



# OBSERVATORIO POLÍTICAS PÚBLICAS

## Módulo Política Económica

# INFOGRAFÍA

## Crisis en el Sector Frutícola

Por el deterioro en los precios pagados a productores primarios, la cosecha de peras y manzanas en 2016 fue la peor de la década



Autoridades  
**UNIVERSIDAD NACIONAL  
DE AVELLANEDA**

**RECTOR**

Ing. Jorge Calzoni

**SECRETARIA GENERAL**

A cargo de la Coordinación del  
Observatorio de Políticas Públicas

Dra. Patricia Domench

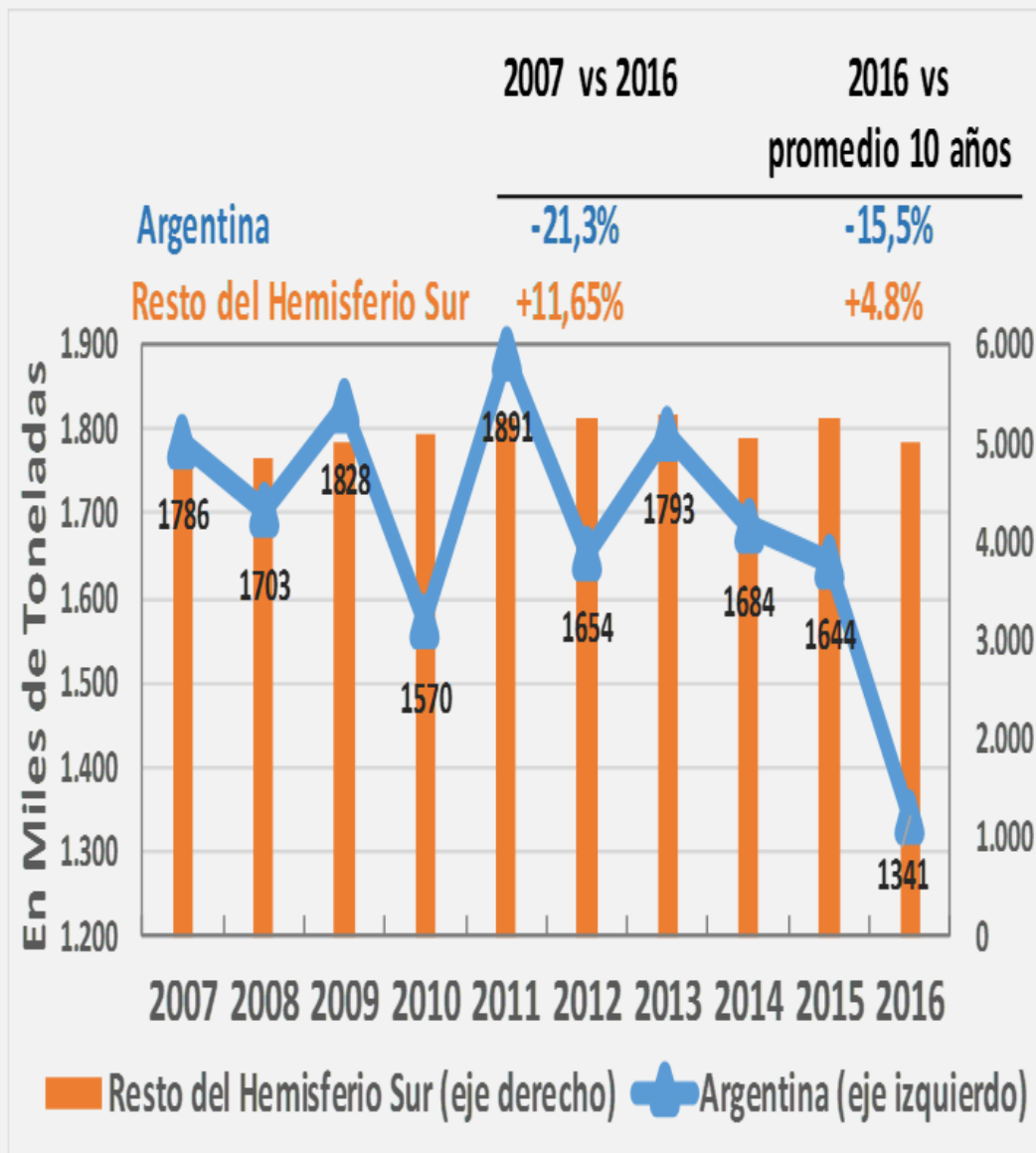
**COORDINADOR DEL MÓDULO  
DE POLÍTICAS ECONÓMICAS**

Mg. Santiago Fraschina

Marzo 2017

# Producción de peras y manzanas

(En miles de toneladas)



Fuente: Producción propia en base a The World Apple and Pear Association (WAPA).

## La producción de peras y manzanas

### fue la más baja de la última década

### y un 15% menor al promedio de los últimos diez años

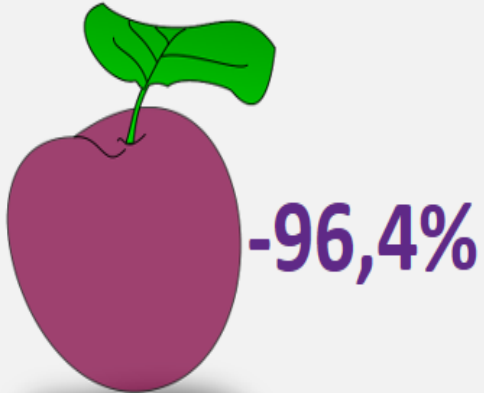
Esto se explica, entre otros factores, por

- El aumento en los costos internos.
- La caída en los márgenes de ganancia.
- La pérdida de mercados de exportación.

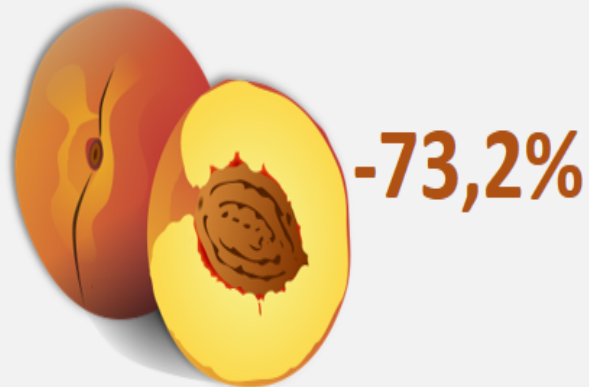
# Exportaciones de frutas por Provincias

(Variaciones % en cantidades, comparación 2015-2016)

Ciruela - San Juan



Durazno - Neuquén



Pera - Mendoza



Manzana - Río Negro



Fuente: Producción propia en función a datos de Senasa

Por el aumento  
de costos internos

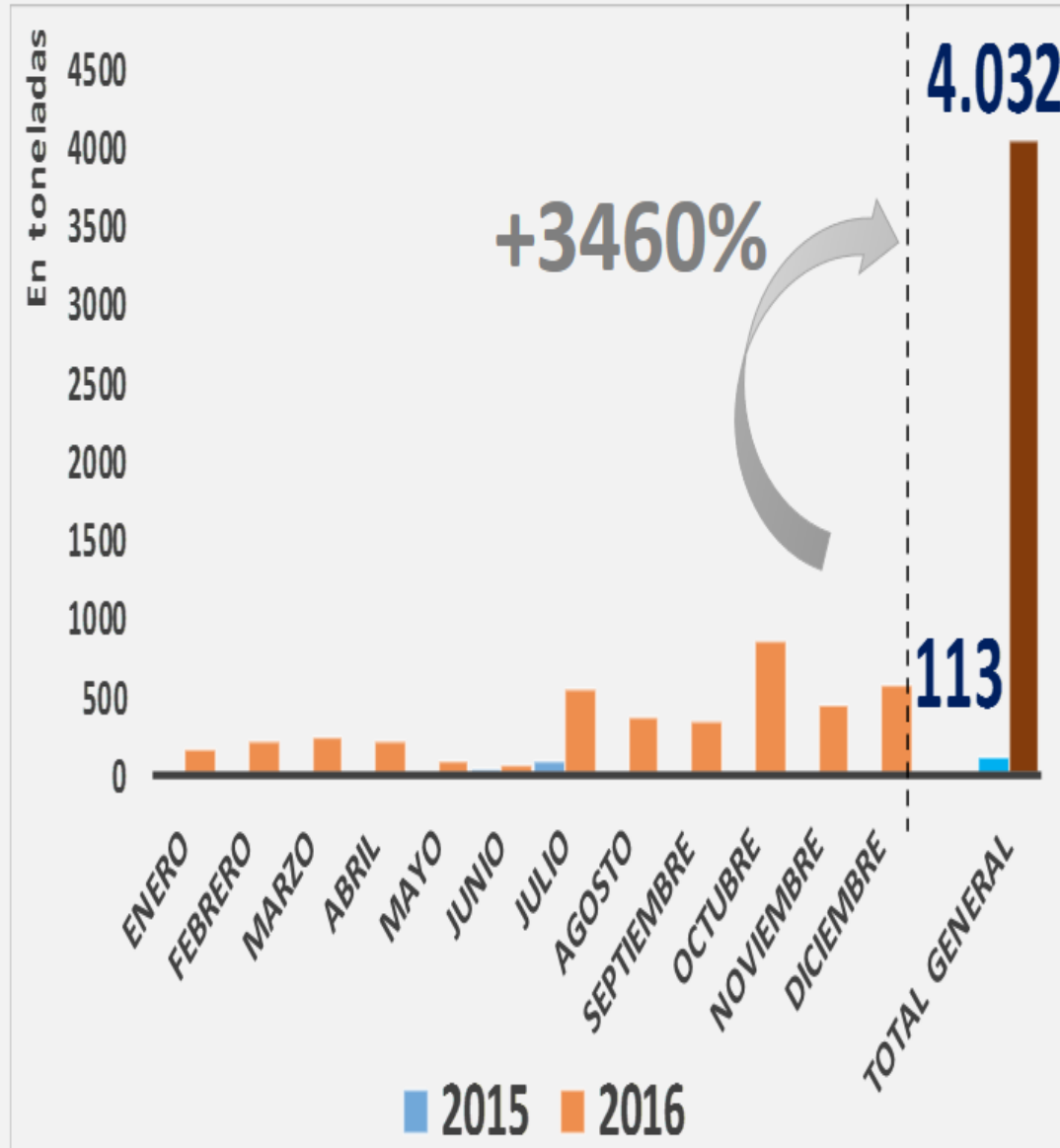
y la pérdida de  
mercados externos

en favor de nuestros  
principales competidores

descendió fuerte la exportación de las  
provincias en la actividad frutícola

# Importación frutas de carozo y pepitas

(En toneladas)



# Las importaciones de frutas

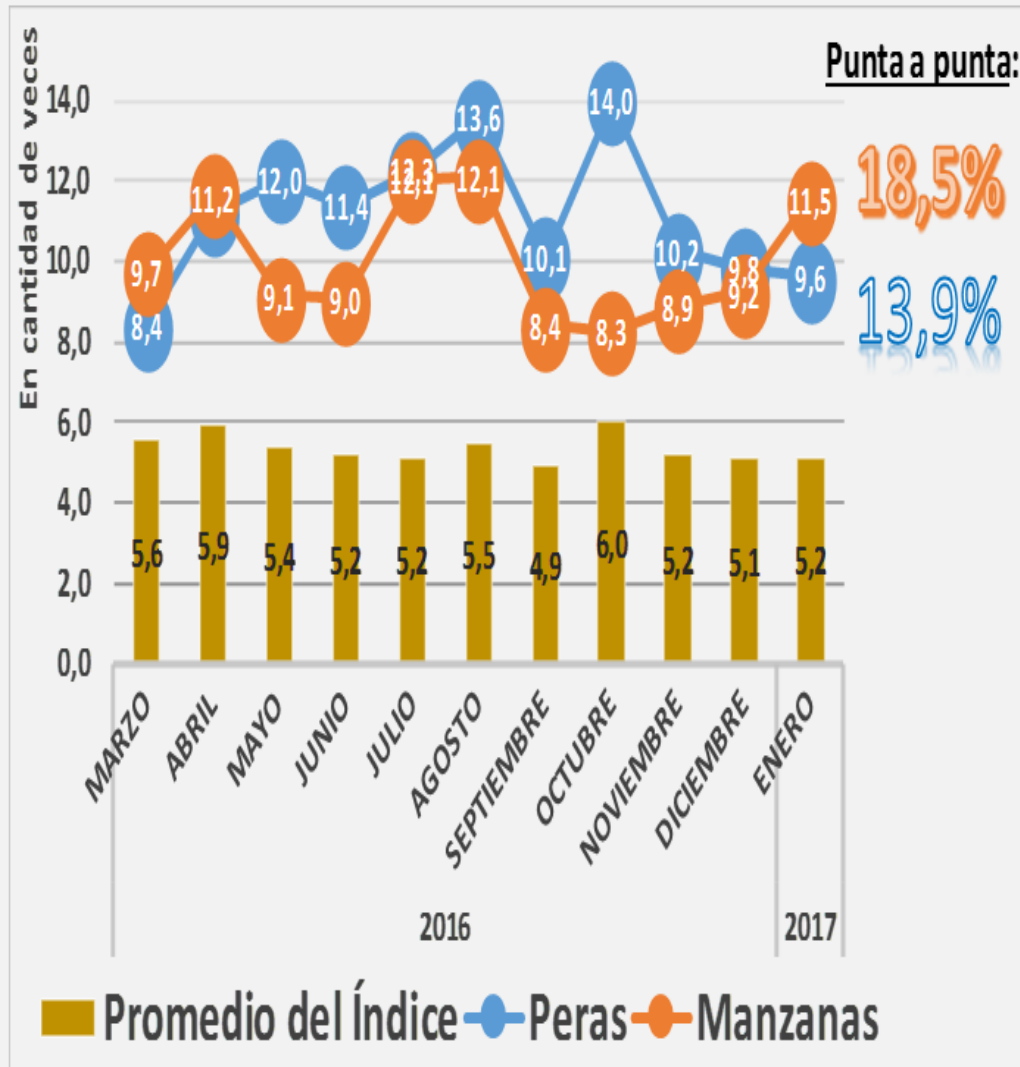
## fueron 34 veces mayores en 2016

lo cual se debió a la política de apertura comercial

y a la pérdida de competitividad respecto de nuestros principales competidores

Fuente: Producción propia en función a datos de Senasa

# Relación entre los precios pagados a productor y los precios a consumidor



Fuente: Producción propia en base a CAME

## Los márgenes de rentabilidad

para los productores de peras y manzanas

son aproximadamente la mitad que para el resto de los cultivos agrícolas

y desde marzo pasado, el diferencial con respecto al precio que paga el consumidor se siguió incrementando

## CRISIS SECTOR FRUTÍCOLA

**Por el deterioro en los precios pagados a productores primarios, la cosecha de peras y manzanas en 2016 fue la peor de la década.**

### Resumen ejecutivo:

- El sector frutícola en Argentina profundizó su crisis en el año 2016. Las caídas en el consumo interno, en el procesamiento de los productos primarios, y en las exportaciones, determinaron una merma en la producción.
- Así, la producción de peras y manzanas fue la peor de los últimos 10 años y un 15,5% menor al promedio de la última década. En cambio, el resto de nuestros competidores directos aumentaron un 5% su oferta en el mismo período.
- En materia de exportaciones, se comerciaron un 9,6% menos de frutas en 2016. Algunas de las mermas más significativas de las economías regionales son las ventas de ciruelas de San Juan (-96,4%), duraznos de Neuquén (-73,2%), peras de Mendoza (-46,7%) y manzanas de Río Negro (-18,2%).
- También aumentaron las importaciones. Desde un 2015 de compras al exterior virtualmente nulas, se pasó a importar más de 4.000 toneladas de frutas de carozos y pepitas en 2016. Esto conlleva un crecimiento anual del 3.460%.
- En un contexto internacional con excedentes de oferta y países competidores con estructuras de costos más competitivas, es acuciante la aplicación de políticas de sostenimiento de la actividad por medio de subsidios directos y mejora de los márgenes de rentabilidad a productores.

## **Introducción.**

El sector frutícola en nuestro país está atravesando una aguda crisis, que se potenció en el último año. Un contexto cada vez más competitivo a nivel global, donde nuevos actores se siguen incorporando a la oferta internacional, se conjuga con una diversidad de factores internos que atentan contra el potencial de nuestros recursos naturales. Ocurre que en los últimos años se perdieron mercados de exportación, mientras que en 2017 el consumo interno y la industria de transformación primaria presentaron un mercado deterioro. Todo esto, además, se encuentra traspasado por un fenómeno estructural de inequidad al interior de la cadena de valor frutícola en nuestro país. Este fenómeno, que se repite en más de una economía regional, tiene que ver con una estructura de mercado en la que confluyen un número muy alto de productores de poca escala, un número menor de empacadoras, conservadoras e industrias de transformación, y por último un número mucho más reducido de comercializadoras y exportadoras. En esta dinámica, la posibilidad de fijación de precio recae sobre el último eslabón de la cadena, derivando en la compresión de los márgenes de rentabilidad para los agricultores del Alto Valle. En un contexto económico donde los costos de producción aumentaron fuertemente por el proceso inflacionario, la sustentabilidad de la actividad frutícola se ha erosionado y la devaluación, como principal política para mejorar las perspectivas sectoriales, se ha mostrado a todas luces como insuficiente. Con todo, un debate profundo sobre la cadena de valor es imperioso para que la producción no se vuelva inviable y nuestro país resigne su posición actual de ser el quinto exportador mundial de manzanas y el primero de peras entre los países del hemisferio sur.

En este sentido, los principales vectores de competitividad en el sector tienen que ver con las políticas de promoción fiscal, la mejora en la infraestructura del transporte y la estabilización de los costos de insumos productivos (como agroquímicos, fertilizantes, gasoil, fletes y seguros). En un mundo con excedentes de producción cada vez mayores, es acuciante que desde el estado se arbitren los medios necesarios para implementar un plan estratégico que permita al sector volver a recuperar los destinos de exportación perdidos a manos de otros países que carecen de las ventajas relativas de nuestros



recursos naturales, pero cuentan con una macroeconomía más ordenada y mejor previsibilidad para la producción.

La presente infografía se estructura a partir de una primera parte de caracterización general del ecosistema de las frutas de pepita y las frutas de carozo. Seguidamente se pasa al análisis de la producción y consumo interno en los últimos años. Posteriormente se enfatiza en la compleja coyuntura del complejo exportador, centrando la atención en la particularidad de algunas frutas específicas. De manera transversal, se enfatizan los principales lineamientos de políticas públicas que se vislumbran como urgentes para paliar el deterioro progresivo del sector. Por último, finalizamos con unas breves líneas a modo de conclusión.

### **Caracterización del mercado y la cadena de valor**

El presente informe focaliza en las economías regionales de frutas de pepita y de carozos. Las primeras se concentran en el Alto Valle de Río Negro y en Neuquén, donde las manzanas y peras explican el 90% de la producción y casi la totalidad de las exportaciones. Por su parte, entre las segundas, se encuentran el durazno y la ciruela, con el 80% de la producción nacional de frutas de carozo y misma proporción de exportaciones.

Esta economía regional genera casi 100.000 puestos de trabajo entre directos e indirectos. Representa uno de los principales enclaves productivos de frutas frescas del país, debido a que genera más de la mitad de las exportaciones del sector, seguida en importancia por la producción citrícola. En Río Negro, Neuquén y Mendoza se emplazan más de 6.000 productores directos, más de 500 galpones de almacenamiento y empaque, además de alrededor de 30 compañías para elaboración de jugos, mermeladas y demás procesados.

La cadena de valor de la fruta en Argentina se compone de tres etapas fundamentales, que se pueden agrupar en producción primaria, industrialización y comercialización. Hasta la instancia de distribución en supermercados, mercados concentradores o su destino de exportación, la mayoría de las actividades se desarrollan en la misma provincia de origen de la plantación.

La etapa primaria se compone de un gran número de productores que mayormente cultivan la fruta en viveros para su posterior implantación en el monte frutal. Todo este grupo de labores es altamente ‘trabajo intensiva’ ya que, además del cultivo, implica la fumigación, curado de la planta, la poda y la cosecha final. Los productores se dividen entre aquellos que han integrado verticalmente el proceso de empaque y comercialización bajo su propia órbita y aquellos que mantienen una relación contractual directa con las empresas transformadoras o comercializadoras. Entre estos últimos se encuentra la mayor cantidad de productores, dada la dificultosa reconversión tecnológica necesaria para alcanzar la competitividad y las bajas escalas productivas. Algunos productores primarios se encargan autónomamente de la conservación y el empaque, para su venta directa a las firmas exportadoras, a partir de su asociación conjunta en cooperativas. Son pocas, en la actualidad, las empresas integradas que, además de la conservación y el empaque, no requieren de los servicios de un *trader* que se encargue de la comercialización a compradores externos.

En el eslabón secundario se encarga la producción de corte industrial. La misma, implica típicamente las tareas de recepción de la materia prima, su clasificación por calidades, el lavado de la fruta, el proceso de desinfección (de acuerdo al control sanitario y de calidad) y su posterior fraccionamiento, empaque y almacenamiento en cámaras frigoríficas para su preservación. Estas empresas, presentan un grado de concentración mucho mayor que en la primera instancia de la cadena y en su gran mayoría también operan en el mercado de exportación. Esta etapa intermedia entre los productores, las grandes superficies comerciales, los supermercados y los distribuidores finales, es donde mayor capacidad de formación de precios existe. Ocurre que las empresas de esta instancia cuentan con una limitación física en su capacidad instalada para el procesamiento diario, envasado y enfriamiento. El mayor cuello de botella se suele generar justamente en el último nodo, debido a que las cámaras de frío tienen una determinada capacidad de almacenamiento y no pueden mantener un stock superior a ese límite. Por tanto, uno de los mayores problemas de los últimos años es que los productores incrementaban sistemáticamente sus niveles de producción, pero las comercializadoras sufrieron la reducción de sus ventas al exterior, debido a la pérdida de

mercados a manos de otros países competidores. Al mismo tiempo, en 2016 este fenómeno de endeblez exportadora concurre con una importante caída del consumo interno, por la pérdida de poder adquisitivo de los salarios.

Por lo tanto, la principal problemática del sector actualmente es que la mejora de la cosecha no necesariamente se ve traducida en un incremento en los ingresos de los productores. Este fenómeno se debe a que el mercado cuenta con un exceso de oferta primaria en relación a la capacidad con la que cuentan los productores para empacar, fraccionar y comercializar. Esto explica el desánimo que padecen quienes cultivan la fruta y muchas veces no tienen opciones rentables dónde colocarla, teniendo que llegar en casos extremos, incluso, a regalarla<sup>1</sup>.

Otro actor significativo, aguas abajo en la cadena de producción, es la industria alimenticia. Las empresas abocadas a la transformación industrial, algunas veces adquieren sus insumos de manera directa con el productor y otras veces lo compran a las comercializadoras. La manzana se incorpora en la elaboración de jugos concentrados (alrededor del 70% del total procesado), caldo de sidra (aproximadamente 10%), cocteles de fruta y de conserva disecada o en lata (10%), y otros subproductos. No obstante, este conjunto de procesados para la industria alimentaria es secundario en volumen, en comparación con las comercializadoras de fruta fresca.

Por último, se encuentran las compañías comercializadoras, que le venden a las superficies comerciales, ya sean mercados concentradores y supermercados, tanto en el plano interno como en los mercados de exportación. A nivel local, una gran proporción de la producción<sup>2</sup> llega a la boca de expendio por medio de los mercados concentradores, que distribuyen (en ferias, verdulerías y demás comercios minoristas) la fruta lista para ser consumida por las familias argentinas.

<sup>1</sup> Por ejemplo, en el mes de agosto del año pasado se entregaron más de 6.000 kilos de peras y manzanas en la Plata de Mayo, en reclamo de la falta de políticas de sostenimiento de la actividad por parte del Estado.

<sup>2</sup> Se estima que más del 95% de la producción de peras, más del 90% de las manzanas y más de la mitad de los duraznos se comercializa a través de mercados concentradores, y el resto en cadenas de supermercados.

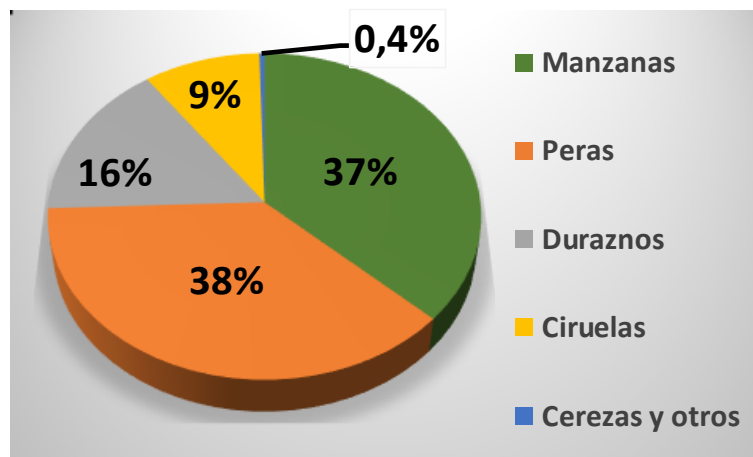
## De postre ya no hay fruta.

Caracterizado sintéticamente el funcionamiento del mercado de frutas de pepitas y carozo en la argentina, pasamos a echar luz sobre el devenir del sector en materia de producción y consumo, para los últimos años. A tales fines, se propone examinar los principales números del sector, en comparación con el desempeño de otras economías.

La producción del sector frutícola supera holgadamente el millón y medio de toneladas anuales. Las frutas de pepitas (pera y manzana principalmente) son las de mejor productividad y más competitivas a nivel internacional. El siguiente gráfico de torta muestra la proporción de la torta que explica cada uno de los cultivos entre las casi 1.700.000 toneladas cosechadas en 2016.

### Proporción de la producción frutícola argentina en 2016.

(en % en relación al total)



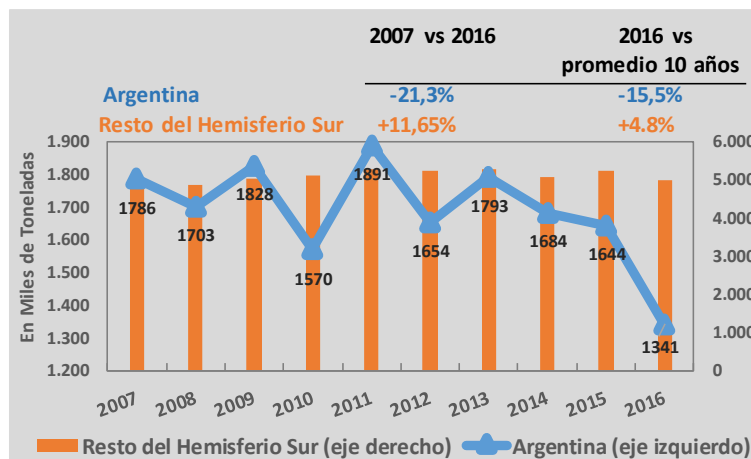
Fuente: Producción propia en base a Ministerio de Agroindustria. Subsecretaría de Mercados Agropecuarios.

En primer lugar, es interesante observar lo que ocurrió con la producción a nivel global, en los últimos años. En la oferta mundial, dado lo que es el ciclo de cultivo convencional, Argentina compite contra los países del hemisferio sur, mientras que nuestra producción es complementaria estacionalmente con los países del hemisferio norte. Por tanto, es interesante analizar comparativamente lo que ocurrió con nuestra cosecha, en relación a la de los demás países del Sur. Como se señaló previamente, Argentina ha sido

históricamente un importante jugador mundial en el mercado de frutas<sup>3</sup>, ya que la relación entre su producción y el (escaso) tamaño del mercado interno, lo ubica en una posición muy ventajosa. No obstante las bondades de nuestros recursos naturales, en el último año se registró una notable caída en la producción de los principales cultivos, producto de la pérdida de mercados ante otros países competidores (el caso más notorio es el de la Pera con Chile, que en breve se comentará), así como por la endeblez de nuestro mercado interno en el último año, en un contexto de recesión económica. El siguiente gráfico, ilustra la evolución de la producción de la Argentina en comparación al resto de los países productores más importantes del hemisferio sur, en la última década.

### Producción total de frutas de pepita, Argentina vs principales países del hemisferio sur, 2007-2016

(en miles de toneladas)



Fuente: Producción propia en base a The World Apple and Pear Association (WAPA).

Como se puede notar, el desplome de nuestra producción en el último año se ubicó en más de 21 puntos porcentuales debajo de la cantidad de frutas de pepitas cultivadas en 2007, mientras que descendió un 15,5% en comparación al valor promedio de la última década. Situación contraria ocurrió en el resto

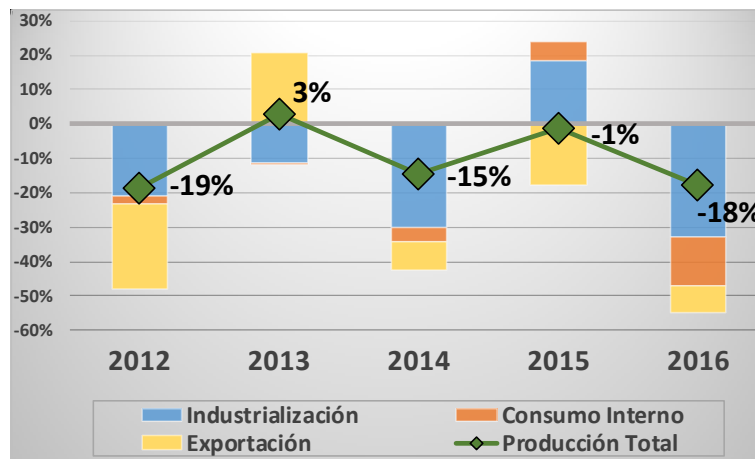
<sup>3</sup>Especialmente de frutas de pepitas, donde se posiciona como el quinto exportador de manzanas y el primero de peras, en el subconjunto de países del hemisferio sur.

de los países<sup>4</sup>, donde, si bien se presenta una tenue caída en el último año, la producción consolidada es un 11,6% mayor a la de hace diez años atrás y casi un 5% superior a la del promedio de la década.

Asimismo, si se disemina la producción vernácula en sus principales factores explicativos, se encuentra que en el complejo de frutas de pepitas el desplome de 2016 se debe en mayor medida al descenso en las ventas internas (tanto para consumo final como para industrialización) que a la baja en las exportaciones. Es relevante, a su vez, destacar que, a diferencia de otros años de merma en la actividad frutícola como 2012 y 2014, la disminución en la exportación es el efecto que menos tracciona la caída. El contraste más sustancial se encuentra con el año 2015 donde, si bien la producción global se manifestó a la baja, el único factor explicativo que la ocasionó fueron las fluctuaciones en la demanda internacional. A continuación, un gráfico muestra lo comentado.

### Factores explicativos de las variaciones anuales en la producción de frutas de pepitas en Argentina, 2012-2016

(En porcentajes)



Fuente: Producción propia en base a CAME.

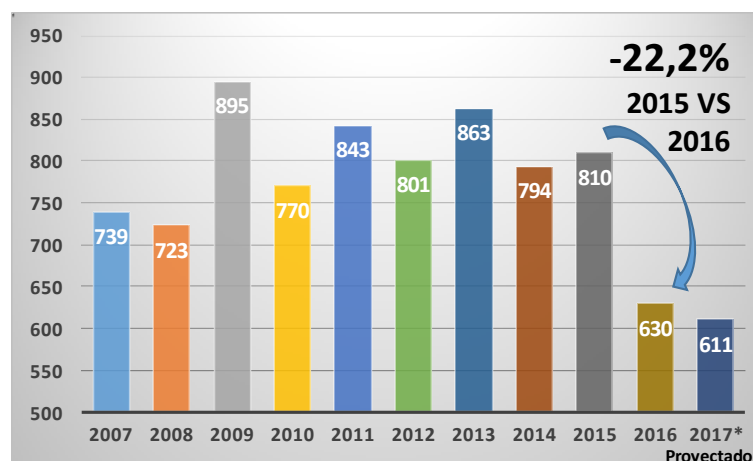
Por otro lado, es dable resaltar la preocupante situación de la producción de peras, ya que es el cultivo más competitivo de nuestra matriz frutícola y está

<sup>4</sup>Para este ejercicio se tomaron los principales cinco competidores del hemisferio, a saber: Australia, Brasil, Chile, Nueva Zelanda y Sudáfrica.

transitando uno de los momentos más complicados a nivel histórico. Confluye en su magro desempeño una serie de factores, entre los que se encuentra la caída del consumo interno por la recesión, el exceso de oferta internacional, los desincentivos a invertir por la erosión de la inflación de costos, y la pérdida del mercado brasilero en favor de la pera Chilena, producto de las medidas fitosanitarias de nuestro principal socio comercial<sup>5</sup>. El siguiente gráfico ilustra este fenómeno en una serie de tiempo.

### Producción total de peras en Argentina, 2007-2016

(en miles de toneladas)



Fuente: Producción propia en base a The World Apple and Pear Association (WAPA).

El gráfico expone el agudo desplome de la cosecha en el año pasado, que descendió más de un 22% en un solo año. Más aún, y en base a las proyecciones de la principal organización internacional de peras y manzanas, WAPA, para el presente 2017 no se espera una recuperación en los volúmenes de producción primaria.

<sup>5</sup>En particular, las barreras al comercio de parte de Brasil, por razones fitosanitarias tienen que ver con una plaga de "carpocapsa" que fue encontrada en una serie de embarques en el año 2015. Después de sucesivos reclamos, las dos administraciones brasileras prometieron revisar la medida, aunque no se prevé en el corto plazo una resolución del diferendo.

### **El comercio no compensa.**

Por el lado de la producción destinada al comercio exterior, la tendencia de deterioro estructural es coincidente. A la desidia de la actual administración a la hora de aplicar políticas públicas de sostenimiento de la actividad se suma el incremento en la oferta global y la caída en la demanda de nuestros principales mercados de exportación (Brasil, Estados Unidos y Rusia, entre otros).

En términos de su operatoria real, el comercio internacional de fruta en fresco está condicionado a la época de cosecha. Las características de producto perecedero, la dificultad en la preservación y el tratamiento posterior a la cosecha requerido en los circuitos de comercio internacional, traen aparejado que la mayor parte de la producción mundial se destine a los mercados internos de los países productores. A su vez, la porción destinada a la exportación está determinada por el componente de estacionalidad. En este sentido, la Argentina, ubicada en el hemisferio sur, opera como vendedor contra-estacional en los mercados del hemisferio norte (Estados Unidos y la Unión Europea), donde se localiza el grueso de la demanda.

A nivel general, del total de la cadena frutícola de la manzana y la pera, el 68% del total exportado corresponde a la pera en fresco, y el 20%, a la manzana; el resto, 12%, se corresponde con productos con algún grado de industrialización, como es el caso del jugo de manzana, de gran incidencia internacional. Los envíos de pera y manzana fresca alcanzaron los US\$ 422 millones (US\$ 97 millones en manzana y US\$ 325 millones en pera) en 2015.

Dada la importancia de la producción y exportación de frutas de pepitas, nos concentraremos en las ventas de peras y manzanas en fresco, a lo que le sumaremos el jugo de manzana, como principal producto elaborado principal de la cadena. En el año 2016, las exportaciones totales (sumando los 3 productos principales) de la cadena frutícola de la pera y la manzana alcanzaron los 371 millones de dólares, lo que representó una caída de las ventas del 12% con respecto a 2015. Si bien las exportaciones de jugo de manzana crecieron un 26%, la caída se explica principalmente por las bajas en las ventas de peras, 11%, y manzanas, 17%, que alcanzaron los 290 y 81 millones de dólares respectivamente en 2016. El principal producto de exportación, la pera en fresco, ubica a la Argentina como el principal



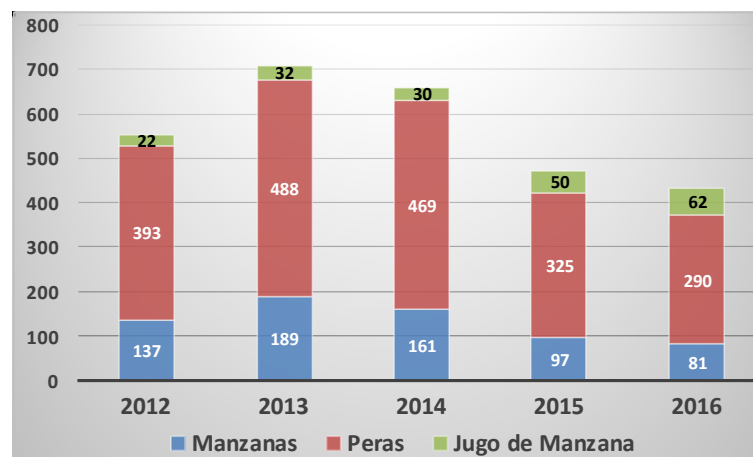
exportador del Hemisferio Sur, el cual concentra el 7% de la producción mundial de pera, compitiendo con países como Chile, Brasil, Sudáfrica, Australia y Nueva Zelanda. En cuanto a la manzana, Argentina supo ocupar un rol relevante como exportador del hemisferio sur; sin embargo, desde los 80 ha venido perdiendo participación a manos de Chile.

Por el lado de las importaciones, el total importado es comparativamente pequeño en relación a las exportaciones, lo que determina una balanza fuertemente positiva para el complejo pera-manzana. En 2016 las importaciones representaron un 1% del total exportado, aunque, por otro lado, se ha producido un salto en las compras desde Chile. Las mismas se ubicaron en los 3 millones de dólares, lo que representa un pronunciado crecimiento del 900% con respecto a 2015.

Como vemos en el gráfico 1, las exportaciones ya vienen experimentando una caída en los tres últimos años. Si se toma desde el punto máximo de 2013 hasta 2016, esta caída llega al 41% en dólares y 37% en cantidades. Como se dijo, este descenso tiene que ver con las condiciones internacionales, pero también con la estructura del mercado al cual abastece la Argentina, lo que da cuenta de la necesidad de diversificar los mercados exportadores.

### Principales exportaciones del complejo de frutas de pepitas, 2012-2016

(En millones de dólares)

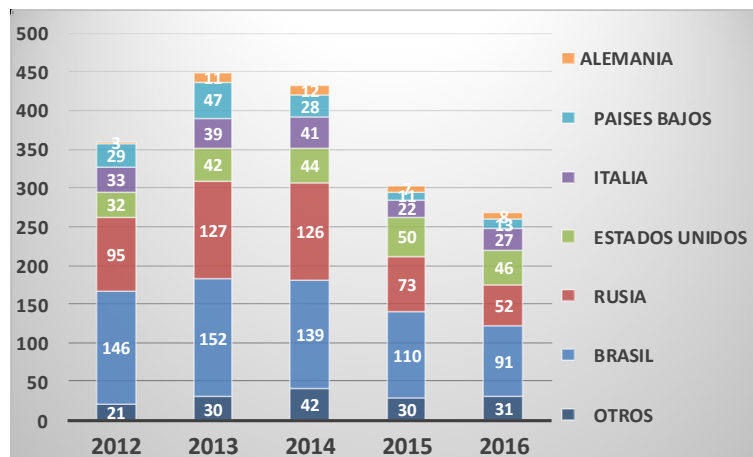


Fuente: Producción propia en función a datos de Comercio Exterior - Indec

Como podemos observar en el gráfico 2, algunos destinos de las exportaciones han confluído en mayor medida para explicar la caída. Los envíos a Rusia de peras frescas han sufrido caídas del 42% y 29% anual en 2015 y 2016 respectivamente. Lo cual ha significado una pérdida de alrededor de U\$S 70 millones en dos años. Hacia Brasil, principal destino de las exportaciones de pera, la pérdida ha alcanzado los U\$S 47 millones en 2 años. Por otro lado, las ventas a los Estados Unidos, tercer principal destino, han venido creciendo sostenidamente año a año, pero en el último año, han sufrido una caída del 9%. Se puede notar que si al primer destino de las exportaciones de peras frescas (Brasil) lo agregamos a los 6 siguientes (Rusia, Estados Unidos, Italia, Países Bajos, Alemania y Canadá), que además corresponden al hemisferio norte, tenemos el 84% de las ventas por exportación, lo cual da cuenta de la importancia del comercio en este mercado con nuestro principal socio comercial y con las ventas contra-estacionales, es decir, con destino a países del hemisferio norte. A continuación, el gráfico que ilustra estos fenómenos.

### Exportaciones de peras frescas por país de destino, 2012-2016

(en millones de dólares)



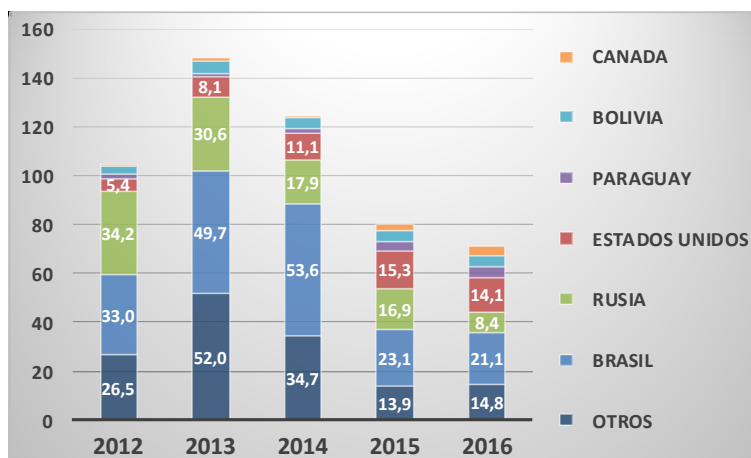
Fuente: Producción propia en función a datos de Comercio Exterior - Indec

De igual manera, en relación al destino de las exportaciones de manzanas frescas mantienen una tendencia bajista. En este caso, las ventas a nuestro principal socio comercial, Brasil, resultaron en caídas todavía mayores desde 2014; en dos años hasta 2016 las exportaciones cayeron un 60% (U\$S 32

millones). Es llamativo el caso de las ventas a Rusia que han caído sostenidamente desde 2012, lo que representa una pérdida de U\$S 25 millones e implicó que el país soviético resigne la segunda posición a manos de los Estados Unidos. En este último caso, por el contrario, las ventas habían presentado una trayectoria alcista hasta 2015. No obstante, y pese a las señales favorables que ofreció el actual gobierno argentino a la administración del país del norte, en el año 2016 las ventas sufrieron una caída del 8%. Sólo en el cuarto destino de las exportaciones de manzanas frescas se puede encontrar un crecimiento en 2016. Se trata del 21% de mejora en las ventas a Paraguay, aunque este destino representa tan sólo el 5% del total exportado. Como vemos, en el rubro de las manzanas, aumenta la participación de algunos socios regionales, como Paraguay y Bolivia, cuestión no tan evidente en el caso de las Peras.

### Exportaciones de manzanas frescas por país de destino, 2012-2016

*(En millones de dólares)*



Fuente: Producción propia en función a datos de Comercio Exterior - Indec

En parte algunos de estos problemas tienen que ver con situaciones particulares de los países a los cuales se dirigen las ventas externas argentinas. En el caso de Rusia, durante 2015, la devaluación del rublo tuvo un impacto sobre los volúmenes de exportaciones, tema que podría llegar a revertirse de continuar el proceso de reciente apreciación de la moneda rusa. En el caso de Brasil, la expectativa de aumento de la demanda de alimentos está en la

recuperación de la economía brasileña para 2017. Si se consolida la recuperación, podría traccionar la demanda de peras y manzanas argentinas. En cambio, si el país sigue en recesión o se estanca, es más probable que prime la elección por precios, donde las frutas chilenas predominan en competitividad. Por su parte, la evolución de las ventas a los Estados Unidos, está expuesta al riesgo de eventuales medidas proteccionistas de la administración Trump.

En este escenario, y teniendo en cuenta el contexto de los principales mercados de exportación de la cadena, se pone un manto de duda sobre la recuperación del sector frutícola. El hecho de que la producción frutícola tenga un impacto tan relevante en las provincias de Neuquén, Río Negro y Mendoza, entre otras, demuestra la necesidad de fomentar políticas activas para propiciar la expansión del sector. Ampliar el horizonte comercial de los distintos nodos de la cadena de valor hacia nuevos mercados no explotados es perentorio, ya que los destinos tradicionales parecen ya no representar una opción asegurada.

Como se analizó en estas líneas, el panorama en el sector externo de la cadena frutícola de las peras y manzanas ha venido sumando inconvenientes en las colocaciones a los principales destinos de exportación. Si bien el fenómeno no es nuevo, es significativo remarcar que la problemática de estas economías regionales ya había sido un tema de relevancia en la campaña electoral del año 2015. Si bien los candidatos prometían una recuperación productiva rápida y mejoras en las condiciones de competitividad, la devaluación del 60% de diciembre de 2015 terminó siendo la principal política aplicada. No obstante, en un contexto de inflación de costos creciente, de una deficiente infraestructura de rutas para distribuir la producción y de un sistema tributario que recae en mayor medida sobre el eslabón más débil de la cadena, la crisis sistémica del sector no parece estar cerca de verificar un cambio de tendencia.

Este proceso, es necesario también mirarlo en relación al desempeño de nuestros competidores. El caso más palmario es el de Chile, dado que su producción frutícola ha ganado participación a lo largo de los años en el mercado mundial y su estacionalidad coincide con la de nuestro país. Para poner en concreto, si se agregan las ventas externas de peras, manzanas

frescas y jugo de manzana hacia Brasil, y mientras Argentina presentó una merma anual del 57% y del 9% en 2015 y 2016, respectivamente, Chile ha ganado participación en dicho país aumentando sus ventas en 11 y 45% en los mismos años. Esto enciende una luz de alarma, ya que es una clara evidencia de que la crisis no tiene que ver solamente con una situación económica coyuntural de nuestros socios comerciales, sino que se trata de una pérdida de competitividad sistémica. También, en cuanto a la exploración de nuevos mercados podemos notar que Chile vende manzanas frescas en países como Colombia, India o Arabia Saudita por sumas mayores a las realizadas por Argentina. En Peras tenemos el caso de las ventas enviadas a Holanda, donde Argentina colocó en 2016 unos 12 millones de dólares, en tanto que Chile lo hizo por 16.

### Conclusiones

En resumen, el análisis del sector de la cadena frutícola en Argentina demuestra las circunstancias delicadas por las que está atravesando el sector. Esto se debe al deterioro sistemático en los incentivos a invertir en mejora tecnológica, por los escasos márgenes en los primeros eslabones de la cadena. A su vez, los principales problemas tienen que ver con la endeblez de la demanda internacional donde, además, en los últimos años hemos perdido espacio en las principales plazas producto de medidas sanitarias de nuestros socios comerciales y por la pérdida de competitividad exportadora, debido a problemas intrínsecos. Los principales casos de merma en las ventas de nuestras frutas frescas y procesados básicos están influidos por la crisis brasileña y la devaluación del rublo. Sin embargo, los mercados externos parecen aún tener posibilidades de crecimiento, como lo demuestra la participación creciente de Chile, que le ha ganado diferentes destinos de exportación a nuestro país en el último año. Asimismo, se debe prestar atención a la inexistencia de políticas de fomento de exportaciones para mercados aún no explorados, por ejemplo, en países como Colombia, India y Arabia Saudita para el caso de las manzanas frescas, y de Holanda para el caso de la Pera, en donde Chile ya supera a la Argentina en las ventas totales.