a lo largo de aproximadamente 120 kilómetros en los márgenes del Río Negro, donde se cultivan aproximadamente 50.000 hectáreas, de las cuales 43.000 has se localizan en la provincia de Río Negro y 7000 has en la provincia de Neuquén.

ORIGEN PRODUCCIÓN miles TN (2002)	MANZANAS		PERAS		TOT MZ+PERAS	
	TN	%	TN	%	TN	%
Río Negro	614	69%	468	81%	1,082	73%
Neuquén	171	19%	57	10%	228	16%
Mendoza	98	11%	53	9%	151	10%
Otras	9	1%	3	0%	12	1%
<b>PRODUCCION TOTAL</b>	<b>892</b>	<b>100%</b>	<b>581</b>	<b>100%</b>	<b>1,473</b>	<b>100%</b>

Dehais F. s/Funbapa, Patagónica Norte S.A., Senasa, INDEC, SAGPyA y est propia

Este volumen se estima que proviene de cerca de 8000 unidades de producción de propiedad de 4.000 productores dedicados a la fruticultura. En la región, del valle del Río negro y Neuquén. Cerca de 400 empresas se dedicaban exclusivamente a esta actividad, de ellas 329 al empaque y comercialización y 47 a la exportación y 14 están dedicadas a la procesamiento industrial de la fruta (principalmente jugos concentrados).

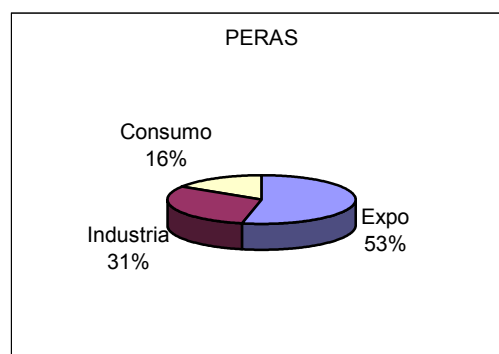
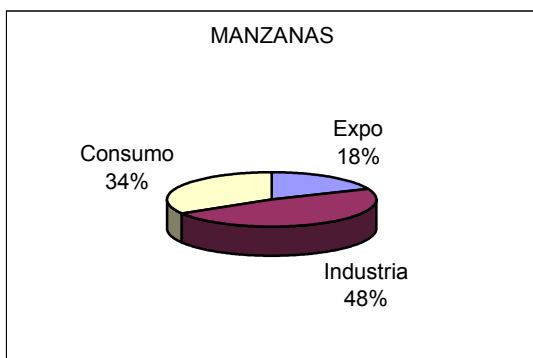
Referido a la ocupación de mano de obra, el conjunto de actividades de producción, empaque y comercialización de manzanas y peras del valle ocupa en forma directa un total aproximado de 40.000 personas y en forma indirecta otras 12.000 personas.

La producción del ejercicio 2001/2002, fue de 1.428 miles de Tn de manzanas y 585 miles de Tn de peras y su destino se indica a continuación:

DESTINO PROD (milesTN)	MANZANAS		PERAS		TOT MZ+PERAS	
Exportaciones	165	18%	310	53%	475	32%
Industria	427	48%	177	31%	604	41%
Consumo interno	300	34%	94	16%	394	27%
Consumo Kg/Hab/Año	7.9		2.5		10	

Dehais F. s/Funbapa, Patagónica Norte S.A., Senasa, INDEC, SAGPyA y est propia

Es importante destacar que el producto de mayor valor como materia prima lo constituye la fruta fresca dentro de ella la de exportación a los mercados de la UE, USA y en orden descendente las exportación al MERCOSUR (Brasil) y el mercado interno, mientras que el producto que por su inferior calidad no puede ser aplicado a esos fines debe ser remitido a la industria de jugos.



Fte: datos SAGPyA

## Producción Mundial

Tomando la serie 1961-2001, la producción mundial de manzanas y peras muestran un crecimiento similar del 6% anual promedio, alcanzando la producción de manzanas a 58.146 miles de Tn, de las cuales el 34% se localizan en China.

En el caso de las peras de las 16.707 miles de toneladas producidas en el 2001, el 53% de la producción. 8.896 miles de Tn se localizan en China.

Evolucion de la Producción Mundial	1961	1971	1981	1991	2001	Incremento anual
Manzanas (miles TN)	17.053	26.581	32.668	36.722	58.146	6%
Peras (miles TN)	5.202	8.028	8.716	9.078	16.707	6%

Fte: Elab. Propia en base a datos FAO

Respecto a la producción Argentina, el ritmo de crecimiento de la producción, en el caso de las manzanas mantiene el mismo incremento anual que la producción mundial, en tanto que para la producción de peras este incremento se eleva al 16%.

Evolucion de la Producción Argentina	1961	1971	1981	1991	2001	Incremento anual
Manzanas (miles TN)	415	423	908	1.067	1.428	6%
Peras (miles TN)	76	74	130	298	585	16%

Fte: Elab. Propia en base a datos FAO

Comparativamente con la producción mundial, la participación Argentina representó para el caso de las manzanas un 2% de la producción mundial, y un 4% de la producción de peras.

Produccion , 2001	Manzanas	Peras	Total
Produccion Mundial (milesTN)	58,146	16,707	74,853
Produccion Argentina (miles TN)	1,428	585	2,013
Argentina / Mundial	2%	4%	3%

Fte: Elab. Propia en base a datos FAO

## Comercio Mundial

En términos de volumen las exportaciones mundiales sobre el total de producción, resultan porcentajes relativamente bajos 9% - 10% (al igual que muchos otros alimentos) para manzanas y peras respectivamente, en tanto que en termino de valor significaron (según la FAO) para las manzanas un monto de negocios por U\$S millones 2.445 millones y para las peras U\$S 955 millones, en ambos casos para la campaña 2001.

Exportaciones, 2001	Manzanas	Peras	Total
Exportacion Mundial (miles TN)	5.316	1.726	7,042
Exportaciones/ Produccion mundial	9%	10%	9%

Fte: Elab. Propia en base a datos FAO

En cuanto a la evolución del comercio internacional, las exportaciones de manzanas muestran un crecimiento del 6% anual, al incrementarse el volumen desde 1.609 miles de Tn en 1961 hasta 5.316 miles de Tn en el 2001, mientras que las peras reflejan un crecimiento anual del 10%, con 194 y 335 miles de Tn al inicio y fin de la serie respectivamente.

Comercio Mundial	1961	1971	1981	1991	2001	Incremento anual
Manzanas (miles TN)	1,609	2,306	3,588	4,007	5,316	6%
Peras (miles TN)	345	595	702	973	1726	10%

Fte: Elab. Propia en base a datos FAO

## Exportaciones Argentinas

Es importante destacar el caso de las peras las que representaron el 18 % del volumen mundial para el año 2001, mientras que en manzanas las exportaciones Argentinas alcanzan el 4% del comercio internacional.

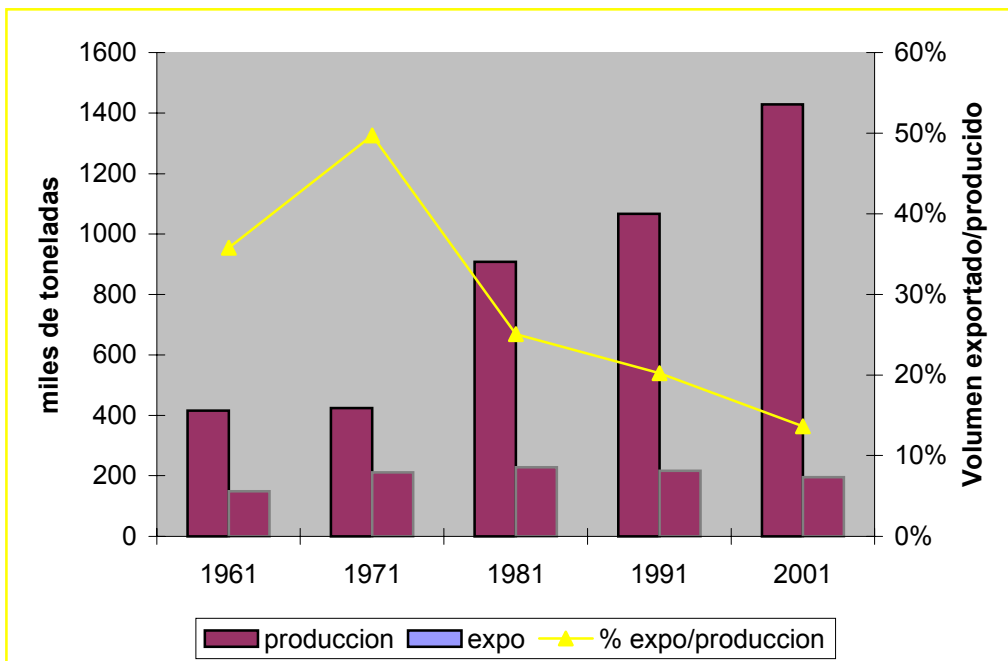
Exportaciones Argentinas, 2001	Manzanas	Peras	Total
Volumen (miles TN)	194	315	509
Volumen Argentina / Volumen Mundial	4%	18%	7%

Fte: Elab. Propia en base a datos FAO

En cuanto a manzanas, aunque la Argentina ha tenido una larga tradición en el comercio mundial llegando a participar con el 65% del volumen ofertado del hemisferio sur a principios de la década del setenta, posición que en la actualidad ha reducido hasta un 15% de dicha oferta, disminuyendo también el porcentaje de producto destinado a exportación desde más el 50% en los setenta hasta el 14%.

	1961	1971	1981	1991	2001
Producción (miles Tn)	415	423.9	908	1067	1428
Exportaciones( miles Tn)	149	211	228	216	194
Exportacion/producción	36%	50%	25%	20%	14%

Fte: Elab. Propia en base a datos FAO



En términos generales el grueso de la demanda se localiza en el Hemisferio Norte, destacándose como proveedor en contraestación la oferta del del Hemisferio Sur.

### Exportaciones del Hemisferio Sur

En el caso de las manzanas la oferta del hemisferio sur se ha incrementado a un ritmo de crecimiento del 11% anual sostenidamente durante los últimos cuarenta años, pasando de 240 mil TN comercializadas en la década del sesenta hasta 1.310 miles de TN actuales, esto permitió que el hemisferio sur pasara de proveer el 15% de la demanda al inicio hasta el 25% en el año 2001.

Este incremento de la participación del hemisferio Sur como exportador de manzanas, supera al del crecimiento del volumen mundial (antes mencionado) del comercio del 6 % anual, para el mismo periodo.

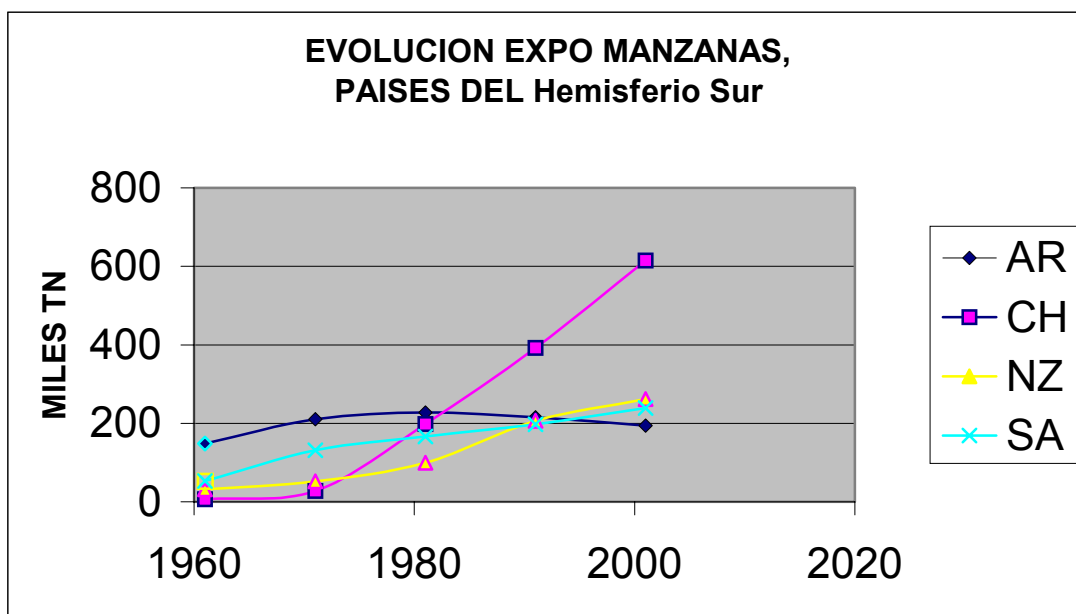
MANZANAS	1961	1971	1981	1991	2001	Incremento anual
Oferta Hem. Sur (miles TN)	240	422	692	1,012	1,310	11%
participacion HS/Comercio Mundial (%)	15%	18%	19%	25%	25%	

Fte: FAO y elab.propia

La Argentina como oferente del hemisferio Sur, participa con sus competidores: Chile, Nueva Zelanda y Sud África, países que se destacan por su perfil exportador en el caso de las manzanas, en tanto que en peras Argentina solo comparte con Chile su destacada participación en la oferta del Hemisferio Sur, donde mantiene un liderazgo.

Analizado el período 1961-2001, desde el ángulo de la evolución de participación en el mercados de los países oferentes de manzanas del Hemisferio Sur, resulta obvia la perdida del posicionamiento de Argentina frente a la performance de sus competidores.

Exportaciones Manzanas (miles de TN)	1961	1971	1981	1991	2001	incremento anual
Argentina	149	211	228	216	194	1%
Chile	6	28	198	392	615	242%
Nueva Zelanda	32	52	100	206	262	18%
Sud Africa	53	131	167	198	239	9%
Total Mundial	1,609	2,306	3,588	4,007	5,316	6%



Entre otras diferencias se analizan en el cuadro a continuación , el volumen de producción, el destino a los mercados y la variable de rendimiento, para el promedio los últimos tres años .



Datos Comparativos promedio años 2001-2002-y 2003		Argentina	Chile	N.Zelandia	Sud Africa
Manzanas	Produccion (milesTN)	1076	1023	461	649
	Superficie (miles has)	48	36	14	24
	Rendimiento (TN/Ha)	22	30	33	27
	Exportaciones (milesTN)	186	566	291	302
	Exportación / produccion	17%	55%	63%	47%
	TN exportadas / Ha	4	16	21	13
Peras	Producción (miles TN)	570	244		
	Superficie (miles de Ha)	23	10.5		
	Producción / Ha	25	23		
	Exportaciones (miles TN)	283	126		
	Exportación / producción	50%	52%		
	TN exportadas / Ha	12	12		

Fte: Elab propia en base a FAO, USDA

En cuanto al rendimiento (TN/Ha) , se observa en el caso de las manzanas la marcada diferencia entre Argentina y sus competidores, con rendimiento inferior a Chile en un 33%, menor que nueva Zelanda en un 50% y menor que Sud África en un 23 %.

En cuanto al porcentaje exportado sobre la producción, se destaca la diferencia entre los volúmenes exportados de manzanas de Argentina, la cuales representan el 17 % de la producción, frente a los de Nueva Zelanda con el 63%, Chile con el 55% y Sud África con el 47%, porcentajes que mas allá de una cuestión de relación entre el consumo y las exportaciones, indican en el caso de las manzanas, niveles de calidad intrínseca del producto y de estrategias comerciales orientadas a esa finalidad.

En el caso de las peras, Argentina mantiene una interesante ubicación en el mercado compartida en menor escala con Chile, dada las particulares condiciones climáticas de la región que permiten la producción de un producto de calidad, en una época del mercado muy receptivo en el Hemisferio Norte, el cual no ha podido ser igualado aún por los competidores de Nueva Zelanda y Sud África .

### **Potencial de Producción para los próximos años**

Sin duda pensar en un crecimiento de la producción de frutas en los valles norpatagónicos no es una quimera, de hecho lo demuestra la performance de nuestros competidores, si fuésemos capaces de abordar y actuar con pragmatismo y sistemáticamente sobre las barreras que conspiran contra el crecimiento de la actividad.

Para el ejercicio que desarrollamos se tiene en cuenta solo el potencial sobre la superficie actualmente bajo cultivo, ya que si proyectamos la expansión de la actividad tanto de tierras como de aguas el crecimiento sería inconmensurable, una medida de ello lo da el volumen de agua disponible para riego en la confluencia de los ríos Neuquén y Limay que alimenta al Río Negro con 980 m<sup>3</sup>/seg., del cual utilizamos algo menos del 10% de ese volumen.

El planteo propuesto se refiere a los aspectos productivos primarios y consecuentes parámetros de calidad que condicionarán tanto los índices de descarte como las potenciales calidades para abastecer las exigencias en primer lugar del producto fresco con destino a los mercados externos y luego el mercado local y la industria.

### **Modelo producción potencial**

Partiendo de la premisa de la necesidad de disponer de un producto comercializable en los exigentes mercados externos y competitivo con respecto a las ofertas alternativas de los competidores, la calidad y variedad son trascendentales.

Para esto es condición sinequanon la reconversión de las viejas plantaciones, más del 50% y 33% para manzanas y peras respectivamente, superan los 20 años de edad, por nuevas plantaciones las cuales no solo permitirán elevar los rendimientos en cerca del 90% en manzanas y 60% en peras en volúmenes en el planteo propuesto, sino también ofrecer un conjunto de nuevas variedades acorde a la demanda y dinámica del mercado.

### **Modelo Potencial Manzanas**

El modelo en cuestión mantiene la superficie bajo cultivo, la que con una reconversión término medio del 10% anual permitiría (en el período considerado 2003-2012) el recambio total de las actuales plantaciones, hoy obsoletas por baja productividad además de desactualizadas respecto al recambio de variedades que ofrecen nuestros competidores, consecuencia de un índice de reconversión anterior de escaso 2% anual, la cual no aporta al sistema un volumen de oferta de nuevas variedades (innovaciones) de escala acorde a la concentración de volúmenes de la demanda.

MANZANAS RESUMEN MODELO	ACTUAL 2003	POTENCIAL 2012	DIF TOTAL 2012-2003	INCREMENTO ANUAL
Superficie plantada (miles has)	48	48	0	0%
Rendimiento (Tn/ha)	24	39	15	6%
Porcentaje Reconversión	2%	10%	8%	44%
Volumen producción (miles Tn)	1.139	1.950	811	7%
Rto plantación reconvertida (Tn/ha)		47		
Rto plantación > 20 años (Tn/ha)	15			
Destino a Industria %	50%	20%	-30%	-6%
Destino a Fruta Fresca (EXPO+M I)	50%	80%	30%	6%
Destino Exportaciones	20%	59%	39%	19%
Mercado interno	30%	21%	-9%	-3%
Ingreso Productor (U\$S/KG)	0.11	0.14	0.03	30%
Ingreso Productor (miles U\$S)	118	258	140	120%

Fuente: elaboración propia en base INTA Pautas para la reconversión, INTA Fruticultura Moderna, IERAL Comahue, Lic Anahi de Tapatta.,

A partir de los parámetros indicados en el cuadro anterior, se construye una matriz en la cual se proyecta la evolución de superficies reconvertida, como también los volúmenes esperados de producción. A nivel de rendimientos se tomó como base los datos técnicos del INTA, expuestos en el manual “pautas tecnológicas para la reconversión productiva” ed.1999.

AÑO	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
RECONVERSION	2%	10%									
APLICACIÓN DE SUP	Miles de Ha										
0 años, implantación		5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
1er año	0.9	0.9	5	5	5	5	5	5	5	5	5
2do año	0.9	0.9	0.9	5	5	5	5	5	5	5	5
3er año	0.9	0.9	0.9	0.9	5	5	5	5	5	5	5
4to año	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	5	5	5	5	5	5
5to año	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	5	5	5	5	5
6-20 años	10	12	13	14	14	15	16	21	26	30	36
Total reconversión	14	15	16	17	21	26	31	36	40	45	47
Plantaciones antiguas	33	32	31	30	26	21	16	12	7	2	0
Total Plantación	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47
Producción esperada	Miles de TN										
3er año	8	7	8	8	7	38	38	38	38	38	38
4to año	22	19	19	21	21	19	104	104	104	104	104
5to año	42	37	37	37	40	39	37	198	198	198	198
6to a 20 años	52	591	636	682	728	777	827	871	1,118	1,363	1,609
Total Reconversión	47	614	700	747	795	874	1,005	1,212	1,458	1,705	1,950
Area Obsoleta	15	485	470	457	386	316	244	174	103	31	0
TOTAL PRODUCCION		1,139	1,172	1,205	1,183	1,189	1,250	1,387	1,561	1,736	1,950
	Rendimiento TN/Ha										
Producción prom/Ha		24	25	25	25	25	26	29	33	37	39

Fuente: elaboración propia en base INTA Pautas para la reconversión, INTA Fruticultura Moderna

En cuanto al destino de la producción, se prevé que con nuevas plantaciones manejadas con la tecnología disponible, se incrementaría el volumen de manzanas destinado a fruta fresca del 50% actual a un 80% potencial, disminuyendo consecuentemente el elevado porcentaje destinado en la actualidad a industria desde el 50% hasta un 20% en el año meta.

AÑO	Destino de la producción (TN)			
	Industria	Mercado Local	Exportación	Total
2002 Realizado	446,000	289900	156,126	892,026
2003=Base	569,696	342,013	228,336	1,140,045
2004	568,688	352,274	250,967	1,171,929
2005	568,828	362,842	274,208	1,205,877
2006	520,013	373,727	289,107	1,182,845
2007	478,532	384,938	326,904	1,190,375
2008	449,664	396,487	404,308	1,250,459
2009	439,134	408,382	539,430	1,386,945
2010	437,856	420,633	703,498	1,561,988
2011	436,579	433,252	867,199	1,737,030
2012	468,181	446,249	1,036,324	1,950,754
Var. 2012 2003	-18%	+ 30%	+ 354%	+ 71%

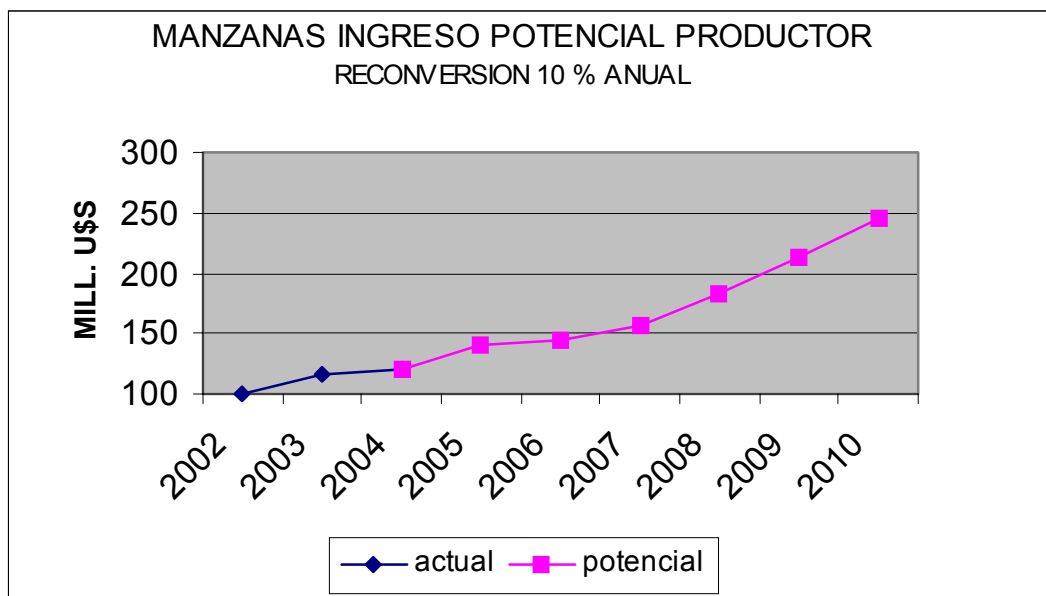
Fuente: elaboración propia

De esta ecuación resultaría en definitiva un incremento de la oferta exportable de un 17% a un 59% del total producido, porcentaje semejante al alcanzado por Chile (55%) y Nueva Zelanda (63%) en los últimos tres años.

En términos de volumen se ofrecerían con destino exportación aproximadamente 1 millón de TN, lo cual representaría un crecimiento promedio del orden del 35 % anual durante diez años, parecido al crecimiento mantenido por Chile durante los últimos veinte años (serie 1981-2001) con un promedio del 31% y levemente superior al de Nueva Zelanda del 26% para la misma serie.

A los fines del razonamiento planteado aunque no es motivo de este trabajo, se presupone que el crecimiento del comercio mundial de manzanas y peras continuaría con un ritmo de crecimiento anual del 6% semejante al de la serie analizada (1961-2001), donde el volumen potencial de producción Argentina debería tomar un 25% del volumen de crecimiento total de la demanda proyectada a diez años.

Proyectado de igual modo los ingresos, a nivel productor manteniendo constante los precios de venta tomados para este calculo de U\$S 0.17 por Kg el producto con destino exportación y U\$S 0.10 por Kg de manzana destinado al mercado interno y de U\$S 0.08 por Kg destinado a industria se obtendría un ingreso bruto final al fin de la reconversión del orden del 120% superior al del inicio de la serie.



A nivel comercial, del modelo en cuestión surge un valor medio de U\$S 0.46 por Kg ,como resultado medio de valorizar el producto de exportación a U\$S 8.50 por bulto de 18 Kg el mix de exportación USA , UE, Brasil y U\$S 5.70 el bulto a vender en el mercado interno el mix de mercadería de calidad elegida y calidad comercial.

El ingreso final de la actividad alcanzaría un monto de U\$S 681 millones, lo cual idealmente representaría un aumento de la facturación de U\$S 405 millones respecto a la facturación del año base y un crecimiento anual promedio del 15% para los diez años del plan.

MANZANAS				
VALOR COMERCIAL DE LA PRODUCCIÓN (MILES DE U\$S)				
	INDUSTRIA JUGO CONCENTRADO	FRUTA FRESCA MERCADO LOCAL	FRUTA FRESCA EXPORTACION	TOTAL VALOR COMERCIAL
2003=Base	57,613	109,531	109,181	276,325
2004	57,635	112,817	119,799	290,252
2005	57,589	116,201	130,008	303,799
2006	52,571	119,687	135,728	307,986
2007	48,305	123,278	152,574	324,156
2008	45,365	126,976	189,205	361,547
2009	44,303	130,786	253,879	428,968
2010	44,174	134,709	332,410	511,293
2011	44,045	138,751	410,764	593,560
2012	46,941	142,913	491,470	681,323
Var. 2012 2003	-19%	30%	350%	147%

## Modelo Producción Potencial Peras

Con el mismo criterio que en el caso anterior se mantiene constante la superficie plantada, proyectando un nivel de reconversión inferior al de las manzanas, se propone una reconversión del orden del 4% anual, dado que la reconversión histórica es mayor en las peras, donde se estima que solo el 30% de la superficie tendría una edad de plantación superior a 20 años.

RESUMEN DEL MODELO	ACTUAL	POTENCIAL	DIF TOTAL	INCREMENTO
	2003	2012	2012-2003	ANUAL
Superficie plantada (miles has)	22	22	0	
Rendimiento (Tn/ha)	23	42	19	+ 8%
Reconversión / Nuevas Plantaciones	12%acum	4%anual		
Volumen producción (miles Tn)	500	920	420	+ 8%
Rto medio plant reconvertida (Tn/ha)		47		
Rto medio plant > 20 años (Tn/ha)	30			
Destino Industria	32%	15%	-16%	- 5%
Destino Fruta Fresca	68	85	+15	+ 2%
Destino Exportación	53%	75%	+22	+ 4%
Mercado Interno	16%	10%	-6%	- 4%
Ingreso Productor (\$/KG)	0.14	0.17	0.04	+ 3%
Ingreso Total Productor (millones \$)	70	160	90	+ 13%

Fuente: elaboración propia en base INTA Pautas para la reconversión, INTA Fruticultura Moderna, IERAL Comahue, Lic Anahi de Tapatta,

A partir de los parámetros indicados en el cuadro anterior, se construye la correspondiente matriz de crecimiento potencial de la producción de peras.

AÑO	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
RECONVERSION	12%ac	4% anual									
APLICACIÓN DE SUP	Miles de Ha										
0 años, implantación	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2
1er año	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2
2do año	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2
3er año	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2
4to año	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2
5to año	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2
6to año	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2
Total reconversión	13	13	16	18	21	22	22	22	22	22	22
Plantaciones Antiguas	9	9	6	4	1	0	0	0	0	0	0
Total Plantación	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22
Producción esperada											
3er año	4	10	10	10	10	7	7	7	7	7	7
4to año	13	33	33	33	33	33	24	24	24	24	24
5to año	22	57	57	57	57	57	57	41	41	41	41
AÑO	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
6to año	36	95	95	95	95	95	95	95	69	69	69

7to a 20 años	45	119	238	356	475	594	713	745	778	778	778
Total Reconversión	0	314	432	551	670	786	896	913	919	919	919
Area Obsoleta	30	185	106	26	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL PRODUCCION		498	538	578	670	786	896	913	919	919	919
	Rendimiento TN/Ha										
Produccion prom/Ha		23	24	26	30	36	41	41	42	42	42

Fte Elab Propia

En cuanto al destino de la producción potencial, se prevé que con nuevas plantaciones manejadas con la tecnología disponible, se incrementaría el volumen de manzanas destinado a fruta fresca del 68% actual al 85% potencial.

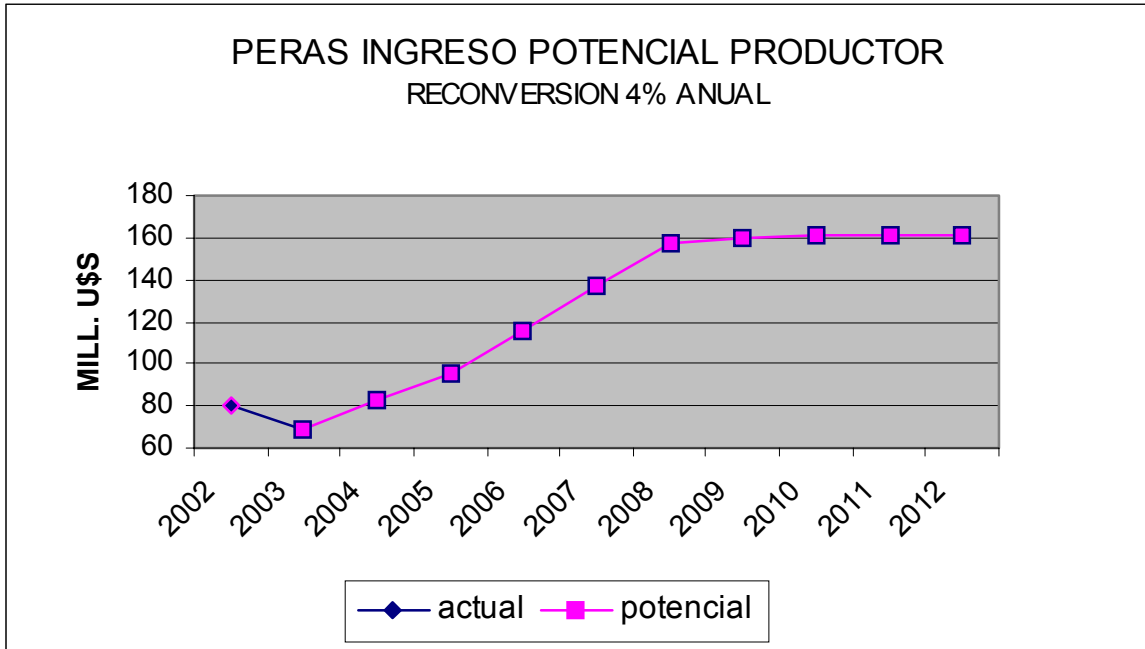
PRODUCCIÓN POTENCIAL PERAS	Destino de la producción (TN)			
	Industria	Mercado Local	Exportación	Total
2003=Base	157,925	79,749	260,758	498,432
2004	128,225	80,945	328,862	538,032
2005	98,525	82,160	396,948	577,632
2006	100,505	83,392	486,135	670,032
2007	117,936	84,643	583,661	786,240
2008	134,395	85,912	675,660	895,968
2009	136,922	87,201	688,692	912,816
2010	137,894	88,509	692,892	919,296
2011	137,894	89,837	691,565	919,296
2012	137,894	91,184	690,217	919,296
Var. 2012 2003	-13%	14%	165%	84%

En términos de volumen se incrementa desde el año base de aproximadamente 500 mil Tn a 920 mil Tn al fin del año 2012, lo cual representa un crecimiento del 8.4% anual, levemente inferior al 9.9% de incremento realizado por la actividad entre 1991 y 2001.

Con destino exportación se proyectan aproximadamente 690 mil TN, lo cual representaría un crecimiento promedio del orden del 16.5%, superior al incremento del 10% anual ocurrido en las exportaciones Argentinas de peras entre 1991 y el 2001.

Respecto al mercado, es importante destacar que el comercio mundial de peras, creció durante los últimos 40 años a un ritmo del 10% anual promedio pasando de 345 mil Tn exportadas en 1961 a 1.726 mil Tn exportadas en el 2001.

Proyectados los ingresos a nivel productor, estimando los precios de U\$S 0.21 por Kg por el producto con destino exportación, U\$S 0.09 por Kg destinadas al mercado interno y de U\$S 0.04 por Kg destinado a industria, se obtendría un ingreso bruto total (puesto en planta de empaque) al fin de la serie de U\$S mill. 160 contra U\$S mill 69, lo cual representaría un aumento del 120 %.



A nivel comercial, se consideró un valor medio de U\$S 0.46 por Kg como resultado medio de valorizar el producto de exportación a U\$S 8.37 por bulto de 18 Kg del mix de exportación con destino a USA , UE, Brasil y U\$S 6.70 el bulto a vender en el mercado local.

Al fin de la serie el ingreso final de la actividad alcanzaría un monto de U\$S 363 millones, lo cual representaría un diferencial de U\$S millones 200 sobre la facturación inicial, representando un incremento anual del 1.6% anual promedio para los próximos diez años.

	INDUSTRIA JUGO CONCENTRADO	FRUTA FRESCA MERCADO LOCAL	FRUTA FRESCA EXPORTACION	TOTAL VALOR COMERCIAL
2003=Base	14,877	28,148	119,959	162,984
2004	12,079	28,570	151,289	191,939
2005	9,281	28,999	182,611	220,892
2006	9,468	29,434	223,641	262,543
2007	11,110	29,875	268,507	309,492
2008	12,660	30,323	310,830	353,814
2009	12,898	30,778	316,825	360,502
2010	12,990	31,240	318,758	362,988
2011	12,990	31,709	318,147	362,845
2012	12,990	32,184	317,527	362,701
var 2012/2003	-14%	+30%	+120%	+163%



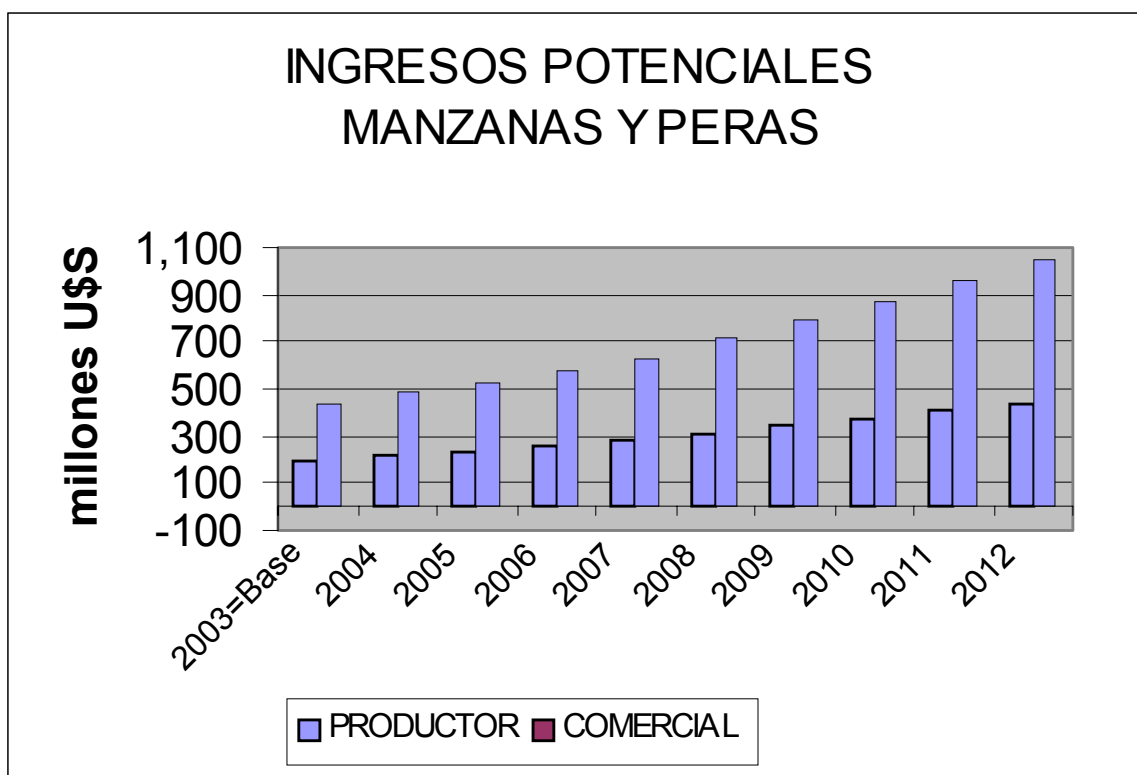
Tomando la suma de los ingresos proyectados para el conjunto de manzanas y peras, la valorización a nivel productor alcanzaría un monto al fin de la serie de U\$S 440 millones, lo cual representaría un ingreso adicional anual de U\$S 240 millones los que para las 71.000 hectáreas involucradas significarían un incremento del ingreso por hectárea de U\$S 3.442.

El valor comercial ó valor de mercado de los productos (industria, mercado interno y exportaciones) sumarían en el 2012 los U\$S 1.044 millones, lo cual representa un crecimiento del 14% anual acumulado.

VALOR DE LA PRODUCCIÓN POTENCIAL MANZANAS Y PERAS (Millones de U\$S)		
	PRODUCTOR	COMERCIAL
2003=Base	199	439
2004	218	482
2005	236	525
2006	255	571
2007	281	634
2008	314	715
2009	342	789
2010	375	874
2011	406	956
2012	440	1,044
DIF2012-2003	241	605
CRECIMIENTO ANUAL	14%	

Calculadas de igual modo el valor de las exportaciones del conjunto de manzanas y peras, alcanzarían en el año meta los U\$S 800 millones, estos valores se alcanzarían con un incremento medio anual del 35% para las manzanas y del 16% para las peras.

AÑO	VALOR POTENCIAL DE LAS EXPORTACIONES (millones U\$S)		
	Manzanas	Peras	TOTAL
2003=Base	109	120	229
2004	120	151	271
2005	130	183	313
2006	136	224	359
2007	153	269	421
2008	189	311	500
2009	254	317	571
2010	332	319	651
2011	411	318	729
2012	491	318	809
Var ( 2012-2003)	350%	165%	253%



## Limitantes para el crecimiento del sector de Manzanas y Peras

Particularmente la fruticultura como actividad de elevada inversión y resultados alcanzables en el mediano y largo plazo, existen hoy una serie de limitantes estructurales para que las mismas puedan afianzarse y crecer.

Como consecuencia de la devaluación de inicios del 2002, la actividad frutícola igual que otras con perfil exportador, han obtenido una mejora competitiva parcial, la cual no es razón suficiente para superar la profunda crisis en la que el sector ha permanecido durante los últimos años.

Es imposible pensar en el desarrollo y crecimiento de un País, sin un marco Político estable, que de garantías internas y externas que regeneren la **CONFIANZA** necesaria para invertir.

***Desde el punto de vista Macro existen hoy una serie de incógnitas, que limitan las decisiones a tomar, entre las que tenemos:***

- a) ***Inseguridad Jurídica respecto a la validez y continuidad en el tiempo de fórmulas contractuales indispensables para el desarrollo de cualquier actividad económica.***
- b) ***Inseguridad y desconfianza sobre el valor y la estabilidad de la moneda.***

- c) Inexistencia de un Sector Financiero sólido y confiable, que permita pensar en la regeneración del Crédito.**
- d) Inseguridad sobre cuál será la carga fiscal real, directa e indirecta , de las actividades productivas.**

El que se vayan despejando en el tiempo éstas y otras incógnitas, permitirá o no que se puedan concretar inversiones destinadas a la reconversión de plantaciones del orden de U\$S 70-100 millones anuales, indispensables para lograr el crecimiento antes descrito.

***Dentro de los condicionantes específicos de la actividad, entre otros aspectos deberá lograrse :***

- a) *Aumentar el volumen de producción, con bajos porcentajes de descarte a la par de mejorar la calidad.***

*Esta mejora de la productividad constituye un círculo virtuoso en el cual plantaciones jóvenes con elevadas densidades, conducidas con métodos modernos y con un acertado control de plagas, generará un mayor volumen de producción destinados a fruta fresca en contraposición a los elevados porcentajes de descarte destinados a molienda.*

*La obsolescencia de nuestras plantaciones de manzanas de baja productividad con variedades como la Red Delicious (65-70% de la superficie) y Granny Smith (25%) no aceptadas por los mercados externos, sumada a problemas sanitarios ocasionados principalmente por carpocapsa, constituyen hoy un problema para toda la cadena, más allá de la baja rentabilidad que afecta al sector primario.*

*Los porcentajes de reconversión supuestos del 10% para el caso de las manzanas y del 4% para las peras, resultan hoy indispensables no solo para mejorar la productividad sino también para mantener actualizada la oferta varietal en forma acorde a la demanda de innovaciones de los mercados y a la dinámica de la oferta de los competidores.*

- b) *Mejorar la estructura comercial, de forma tal que permita una concentración de la oferta capaz de lograr el posicionamiento dinámico de los productos en los mercados.***

*La realidad de la concentración de la demanda generada desde los supermercados tanto a nivel local como desde los mercados externos, exige en contrapartida estructuras comerciales capaces de concentrar la oferta además de reducir el número de intervenciones, bajo diferentes modalidades -grupos de empresas internacionales ó boards en otros casos- nuestros competidores Chile, Nueva Zelanda y Sud África lo han logrado exitosamente.*

*El crecimiento potencial de la producción sin el crecimiento paralelo comercial resultaría en una nueva frustración, la confianza antes citada como resultado de la legalidad de las acciones públicas y privadas deben conformar el marco para promover el crecimiento y posicionamiento de estas empresas sin las cuales no habrá un reposicionamiento en los mercados.*

*Dado el riesgo comercial hasta el momento efectivo de concreción de los negocios, en gran parte por la naturaleza perecedera del producto además de los usos y costumbres del mercado a nivel mundial, se requiera no solo solvencia productiva y oferta de innovaciones (volúmenes que pesen en los mercados de nuevas variedades) sino también una genuina solvencia económica – financiera y habilidad comercial.*

*Recrear estas organizaciones, requerirá además del marco económico antes descrito, de firmes sanciones a la competencia desleal de quienes actúan en el mercado informal local, dada la correlación entre el destino de la mercadería a uno u otro mercado.*

**c) Mejorar el accionar del sector público, garantizando el cumplimiento de las normas en forma acorde con la estrategia del sector.**

*La sobredimensión y descoordinación de organismos estatales y la maraña de reglamentaciones nacionales <sup>1</sup>, provinciales y municipales debe ser simplificada a la par de establecer una real responsabilidad en sus intervenciones específicas de sanidad, calidad y negociaciones internacionales.*

*La sanidad, inocuidad y garantía de calidad de los alimentos, son para el caso de las manzanas y peras al igual que para otros productos alimenticios, una condición básica para posicionarse en los mercados.*

**d) Elaborar e implementar un PLAN con objetivos ciertos y estrategias para alcanzarlos.**

*Definir metas a alcanzar y estrategias para lograrlas, es una tarea de inteligencia que el sector no puede relegar al estado ni tampoco obtenerlas si actúa en forma disgregada ó individualista, como la historia lo demuestra.*

*Es función de los integrantes de la cadena, reunidos en una asociación por producto, con una visión global y sistemática alinear las acciones no solo en lo que al estado le compete sino la de todos los actores de la cadena para el crecimiento del sector en su conjunto.*

---

<sup>1</sup> Se detectan 14 organismos e instituciones que definen políticas y más de 20 tienen poderes regulatorios ( Anahi de Tapatta , CEPAL junio 2003)

## CONCLUSIONES

- I. El atraso actual del sector, consecuencia de la falta de coordinación entre los integrantes de la cadena y circunstancias macroeconómicas negativas, condicionará la falta de materia prima de calidad en el corto plazo, hasta el ingreso de volumen generado en nuevas plantaciones.
  
- II. Retomar el rumbo del crecimiento será posible si los integrantes de la cadena en su conjunto logran establecer un plan global y actúan en forma concreta y sistemática para alcanzarlo.
  
- III. Manejar volúmenes crecientes de productos para exportación, requerirá además de estructuras comerciales privadas dinámicas e innovadoras, de un marco macroeconómico y de estabilidad política, que devuelva la confianza a los negocios de largo plazo.
  
- IV. Alcanzar el crecimiento potencial aportaría a la cadena, rentabilidad y sustentabilidad, al incrementar los ingresos desde aproximadamente U\$S 400 millones actuales hasta U\$S 1.000 millones potenciales en un plazo de diez años.
  
- V. Las exportaciones de productos frescos podrían incrementarse desde los aproximados U\$S 220 millones actuales a U\$S 800 millones en el año 2012.

## **FUENTES CONSULTADAS**

### **Bibliografía**

- INTA-GTZ, Fruticultura Moderna
- INTA, Análisis Técnico Económico de la cadena Frutícola, Maria Valeria Merlo.
- CAMBIO RURAL- INTA, Gaceta Frutícola, varios números
- SAGPyA - UBA Estudio de Cadenas Alimentarias. 2001
- INTA, Pautas Tecnológicas para la Reconversión Productiva
- USDA, Series estadísticas
- FAO, Series estadísticas
- USDA. Agricultural Baseline Projections to 2011.
- FUNBAPA, Problemática de la plaga Carpocapsa
- CFI, Fruticultura en perspectiva, ing. Osvaldo Mario Guiacinti
- IERAL Filial Comahue, diversos trabajos.
- PATAGONIA NORTE, series estadísticas.
- WORLD APPLE REPORT, diversos boletines.

### **Comunicaciones Personales**

- IERAL filial Comahue, Lic. Anahi de Tapatta
- EXPOFRUT, Ing Carlos Resio, Ing. Gustavo Batistoni
- SAPYA. Dirección Nacional de Alimentos. Ing. A. Bruzzone.
- INTA , Ing Carlos H Casamiquela, INTA, Ing Rodolfo Rodríguez
- LA INVERSORA SA, , Ing. José Barria, Julio A Viola
- Mc DONALD SA, Andres Mc Donald
- Otros muchos integrantes de la cadena