

DOSSIER

Análisis de la competitividad del sector productor de peras y manzanas de Argentina

Competitive analysis of the pear and apple producing sector in Argentina

Gabriela Cristiano

Departamento de Economía, Universidad Nacional del Sur (UNS)
Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur (IIESS), UNS-CONICET
gcristiano@uns.edu.ar

Sofía Orazi

Departamento de Economía, Universidad Nacional del Sur (UNS)
Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur (IIESS), UNS-CONICET
sofiaorazi@iess-conicet.gob.ar

Resumen

El mercado mundial de frutas se caracteriza por tener una oferta muy competitiva, ya que participan frutas de todos los orígenes y diversos tipos. Esto, a su vez, es lo que determina que el desempeño comercial se encuentre en un proceso de constante mejora. El mercado frutícola global ha venido creciendo significativamente en los últimos años; a él se han ido incorporando nuevos países y nuevos productos, tales como la fruta orgánica y la congelada, las que se han ido imponiendo en los últimos años como consecuencia de los cambios en las preferencias de los consumidores. Así, los alimentos diferenciados cobran mayor relevancia y las conductas de consumo se modifican por la comunicación y el *marketing*. Se comienzan a dejar de lado las ventajas naturales para la producción, dando paso a las competitivas, debido al mayor uso de la tecnología.

Dada esta breve introducción, el objetivo principal de este trabajo consiste en analizar algunos aspectos relacionados con la competitividad del sector productor de frutas de pepita en Argentina durante el período 2000–2018, específicamente de peras y manzanas. Para ello se emplearán indicadores de competitividad.

Palabras clave: frutas de pepita, peras y manzanas, indicadores de competitividad, Argentina

Abstract

The world fruit market is characterized by having a very competitive offer, since fruits of all origins and types participate. This, at the same time, is what determines that commercial performance is in a process of constant improvement.

The global fruit market has been growing significantly in recent years; new countries and new products have been incorporated, such as organic and frozen fruit, which have been imposed in recent years as a result of changes in consumer preferences. Thus, differentiated foods become more relevant and consumption behaviors are modified by communication and marketing. The natural advantages for production begin to be neglected, giving way to competitive ones, due to the greater use of technology.

Given this brief introduction, the aim of this paper is to analyze some aspects related to the competitiveness of the pome fruit producer sector in Argentina during the 2000–2018 period, specifically pears and apples. For this, competitiveness indicators will be used.

Keywords: pome fruits, pears and apples, competitiveness indicators, Argentina

Journal of Economic Literature (JEL): F41, M16, N161

I. Introducción

El mercado frutícola global ha crecido significativamente en los últimos años. Según un informe internacional del RaboBank, en la última década aumentó un 25 % el volumen de producción frutícola y, en forma paralela, surgieron países que están evidenciando un gran potencial para la producción de superalimentos, entendidos como aquellos que aportan una gran densidad nutricional (van Rijswick, 2018).

Aproximadamente el 80 % de la producción mundial de fruta se vende en fresco. En algunos mercados, como los europeos, los gustos de los consumidores parecieran estar cambiando, al sustituir la fruta fresca convencional por frutas que se producen de forma más natural (orgánica) y por frutas congeladas. En los últimos 10 años, la demanda mundial de fruta congelada ha crecido a tasas hasta un 5 % anual. La demanda de fruta procesada, ya sea en latas, bolsas o botellas, se ha mantenido estable a nivel global y en algunos mercados, como Europa, Australia o Estados Unidos, ha caído en torno al 1 % anual (Fedefruta, 2018).

La fruta orgánica y la congelada se han ido imponiendo en los últimos años, como consecuencia de los cambios en las preferencias de los consumidores. Fueron paulatinamente obteniendo una mayor participación de mercado en todo el mundo, principalmente en los países de mayores ingresos, abriendo de esta forma un nuevo segmento. Los alimentos diferenciados cobran mayor relevancia y las conductas de consumo se modifican a causa de la comunicación y el *marketing*. Se comienzan a dejar de lado las ventajas naturales para la producción, utilizando en mayor medida las ventajas competitivas, debido a la mayor injerencia de la tecnología. La investigación y el desarrollo son ahora importantes para lograr mejores productos, así como nuevas especies y variedades para un mejor desempeño del negocio.

El mercado de las frutas es afectado también, a su vez, por ciertos factores que determinan el cambio continuo de las condiciones dentro del negocio, como son la globalización, los cambios en las pautas de consumo (y por lo tanto de la demanda), las variaciones en la comercialización de los productos y las nuevas tecnologías. Estos aspectos hacen que las normas y estrategias cambien continuamente para los productores, debido a la mayor competencia que provoca la globalización. Paralelamente se observa una oferta más diversificada y nuevos nichos donde colocar la producción. Sin embargo, cabe destacar que la comercialización ha cambiado,

advirtiéndose mayor concentración de hipermercados y también mayores reglamentaciones de tipo sanitario y alimentario, que constituyen barreras comerciales de significativa importancia.

Luego de esta breve introducción y de exponer los antecedentes a nivel nacional y e internacional, se caracterizará al sector en base al análisis FODA. Finalmente, se estudiarán algunos aspectos relacionados con la competitividad del sector productor de frutas de pepita en Argentina durante el período 2000–2018, específicamente de peras y manzanas. Para ello se emplearán indicadores de competitividad.

II. Antecedentes

Los mercados emergentes, tales como China e India, se están convirtiendo en los más relevantes para el mercado de peras y manzanas. Si bien China es el principal productor del mundo, simultáneamente ha ido incrementando sus importaciones y exportaciones, tanto de frutas frescas como procesadas (van Rijswijk, 2018). Según Agromeat (2019) y de acuerdo al informe del United States Department of Agriculture (USDA), se preveía que las importaciones de manzana de China aumentasen en casi un 8 % durante el período julio 2019–junio 2020, debido a la demanda de fruta de alta calidad.

El mercado mundial de frutas se caracteriza por tener una oferta muy competitiva, ya que participan productos de todos los orígenes y de todo tipo; esto es lo que determina que el desempeño comercial mejore constantemente (Toranzo, 2016). Diferentes factores están conduciendo el crecimiento del comercio internacional de frutas, tales como:

- 1- Las mejoras en el acceso a los mercados,
- 2- los cambios en las preferencias de los consumidores,
- 3- un ambiente de negocios más profesional en el *retail*,
- 4- un mayor poder de compra y las mejoras implementadas en la logística e instalaciones de almacenamiento y cadena de frío (así, muchas frutas pueden soportar largos viajes marítimos).

Por lo tanto, considerar el contexto global es primordial en este mercado. Es decir, hay que tener en cuenta el desempeño de los competidores para poder desarrollar estrategias que permitan el crecimiento a largo plazo y la adecuación a los mercados cada vez más exigentes, más aún porque aquí se observan barreras arancelarias y paraarancelarias que inciden fuertemente en los procesos de negociación y comercialización.

A nivel internacional, como ya se mencionó, el mayor productor de manzanas y peras es China, seguido por Estados Unidos. En manzana, Polonia ocupa el tercer lugar y en pera, Italia (tabla N° 1). Argentina ocupa el duodécimo lugar en cuanto a producción de manzana y el cuarto en lo referente a pera, evidenciándose una caída

de dos posiciones en manzana en relación con la década anterior, en tanto que en pera continúa manteniéndose en el mismo puesto.

Tabla N° 1. Principales países productores de manzanas y peras en el año 2018

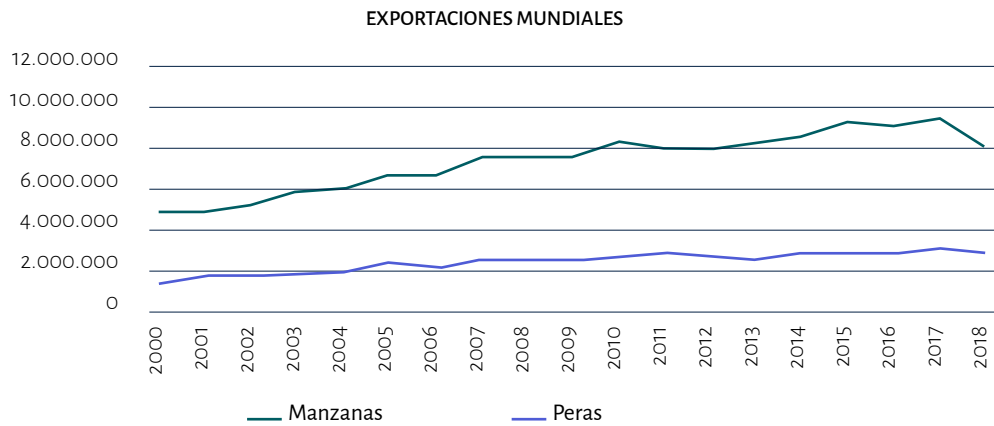
Posición	País	Producción de manzana (en Tm)	País	Producción de pera (en Tm)
1	China	39.235.019	China	16.196.649
2	Estados Unidos	4.652.500	Estados Unidos	730.740
3	Polonia	3.999.523	Italia	716.821
4	Turquía	3.625.960	Argentina	565.697
5	Irán	2.519.249	Turquía	519.451
6	Italia	2.414.921	Países bajos	402.000
7	India	2.327.000	Sudáfrica	397.555
8	Rusia	1.859.400	Bélgica	369.506
9	Francia	1.737.412	España	332.319
10	Chile	1.727.277	India	318.000
11	Ucrania	1.462.360	Chile	280.867
12	Argentina	510.478	Japón	258.700

Fuente: elaboración propia en base a datos de la FAO (2018).

La producción de manzanas es relativamente estable en el hemisferio sur. Se ubica en torno a los 5,5 millones de toneladas, destacándose Chile, Brasil y Argentina; le siguen con una menor participación Nueva Zelanda y Sudáfrica (Storti y Bevilacqua, 2017). Tradicionalmente, Argentina ocupaba un importante lugar como exportador de manzana del hemisferio sur; sin embargo, a partir de la década del 80 ha perdido participación en relación con Chile, quien ha avanzado posiciones con un crecimiento sostenido de sus ventas, Nueva Zelanda y Sudáfrica. En cuanto a pera, la participación es del 7 % de la producción mundial y se ha mantenido relativamente estable (Storti y Bevilacqua, 2017). Argentina es líder dentro del hemisferio sur; le siguen Sudáfrica y Chile. Al igual que con la manzana, la participación de Chile ha tenido un crecimiento sostenido en el mercado mundial. Las cadenas frutícolas han logrado insertarse en el él principalmente por las ventas a contraestación de los países del hemisferio norte, quienes son los principales compradores del mundo (Storti y Bevilacqua, 2017).

Como puede observarse en el gráfico N° 1, las exportaciones mundiales de manzanas han evidenciado un crecimiento sostenido en el período de análisis bajo estudio, con un gran volumen comercializado. La tasa de crecimiento de las exportaciones de manzana fue de 58,26 %, en tanto que la de peras fue 73,40 % durante el período analizado.

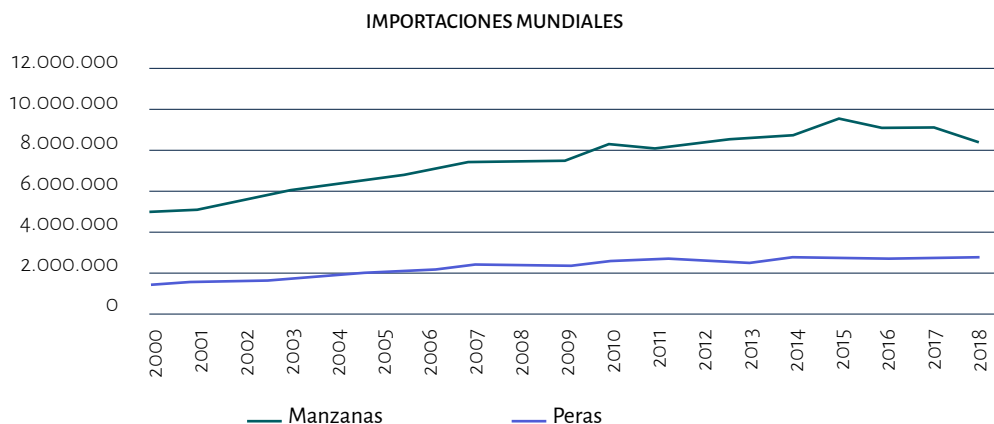
Gráfico N° 1. Exportaciones mundiales. Serie histórica (2000–2018)



Fuente: elaboración propia en base a datos de la FAO.

También se observa una tendencia creciente de las importaciones mundiales (gráfico N° 2). Esto se evidencia en mayor medida en los países de la Unión Europea y Estados Unidos, los cuales realizan campañas para reducir la obesidad e incentivar el consumo de alimentos sanos. Los mayores volúmenes se observan en la manzana, lo que demuestra que es un fruto de gran demanda internacional, por lo que es necesario mejorar el desempeño tanto en la etapa de la producción, como en la de comercialización, poniendo especial énfasis en la exportación, a fin de lograr una mayor participación en la oferta mundial. La importación mundial de pera, como se puede observar, es menor. Las tasas de crecimiento de las importaciones fueron de 72 % tanto para manzana como para pera durante el mismo período (2000–2018).

Gráfico N° 2. Importaciones mundiales. Serie histórica (2000–2018)



Fuente: elaboración propia en base a datos de la FAO.

En lo referente a Argentina, Río Negro es la principal provincia productora de manzanas y peras, seguida por Neuquén y Mendoza. La Pampa y San Juan también evidencian producción de peras y manzanas, aunque es significativamente menor.

En lo que respecta al hemisferio sur, Argentina es la principal productora de peras (Toranzo, 2016).

Río Negro y Neuquén concentran aproximadamente el 85 % de la superficie cultivada de peras y manzanas del país, así como el 85 % de la producción y el 95 % de las exportaciones en fresco e industriales, representando el rubro en fresco el 65,9 % de los ingresos por exportaciones (CAFI, 2019). El Programa Nacional de Control y Erradicación de los Frutos Región Patagónica logró que el territorio fuera reconocido por EEUU, a partir del 2005, como área libre de mosca de los frutos, lo que arrojó importantes beneficios comerciales para la cadena (Toranzo, 2016).

Como se puede observar en la tabla N° 2 y en el gráfico N° 3, la producción de manzana tuvo marcadas oscilaciones a lo largo del período analizado, alcanzando su valor más bajo hacia el final del período (458.908 Tm [toneladas métricas] en 2016 y 2017), con un leve repunte en 2018 (510.478 Tm). En 2002 se registró el mayor volumen producido, que alcanzó 1.156.830 Tm. Sin embargo, la tasa de variación fue negativa: -38,74 %.

En cuanto a pera, la tasa de variación de la producción durante 2000–2018 fue levemente creciente (10,15 %) con algunas oscilaciones, aunque no tan pronunciadas como en el caso de la manzana. Los menores volúmenes producidos se observan entre los años 2000 y 2002, como consecuencia de la menor superficie plantada (Obschatko, 2006).

En la tabla N° 2 también puede observarse el índice de crecimiento de la producción (ICP). Los índices de evolución son índices que miden la diferencia entre el producto (i) de un país o provincia (j) en un período dado y el período anterior. Aquí puede verse la variabilidad que presenta este índice en términos de la evolución de la producción (tanto de manzanas como de peras), siendo esta negativa en la mayoría de los años considerados.

Tabla N° 2. Evolución de la producción de manzanas y peras en Argentina en toneladas métricas (Tm) e índice de crecimiento de la producción (ICP)

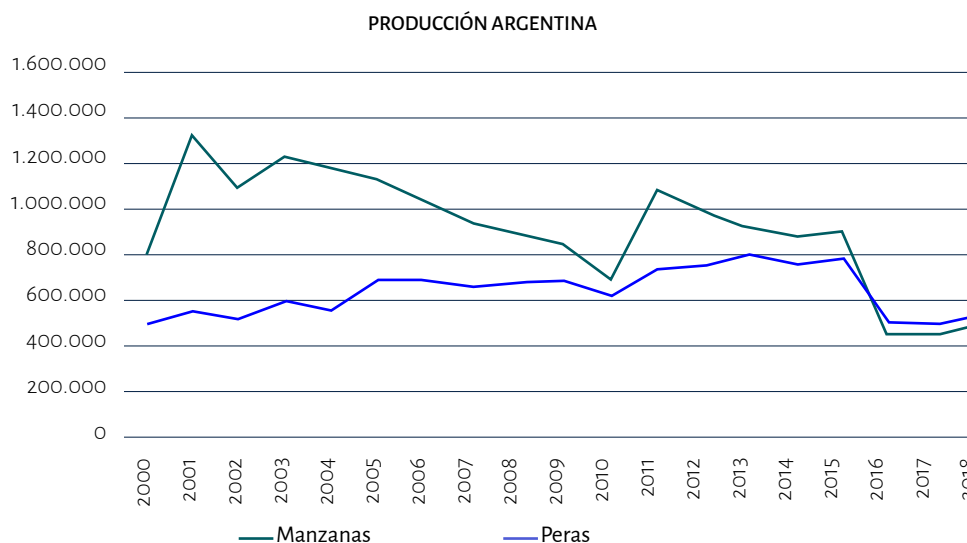
Año	Producción de manzanas en Tm	ICP manzanas	Producción de peras en Tm	ICP peras
2000	833.322	1	513.554	1
2001	1.428.802	0.71	585.249	0.14
2002	1.156.830	-0.19	537.297	-0.08
2003	1.307.460	0.13	639.029	0.19
2004	1.262.440	-0.03	589.429	-0.08
2005	1.206.210	-0.04	748.727	0.27
2006	1.100.000	-0.09	750.000	0.00
2007	1.000.000	-0.09	720.000	-0.04
2008	950.000	-0.05	740.000	0.03

Continúa en página siguiente

Proviene de página anterior

Año	Producción de manzanas en Tm	ICP manzanas	Producción de peras en Tm	ICP peras
2009	894.000	-0.06	750.000	0.01
2010	720.000	-0.19	670.000	-0.11
2011	1.150.000	0.60	812.633	0.21
2012	1.050.000	-0.09	825.115	0.02
2013	970.000	-0.08	890.000	0.08
2014	930.000	-0.04	840.000	-0.06
2015	950.000	0.02	869.000	0.03
2016	458.908	-0.52	522.414	-0.40
2017	458.908	0.00	517.754	-0.01
2018	510.478	0.11	565.697	0.09

Fuente: elaboración propia en base a datos de la FAO.

Gráfico N° 3. Producción de manzanas y peras en Argentina. Serie histórica (2000–2018)

Fuente: elaboración propia en base a datos de la FAO.

El sector exportador de manzana evidenció un buen desempeño entre los años 2003 y 2011. Sin embargo, la tasa de variación durante el período bajo estudio decreció un 2,46 %. Por otra parte, las exportaciones de pera crecieron un 13,57 % (tabla N° 3 y gráfico N° 4). Según datos actuales del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA), Argentina es el primer exportador de peras del hemisferio sur y el quinto de manzanas a nivel mundial. A su vez, es el primer exportador de manzanas y peras orgánicas a la Unión Europea. El mercado global de productos orgánicos se encuentra creciendo a nivel mundial, siendo Estados Unidos el principal destino, que compra casi la mitad de la comercialización total.

Le sigue, con un tercio del total, la UE, cuyo mercado es reciente ya que en la última década se ha duplicado, siendo una de las principales oportunidades de inserción de la producción nacional.

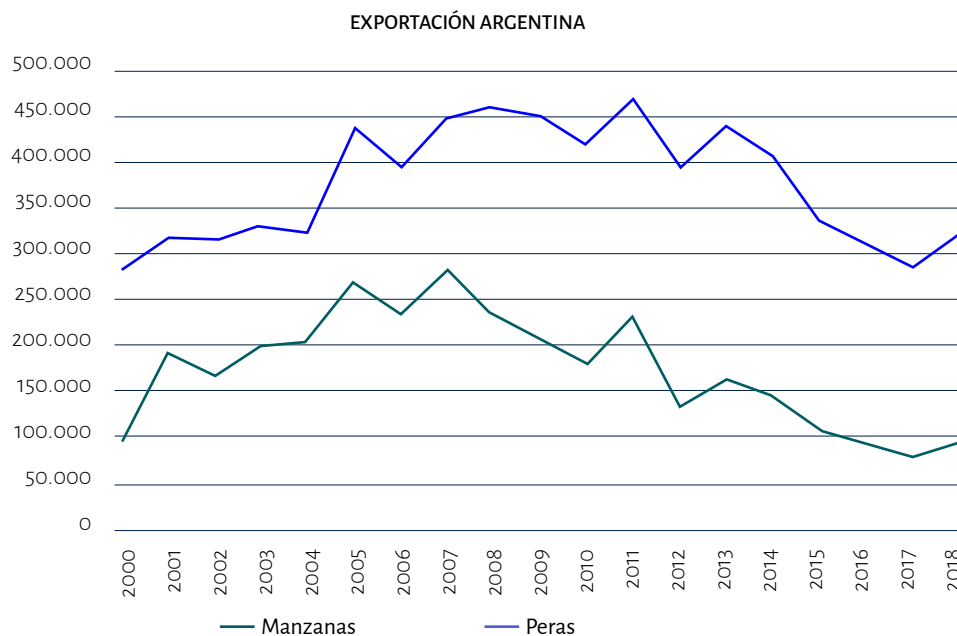
En la tabla N° 3 también puede observarse el índice de crecimiento de las exportaciones (ICE) para manzanas y peras, que permite ver cómo ha sido la evolución de esta variable durante el período 2000–2018. En ambos casos es posible ver el comportamiento errático que han tenido las exportaciones, pudiéndose observar la preponderancia de valores de índices negativos.

Tabla N° 3. Evolución de las exportaciones de Argentina en toneladas métricas (Tm) e índice de crecimiento de las exportaciones (ICE)

Año	Exportación de manzanas en Tm	ICE de Manzana	Exportación de peras en Tm	ICE de Peras
2000	95.895	1	279.462	1
2001	194.822	1.03	315.708	0.13
2002	165.944	-0.15	310.798	-0.02
2003	200.431	0.21	328.188	0.06
2004	206.041	0.03	320.731	-0.02
2005	273.624	0.33	440.514	0.37
2006	237.290	-0.13	395.687	-0.10
2007	283.211	0.19	454.424	0.15
2008	235.862	-0.17	464.947	0.02
2009	207.196	-0.12	454.041	-0.02
2010	180.309	-0.13	419.587	-0.08
2011	234.148	0.30	472.397	0.13
2012	132.117	-0.44	394.935	-0.16
2013	163.598	0.24	442.281	0.12
2014	144.418	-0.12	409.364	-0.07
2015	106.438	-0.26	333.140	-0.19
2016	90.909	-0.15	310.011	-0.07
2017	77.658	-0.15	279.624	-0.10
2018	93.531	0.20	317.390	0.14

Fuente: elaboración propia en base a datos de la FAO.

Gráfico N° 4. Exportación de manzanas y peras en Argentina. Serie histórica (2000–2018)



Fuente: elaboración propia en base a datos de la FAO.

En materia de importaciones, se puede observar en la tabla N° 4 y en el gráfico N° 5 la evolución de se registró en ambas frutas. La mayor importación de manzana se observa en el año 2000 (13.280 toneladas) y en el año 2017 (10.018 toneladas), hecho que se corresponde con años en que la producción se vio disminuida. En el caso de la pera, las importaciones son inferiores a las de manzana, evidenciándose el mayor volumen importado en el año 2005 (2.053 toneladas).

En la tabla N° 4 puede verse el índice de crecimiento de las importaciones (ICM), cuyo valor más alto para manzana se da en el año 2008, en el cual la importación creció 34 veces con respecto al año anterior, y para pera en el año 2005, en el cual las importaciones crecieron casi 16 veces con respecto al año anterior.

Tabla N° 4. Evolución de las importaciones argentinas

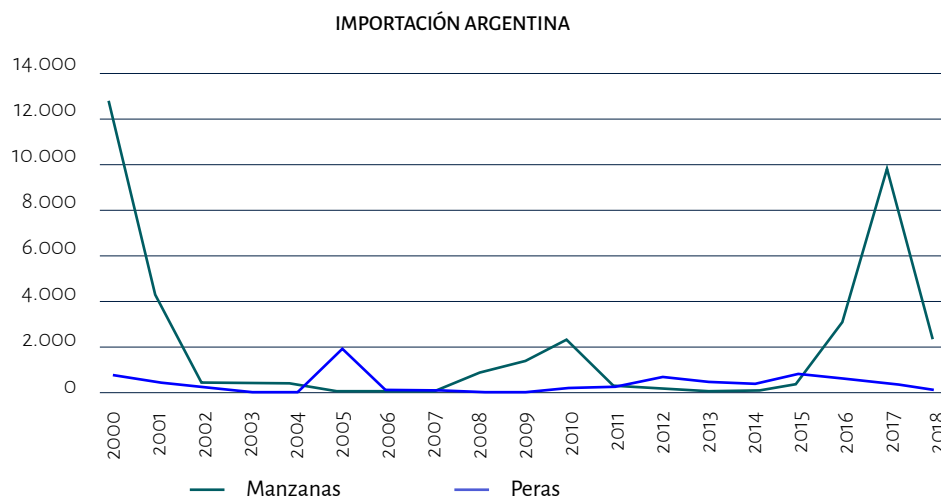
Año	Importación de manzanas en Tm	ICM de manzanas	Importación de peras en Tm	ICM de peras
2000	13.280	1	786	1
2001	4.396	-0.67	468	-0.40
2002	369	-0.92	249	-0.47
2003	518	0.40	24	-0.90
2004	354	-0.32	122	4.08
2005	65	-0.82	2.053	15.83

Continúa en página siguiente

Proviene de página anterior

Año	Importación de manzanas en Tm	ICM de manzanas	Importación de peras en Tm	ICM de peras
2006	152	1.34	69	-0.97
2007	23	-0.85	82	0.19
2008	805	34	43	-0.48
2009	1.375	0.71	103	1.40
2010	2.396	0.74	194	0.88
2011	268	-0.89	319	0.64
2012	249	-0.07	615	0.93
2013	22	-0.91	488	-0.21
2014	46	1.09	460	-0.06
2015	289	5.28	844	0.83
2016	3.104	9.74	619	-0.27
2017	10.018	2.23	434	-0.30
2018	2.366	-0.76	160	-0.63

Fuente: elaboración propia en base a datos de la FAO.

Gráfico N° 5. Importación de manzanas y peras en Argentina. Serie histórica (2000–2018)

Fuente: elaboración propia en base a datos de la FAO.

Por último, en la tabla N° 5 se presenta la participación de las importaciones y exportaciones en el volumen del comercio total, es decir, la proporción de la suma de exportaciones e importaciones que representa cada cuenta. En este sentido, se puede observar que las importaciones son insignificantes en relación con nivel de exportaciones del país. Para manzana, el nivel más alto de proporción de importaciones sobre el comercio total fue en el año 2000, en el cual el nivel de producción y

exportaciones fue menor y se importó una mayor cantidad. Para el caso de la pera, la serie es más estable y las importaciones no alcanzan el 1 % del comercio en ningún año.

Tabla N° 5. Participación de las importaciones y exportaciones en el comercio total de Argentina (% del comercio total)

Año	Exportaciones de manzana	Importaciones de manzana	Exportaciones de pera	Importaciones de pera
2000	87.84 %	12.16 %	99.72 %	0.28 %
2001	97.79 %	2.21 %	99.85 %	0.15 %
2002	99.78 %	0.22 %	99.92 %	0.08 %
2003	99.74 %	0.26 %	99.99 %	0.01 %
2004	99.83 %	0.17 %	99.96 %	0.04 %
2005	99.98 %	0.02 %	99.54 %	0.46 %
2006	99.94 %	0.06 %	99.98 %	0.02 %
2007	99.99 %	0.01 %	99.98 %	0.02 %
2008	99.66 %	0.34 %	99.99 %	0.01 %
2009	99.34 %	0.66 %	99.98 %	0.02 %
2010	98.69 %	1.31 %	99.95 %	0.05 %
2011	99.89 %	0.11 %	99.93 %	0.07 %
2012	99.81 %	0.19 %	99.84 %	0.16 %
2013	99.99 %	0.01 %	99.89 %	0.11 %
2014	99.97 %	0.03 %	99.89 %	0.11 %
2015	99.73 %	0.27 %	99.75 %	0.25 %
2016	96.70 %	3.30 %	99.80 %	0.20 %
2017	88.57 %	11.43 %	99.85 %	0.15 %
2018	97.53 %	2.47 %	99.95 %	0.05 %

Fuente: elaboración propia en base a datos de la FAO.

III. Aspectos relevantes sobre el sector

El sector frutícola del Alto Valle del Río Negro y Neuquén, la región más importante en cuanto a la producción de peras y manzanas, presenta fortalezas y oportunidades claramente definidas en función de un escenario enmarcado en un mundo globalizado, exigente en calidad y elevada competitividad. Sin embargo, coexisten debilidades y amenazas que atentan contra el crecimiento y desarrollo del sector en la región. En base a los estudios realizados por Arrese (2016), Idígoras (2014) y Zoratti (2009) se presenta el siguiente análisis FODA, en el que se exponen, en términos cualitativos, los aspectos más relevantes que caracterizan al sector.

Fortalezas

- Posibilidad de exportar frutas en contraestación al hemisferio norte, donde se encuentran los principales mercados compradores.
- Condiciones agroecológicas y ambientales apropiadas para producir frutas de calidad diferenciada. En particular, en el caso de la producción de pera, Argentina posee grandes ventajas, habiendo fracasado las experiencias productivas puestas en marcha por países competidores.
- Capacidad demostrada para producir frutas frescas con calidad adecuada para la exportación.
- Producción agroindustrial competitiva de derivados de la fruticultura (jugos, frutas procesadas, entre otros).
- Sólido mercado interno demandante de frutas frescas.
- Existencia de un puerto de aguas profundas especializado en fruticultura (San Antonio Este), cercano a las cuencas productivas.
- Importante capital social instalado (instituciones de investigación, educación y gestión).

Oportunidades

- Acceso a mercados en países desarrollados y economías emergentes.
- Demanda creciente por diferenciación en calidad e inocuidad.
- Posibilidad de incrementar sustantivamente el consumo interno de frutas, el cual está muy por debajo del promedio de países con iguales ingresos per cápita que Argentina. Existe una creciente demanda de productos con mayor valor agregado (tales como deshidratados, *snacks* de frutas deshidratadas o frutos secos).
- En cuanto a la demanda internacional, se observan nuevos nichos de mercado y segmentos en los cuales puede colocarse la producción. La globalización permite acceder a regiones diversas para la colocación de productos; las estrategias de producción y de *marketing* cobran relevancia.
- Incremento de la demanda mundial para fruta orgánica y de producción integrada. La tendencia hacia la alimentación saludable conduce a incrementar el consumo de frutas y hortalizas

Debilidades

- Baja disponibilidad de profesionales en el manejo del cultivo tanto a nivel de investigación, como de extensión.

- Producciones concentradas en pocas regiones y escasa diversificación frutícola, con bajo desarrollo de variedades genéticamente competitivas.
- Bajos rendimientos promedio.
- Falta de asociativismo en el sector productivo, hecho que impacta en el crecimiento y desarrollo del sector.
- El segmento más afectado es el de los productores pequeños y medianos, ya que evidencian dificultades para avanzar en la cadena de valor y para acceder al crédito en pos de adquirir bienes de capital y trabajo. Se encuentran en un círculo vicioso por no poseer poder para negociar. Tienen una estructura de producción obsoleta (lo cual acrecienta la brecha tecnológica entre productores de producción familiar y empresarial) y poseen problemas para asociarse y para sostener la producción en el tiempo.
- Escaso poder de negociación para acceder a mercados internacionales con mejores condiciones arancelarias y preferenciales; hay falta de conocimiento sobre los mercados actuales y potenciales, lo cual impacta en la adecuación de la producción y del acondicionamiento de las frutas a los requerimientos de la demanda.
- Baja capacidad de procesamiento de frutas en las zonas productoras.
- Costos internos elevados que afectan la rentabilidad empresarial, impidiendo reinvertir en el sector y adecuarse a los cambios en la demanda.
- Dificultades para continuar modernizando la maquinaria e instrumentos de alta tecnología en galpones de empaque (calibradoras, cintas transportadoras, sensores electrónicos, selectores de color, etc.).

Amenazas

- Aparición de nuevas plagas y enfermedades cuarentenarias con alto impacto económico negativo.
- Dificultades de pequeños productores para adecuarse a las normas Global Gap y a las normas locales de inocuidad y buenas prácticas, incluidos estándares privados de *retailers*.
- Avances en I&D de países competidores para obtener nuevas variedades y productos.
- Contexto internacional dinámico, con incertidumbre acerca de los nuevos marcos en las políticas de exportaciones.
- Crecimiento de las barreras paraarancelarias en lo referente a calidad, envases, tolerancia a los residuos químicos, etc., lo que impide el ingreso a los mercados más exigentes.
- En conclusión, el mercado de la fruta en general y en el contexto nacional en particular, enfrenta muchas incertidumbres y barreras al crecimiento, por ello es importante la investigación en términos históricos, observar cómo se ha desa-

rollado en el pasado y, en vistas de lo que se ha construido, forjar las bases para un desarrollo a futuro, con el acompañamiento de políticas públicas enfocadas a las necesidades del sector.

IV. Metodología

En el análisis de la competitividad confluyen diversos factores. En principio, porque competitividad es un término que no es fácil definir. Se deben considerar diversos aspectos, como los derivados de las decisiones de políticas públicas, de las estrategias del sector, del estado de la competencia del producto considerado y, al mismo tiempo, de las interrelaciones que se dan entre estos factores, las cuales forman una trama compleja y difícil de analizar e interpretar. A su vez, dependen del sector aspectos tales como la estructura, la productividad, la tecnología, las condiciones de la demanda, los análisis de los insumos y los costos internos y las estrategias de *management*, como la calidad del producto, los canales de distribución, las alianzas estratégicas, la diferenciación, etc., con el fin de determinar el nivel de competitividad de un sector en particular.

En la literatura pueden encontrarse diversos conceptos de competitividad, de acuerdo al alcance de esta, a sus limitaciones y a los indicadores que se pueden utilizar. Según un informe publicado por la CEPAL (1995), los indicadores usados con mayor frecuencia son los precios relativos o los costos laborales unitarios y, en el caso del mercado, la participación de las exportaciones (mercados externos) o las tasas de penetración de las importaciones. En cuanto al comercio, suelen analizarse la balanza comercial y la tasa de exportaciones o importaciones o las tasas de exposición a la competencia externa.

Siguiendo el trabajo de Juárez de Perona y García (2000), es posible definir a la competitividad de diversas maneras:

- *Competitividad como desempeño*: se tiene en cuenta el desempeño exportador de una empresa, industria o país. Se posee mayor competitividad al aumentar la participación en los mercados externos; en este sentido, existen limitaciones como las políticas comerciales o cambiarias o los acuerdos internacionales.
- *Competitividad como eficiencia productiva*: se toma como unidad de análisis a la firma, se determina la competitividad por medio de las características estructurales de esta, considerando la optimización y la minimización de costos. Las limitaciones de este concepto se relacionan con la posibilidad de considerar otras variables vinculadas a la diferenciación del producto, como la tecnología, y que no se relacionan directamente a los menores costos.
- *Competitividad como atributo multidimensional de la firma*: este concepto toma a la empresa en el largo plazo, considerando que esta acumula capacitación y desarrolla estrategias para la toma de decisiones, con el fin de lograr ventajas competitivas.

Desde otro punto de vista, se puede considerar a la *competitividad como una adecuación de estrategias de la firma a un patrón de competencia*. Este concepto intenta explicar las acciones que se toman de acuerdo a variables de conducta y estructurales, es decir, se establece que las estrategias de competitividad dependen de las características del mercado; la dificultad del análisis reside en la falta de estabilidad de algunos mercados en cuanto a rápidos cambios tecnológicos, lo que lleva al cambio de estrategias.

Finalmente, se puede entender a la *competitividad como una adecuación a la organización interna y a las transacciones de las cadenas agroalimentarias*. En este caso, se comprende el término no exclusivamente para una firma o industria, si no como una característica de adecuación de estas a una cadena agroindustrial y a cambios del entorno; esto debe tener en cuenta el traspaso de información, estímulos y controles en toda la cadena, logrando una cooperación vertical en las transacciones.

En síntesis, el concepto de competitividad no es único y es abordable desde varias perspectivas. De todas maneras, es posible afirmar que dicho concepto ha cambiado, incorporando elementos tales como la cultura, la sostenibilidad del ambiente, la política, los recursos humanos, etc.

Es evidente que la globalización ha producido cambios, los cuales han afectado y siguen condicionando el desempeño de los sectores productivos en relación con la necesidad de lograr insertarse en los mercados externos y mantener la posición en el mercado interno. El panorama que rodea a las producciones agrícolas es diferente. Allí, la competitividad de los procesos comienza a ser un elemento fundamental para garantizar la sustentabilidad de los sectores y su crecimiento.

La metodología empleada en este trabajo consiste en utilizar determinados indicadores de competitividad a partir de información secundaria proveniente de fuentes confiables, similar al trabajo de Zoratti (2009). En el estudio de la competitividad es importante el uso de indicadores para el análisis cuantitativo de los datos observados en el sector. Los utilizados en el presente trabajo se detallan a continuación.

– *Tasa de penetración en los mercados mundiales (TPMM)*: este indicador es importante para evaluar la performance exportadora y la participación en los mercados. Es el cociente entre las exportaciones (X) y las importaciones (M) mundiales, como se detalla en la ecuación (1).

$$TPMM: (X/M \text{ mundiales}) *100 \quad (1)$$

– *Tasa de penetración de las importaciones (TPM)*: este es un indicador cuantitativo de la competitividad interna del sector; es el cociente entre las importaciones de un producto y su consumo interno, calculado este último como la suma de la producción y las importaciones menos la exportación, como se detalla en la ecuación (2). El indicador señala la magnitud de la competencia internacional en la demanda interna.

$$TPM: (M/C \text{ interno}) *100 \quad (2)$$

– *Tasa de exposición a la competencia externa (TE)*: este indicador muestra el porcentaje en que la producción nacional está expuesta a la competencia externa. Esto es, supone que las ventas externas están sujetas a la competencia internacional y que la producción nacional destinada al consumo interno está sujeta a la competencia externa en la medida de la tasa de penetración de importaciones (*TPM*). Se calcula como se muestra a continuación en la ecuación (3).

$$TE: (X/\text{producción}) * 100 + (1 - X/\text{producción}) * TPM \quad (3)$$

– *Índices de posicionamiento*:¹ el índice de posicionamiento está dado por la diferencia entre dos cocientes. En este índice se consideran, por un lado, las exportaciones del producto en el momento 0 (año 2000) y en el momento *i* (X_{i0} y X_{it}), y, por otro, las exportaciones mundiales del producto en el momento 0 (año 2000) y en el momento *i* (XM_{i0} y XM_{it} respectivamente). De forma análoga, se calcula el índice de eficiencia, donde MM_{i0} y MM_{it} son las importaciones mundiales del producto en el momento 0 (año 2000) y en el momento *i* respectivamente.

$$P_i = \frac{X_{it}}{XM_{it}} - \frac{X_{i0}}{XM_{i0}} \quad (4)$$

$$E_i = \frac{X_{it}}{MM_{it}} - \frac{X_{i0}}{MM_{i0}} \quad (5)$$

Al combinar los indicadores de posicionamiento (*P*) y eficiencia (*E*), se pueden presentar cuatro situaciones:

- Modo de inserción al mercado positivo: cuando *P* y *E* son favorables.
- Modo de inserción con oportunidades perdidas: si *P* es favorable, pero *E* es baja.
- Modo de inserción con vulnerabilidad: si *P* es desfavorable, pero *E* es alta.
- Modo de inserción con retirada: si *P* y *E* son negativos.

POSICIONAMIENTO			
DESFAVORABLE	FAVORABLE		
VULNERABLE	ÉXITO	ALTA	EFICIENCIA
RETIRADA	OPORTUNIDADES PERDIDAS	BAJA	

Fuente: Schwartz y Cabezas (2007).

1 Otros estudios que han aplicado este índice: Valenciano (2002) y Orellana Rojas (2009).

Habiendo definido los indicadores que se utilizarán, en el siguiente apartado se analizan los resultados obtenidos en base a los datos de la FAO para el período estudiado.

V. Resultados

Los datos de exportación nacional y de importaciones nacionales y mundiales fueron obtenidos de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). Cabe recordar que el 85 % de la producción frutícola de peras y manzanas corresponde al Alto Valle.

Tasa de penetración en los mercados mundiales

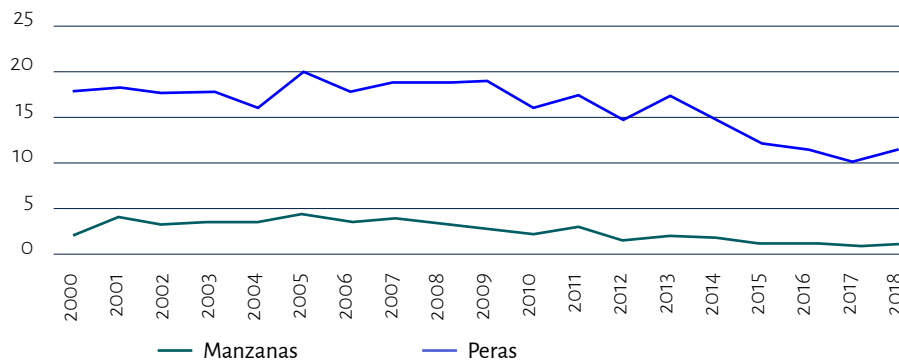
Este indicador representa la importancia del sector en el mercado mundial; a través de él se evalúa la performance exportadora y la participación en los mercados. Como puede observarse, tanto la manzana como la pera mantienen una participación estable, es decir, que Argentina conserva en el tiempo los mercados en el exterior y consigue colocar la producción en el comercio internacional. De todos modos, los valores no son significativos. La tasa es mayor para la pera, con estimaciones que rondan entre el 10 % y el 19 %, mientras que para la manzana estas son menores, entre el 1% y el 4% (tabla N° 6 y gráfico N° 6).

Tabla N° 6. Tasa de penetración en los mercados mundiales (en %)

	Manzana	Pera
2000	1.965	18.000
2001	3.890	18.550
2002	3.078	17.930
2003	3.349	18.023
2004	3.297	16.297
2005	4.159	20.317
2006	3.409	18.134
2007	3.816	19.049
2008	3.199	19.167
2009	2.761	19.329
2010	2.172	16.251
2011	2.892	17.616
2012	1.575	14.930
2013	1.899	17.576
2014	1.680	14.969
2015	1.128	12.247
2016	0.992	11.491
2017	0.818	10.284
2018	1.115	11.615

Fuente: elaboración propia.

Gráfico N° 6. Tasa de penetración en los mercados mundiales



Fuente: elaboración propia.

Tasa de penetración de las importaciones

Este coeficiente determina cuál es el porcentaje de la demanda interna abastecido por la oferta del resto del mundo; es un indicador cuantitativo de la competitividad interna del sector. Al respecto, es posible señalar que la provisión de manzanas y peras del país se determina en casi su totalidad por la oferta nacional.

Puede verse en la tabla N° 7 y en el gráfico N° 7 que los valores no superan el 2,56 % para la manzana; en la pera, los valores son insignificantes, lo que demuestra que la magnitud de la competencia internacional en la demanda interna no es importante. Por lo tanto, siendo el Alto Valle el sector de mayor producción a nivel nacional, puede afirmarse que mantiene un alto nivel de competitividad en el mercado interno.

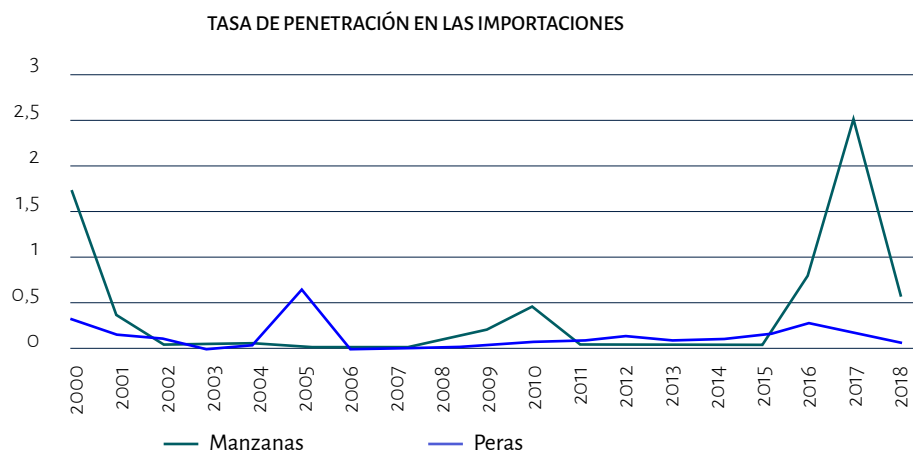
La mayor tasa de penetración de las importaciones de manzana se da en el año 2017 (2,56 %), año en el que se registró una de las mayores caídas de la producción, tocando valores mínimos de la serie en poco menos de 460 mil toneladas, lo que explica el aumento de las importaciones. Por otro lado, la pera manifiesta el mayor nivel de importación en el año 2005 (0,6 %); esto se debe al gran desempeño exportador del sector, que logró colocar en los mercados externos gran parte de la producción, desabasteciendo el mercado nacional, por lo que fue necesario un mayor volumen de importaciones.

Tabla N° 7. Tasa de penetración de las importaciones (en %)

	Manzana	Pera
2000	1,7690	0,3346
2001	0,3550	0,1733
2002	0,0372	0,1098
2003	0,0468	0,0077
2004	0,0335	0,0454
2005	0,0070	0,6617
2006	0,0176	0,0195
2007	0,0032	0,0309
2008	0,1126	0,0156
2009	0,1998	0,0348
2010	0,4420	0,0774
2011	0,0293	0,0937
2012	0,0271	0,1428
2013	0,0027	0,1089
2014	0,0059	0,1067
2015	0,0342	0,1573
2016	0,8364	0,2906
2017	2,5604	0,1819
2018	0,5643	0,0644

Fuente: elaboración propia.

Gráfico N° 7. Tasa de penetración de las importaciones



Fuente: elaboración propia.

Tasa de exposición a la competencia externa

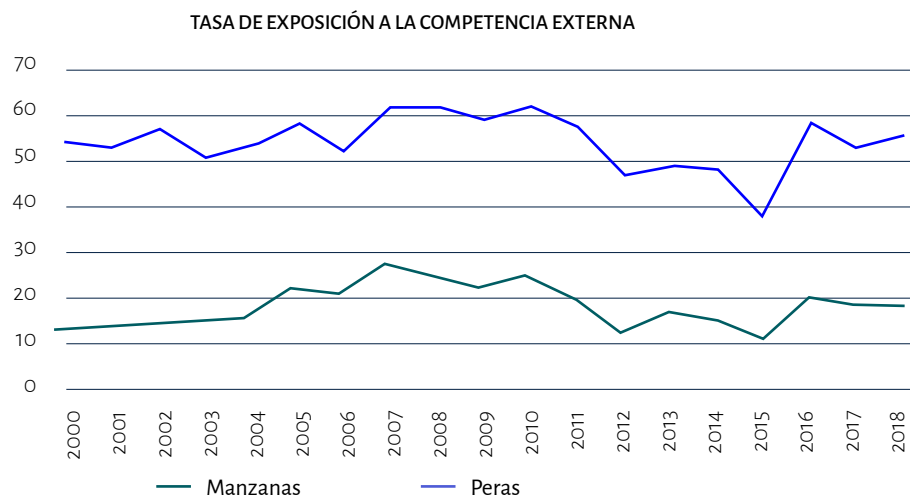
Este indicador muestra el porcentaje en que la producción nacional está expuesta a la competencia externa, suponiendo que las ventas en el exterior están sujetas a la competencia internacional y que la producción nacional para el mercado interno está también sujeta a la competencia externa, según la tasa de penetración de las importaciones. En base a la tabla N° 8 y Gráfico N° 8, puede observarse que la tasa de exposición a la competencia externa se ha mantenido relativamente estable para la manzana, con algunos picos en los años 2007 (28,32 %) y 2010 (25,37 %) y con una leve caída hacia el final del período, derivada de los niveles más reducidos de producción, como se mencionara en párrafos anteriores. Con respecto a la pera, la tasa es oscilatoria y mayor que en el caso de la manzana y los valores más altos se registraron también en los mismos años 2007 (63,12 %) y 2010 (62,65 %).

Tabla N° 8. Tasa de exposición a la competencia externa (en %)

	Manzana	Pera
2000	13,073	54,570
2001	13,942	54,024
2002	14,377	57,891
2003	15,369	51,361
2004	16,349	54,435
2005	22,690	59,107
2006	21,586	52,767
2007	28,323	63,126
2008	24,912	62,836
2009	23,330	60,553
2010	25,374	62,654
2011	20,384	58,171
2012	12,606	47,939
2013	16,868	49,749
2014	15,534	48,789
2015	11,234	38,433
2016	20,481	59,460
2017	19,049	54,091

Fuente: elaboración propia.

Gráfico N° 8. Tasa de exposición a la competencia externa



Fuente: elaboración propia.

A continuación, en la tabla N° 9, se exponen los índices de posicionamiento y eficiencia para ambas frutas.

Tabla N° 9. Índices de posicionamiento y de eficiencia de manzana y pera. Período 2000–2018.

Año base: 2000

Año	Posicionamiento		Eficiencia	
	Manzana	Pera	Manzana	Pera
2000	0	0	0	0
2001	0.02	0.01	0.02	0.01
2002	0.01	0.00	0.01	0.00
2003	0.01	0.00	0.01	0.00
2004	0.01	-0.01	0.01	-0.02
2005	0.02	0.01	0.02	0.02
2006	0.02	0.01	0.01	0.00
2007	0.02	0.01	0.02	0.01
2008	0.01	0.01	0.01	0.01
2009	0.01	0.01	0.01	0.01
2010	0.00	-0.01	0.00	-0.02
2011	0.01	0.00	0.01	0.00
2012	0.00	-0.02	0.00	-0.03
2013	0.00	0.00	0.00	0.00
2014	0.00	-0.03	0.00	-0.03
2015	-0.01	-0.06	-0.01	-0.06
2016	-0.01	-0.06	-0.01	-0.06
2017	-0.01	-0.08	-0.01	-0.08
2018	-0.01	-0.06	-0.01	-0.06

Fuente: elaboración propia.

En la tabla N° 10 se expone la matriz de competitividad, en la que pueden observarse los años en los que ambas frutas han tenido un posicionamiento favorable en el mercado mundial. El posicionamiento de la manzana ha sido superior al de la pera, arrojando niveles elevados de eficiencia en la mayor parte de los años considerados y decayendo hacia el final de la serie, después del año 2014. Para la pera se encontraron algunos cortes en la serie; si bien fue favorable también hasta el año 2013, los años 2004, 2010 y 2012 muestran un posicionamiento de inserción con retirada.

Tabla N° 10. Matriz de competitividad

Posicionamiento manzana			Posicionamiento pera	
Desfavorable	Favorable		Desfavorable	Favorable
	2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014.	Eficiencia alta		2000, 2001, 2002, 2003, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2011, 2013.
2015, 2016, 2017, 2018.		Eficiencia baja	2004, 2010, 2012, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018.	

Fuente: elaboración propia.

VI. Consideraciones finales

El sector productor de peras y manzanas de Argentina reviste potencial exportador. En función de los indicadores analizados, es posible arribar a algunas conclusiones.

En lo referente a la penetración en los mercados internacionales, el sector mantiene una participación estable, es decir, conserva en el tiempo los mercados en el exterior y consigue colocar la producción en el comercio internacional. Aunque los valores no son significativos, la tasa es mayor para la pera, con estimaciones que rondan entre el 15 % y el 19 %; mientras que para la manzana estas son inferiores, entre el 1 % y el 5 %. Esto determina la necesidad de proyectar estrategias que permitan la penetración de las manzanas y peras en el exterior en una mayor proporción.

De acuerdo a los valores de la tasa de penetración de las importaciones, se puede afirmar que el consumo nacional de manzanas y peras se aprovisiona de la oferta del país; la magnitud de la competencia internacional en la demanda interna no es importante. Por lo tanto, siendo el Alto Valle el sector de mayor producción a nivel nacional, es posible también afirmar que mantiene un alto nivel de competitividad en el mercado interno respecto al resto del mundo.

En síntesis, el análisis de los indicadores demuestra que el sector mantiene su competitividad, aunque se comprueba la necesidad de lograr mayor inserción en los mercados externos, con una participación superior. El sector es competitivo en cuanto a calidad, sanidad y tecnología, pero la relación desigual entre los agentes de la cadena, las políticas inciertas y la ausencia de programas y proyectos regionales atentan contra el sostenimiento de la producción y de un sector que pugna por ser cada vez más eficiente. Por un lado, las grandes empresas, aunque más establecidas y con poder de mercado, sufren la incertidumbre generada por los gobiernos, así como también por el panorama mundial. Por otro lado, los productores pequeños y medianos, al estar sujetos a las disposiciones de dichas empresas, son indirectamente afectados por los problemas que a estas les aquejan, no pudiendo negociar o bien realizando negocios en muchos casos desfavorables. Por esta razón, la transparencia en las relaciones frutícolas del sector es fundamental para lograr una cadena productiva eficiente, donde todas las etapas se afiancen y, a su vez, sea posible la convivencia de los diferentes tipos de productores y empresarios.

VII. Bibliografía

- Agromeat (2019). *Estimación 2019–2020: China aumentará importaciones de manzanas y peras, pero disminuiría las de uvas de mesa*. Disponible en <https://www.agromeat.com/281632/estimacion-2019-2020-china-aumentara-importaciones-de-manzanas-y-peras-pero-disminuiria-las-de-uvas-de-mesa>
- Arrese, D. (2016). *Estrategias asociativas en empresas red en el complejo productivo del Alto Valle del Río Negro* [Tesis de Licenciatura en Comercio Exterior]. UNRN. Disponible en: https://rid.unrn.edu.ar/jspui/bitstream/20.500.12049/533/1/Arrese_Daniela.pdf
- CAFI (2019). *Producción argentina de peras y manzanas*. Disponible en: <http://www.cafi.org.ar/nuestra-produccion/>
- CEPAL (1995). *Población, equidad y transformación productiva*. Santiago de Chile. Serie de libros de CEPAL No.35. pp. 158. ISBN 92-1-321390-5
- FAO [Organización de Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura]. Base de datos disponible en: <http://www.fao.org/faostat/es/#data>
- Federación de productores de fruta (2018). *Las tendencias que marcan la fruticultura mundial*. Disponible en <http://fedefruta.cl/las-tendencias-que-marcan-la-fruticultura-mundial/>
- IDÍGORAS, G. (2014). *Núcleo Socio-Productivo Estratégico. Producción y procesamiento de productos frutihortícolas* [Documento de referencia]. Plan Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva. Disponible en: https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/produccion_y_procesamiento_de_productos_frutihortícolas-doc.pdf

- JUÁREZ DE PERONA, H. y GARCÍA V. (2000). *Indicadores de Competitividad en un contexto de Apertura e Integración*. Asociación Argentina de Economía Política. Síntesis y Resúmenes. XXXV Reunión Anual, Universidad Nacional de Córdoba, noviembre de 2000.
- OBSCHATKO, E.S. (2006). *El sector agroalimentario argentino: 2000-2005*. Buenos Aires: Ed. IICA (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura).
- ORELLANA ROJAS, C. (2009). *Análisis competitivo de la fruta fresca chilena* [Memoria de Grado]. Universidad de Talca, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Ingeniería Comercial.
- SCHWARTZ, M. y Cabezas, M. (2007). *Estimación de la competitividad en el comercio internacional de la cereza*. Proc. V Congreso Iberoamericano de Tecnología Poscosecha y Agroexportaciones.
- Servicio Nacional de Sanidad Animal (SENASA) (2019). *Argentina es el principal exportador de peras y manzanas orgánicas a la UE*. Disponible en: <https://www.argentina.gob.ar/noticias/argentina-es-el-principal-exportador-de-peras-y-manzanas-organicas-la-ue>
- STORTI L. y BEVILACQUA, M. (2017). *Cadena de valor, costos y precios, manzana y pera. Análisis microeconómico*. Buenos Aires: Secretaría de Política Económica del Ministerio de Hacienda de la Nación Argentina. Disponible en: https://www.economia.gob.ar/peconomica/docs/2017/SSPMicro_Cadenas_de_valor_Manzana_y_pera.pdf
- TORANZO, A.J. (2016). *Producción mundial de manzanas y peras*. Programa Nacional Frutales, 1era. Edición. Allen Río Negro: Ediciones INTA. Disponible en: https://inta.gob.ar/sites/default/files/inta_produccion-mundial-de-manzanas-y-peras_o.pdf
- VALENCIANO, J.D.P. (2002). La competitividad del sector de las hortalizas españolas en el contexto de la Unión Europea. *Estudios Agrosociales y Pesqueros*, (194), pp. 71-110.
- VAN RIJSWICK, C. (2018). *World Fruit Map 2018*. Rabobank. Amsterdam. Disponible en: https://research.rabobank.com/far/en/sectors/regional-food-agri/world_fruit_map_2018.html
- VELÍN, M. y MEDINA P. (2011). Cálculo y análisis de indicadores sectoriales de comercio exterior para el caso ecuatoriano. *Analítika, Revista de Análisis Estadístico*, 2(1), 3-29. Disponible en: https://www.ecuadorencifras.gob.ec/Analitika/Descargas/Calculo_y_analisis_de_indicadores_sectoriales_de_comericio_exterior.pdf
- ZORATTI, Valeria (2009). *Análisis de la competitividad del sector productor de frutas de pepita del alto valle del Río Negro* [Tesis de Licenciatura en Economía]. Departamento de Economía, Universidad Nacional del Sur.