



Expte. N° S01: 0157700/2005 (C. 1033)

DG-AM.DG/HGM

BUENOS AIRES, 20 DIC 2007

SEÑOR SECRETARIO

Elevamos para su consideración el presente informe referido a las actuaciones que tramitan bajo Expediente N° S01: 0157700/2005 (C. 1033) del Registro del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PRODUCCIÓN, caratulado "INDUSTRIA FRUTICOLA S/INVESTIGACION DE MERCADO (C.1033)".

I. LA INVESTIGACION.

1. La presente investigación fue iniciada mediante Resolución de esta Comisión Nacional de fecha 13 de mayo de 2005 (fs. 3/4). El fin de la misma, tal como se expresa en el Artículo 1°, son "los mercados frutícolas de la Provincia de Río Negro, con especial referencia a aquellos productos utilizados como insumos para la industria juguera". En el Artículo 2° se ordena "extender la investigación a las etapas de procesamiento y venta del producto industrializado (jugos)", y que el estudio "deberá estar orientado a la identificación de los distintos problemas de competencia actuales o potenciales que presenta la estructura del mercado y, en particular, a detectar posibles prácticas anticompetitivas que se pudieran estar verificando en el mismo".
2. La Resolución CNDC de fecha 13 de mayo de 2005 tiene como antecedente el pedido de intervención del Legislador Ademar Jorge Rodríguez de la Legislatura de la Provincia de Río Negro a la Señora Subsecretaria de Defensa del Consumidor, efectuado en el entendimiento que esa autoridad era competente en materia de Defensa de la Competencia.
3. En las mismas se denunció "la conducta oligopólica de las empresas receptoras de manzanas y peras para industria", que habían disminuido en forma unilateral el precio de compra de la fruta destinada a la obtención de jugo. En esa oportunidad solicitó la intervención expeditiva de la Autoridad a fin de poder "transparentar la conducta" de las únicas tres empresas productoras de jugo, y si



fuera procedente, se aplicarán las sanciones correspondientes.

4. La Resolución que dio inicio a estas actuaciones precisó en el Artículo 1º que el estudio deberá estar orientado a los mercados frutícolas de la Provincia de Río Negro, en especial en lo atinente a los productos utilizados como insumos para la industria de jugo.
5. Tal como se citara con anterioridad, el Artículo 2º extiende la investigación "a las etapas de procesamiento y venta del producto industrializado (jugos)". Asimismo se ordenó que el estudio debía estar orientado "a la identificación de los distintos problemas de competencia actuales o potenciales que presenta la estructura del mercado y, en particular, a detectar posibles prácticas anticompetitivas que se pudieran estar verificando en el mismo".

II. PROCEDIMIENTO.

6. La presente investigación tuvo su inicio con motivo de la Resolución de esta Comisión Nacional de fecha 13 de mayo de 2005.
7. El día 24 de mayo de 2005 se ordenó citar a audiencia al Presidente de la Cámara Argentina de Fruticultores Integrados.
8. El día 30 de mayo de 2005 se requirió información a distintas empresas.
9. El día 3 de junio de 2005 se ordenó citar a audiencia al Presidente de la CÁMARA ARGENTINA DE LA INDUSTRIA Y EXPORTACIÓN DE JUGOS DE MANZANA, PERAS Y AFINES (CINEX).
10. El día 10 de junio de 2005 se requirió información a la Secretaría de Estado de Fruticultura de la Provincia de Río Negro.
11. El día 15 de junio de 2005, prestó declaración testimonial ante esta Comisión Nacional, el Sr. Presidente de CINEX, Sr. Francisco Prado.
12. El día 15 de junio de 2005 el Presidente de la CÁMARA ARGENTINA DE FRUTICULTORES INTEGRADOS informó, por medio de fax, la imposibilidad de asistir a la audiencia fijada y solicitó la fijación de nueva audiencia con fecha posterior al 30 de junio.
13. El día 17 de junio de 2005 se ordenó citar a nueva audiencia al Presidente de la CÁMARA ARGENTINA DE FRUTICULTORES INTEGRADOS. En esa misma



fecha se requirió información a la Dirección General de Aduanas de la AFIP, al INDEC, al SENASA, y a la Dirección de Mercados Agroalimentarios de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

14. El día 21 de junio de 2005 se recibió el Expediente N° SO1-0198023/2005, en el cual la Señora Subsecretaria de Defensa del Consumidor expuso la situación de los productores de fruta del Alto Valle de la Provincia de Río Negro.
15. Mediante fax recibido en esta Comisión Nacional el día 24 de junio de 2005, PROVIN S.A. solicitó plazo hasta el día 18 de julio de 2005 para presentar la información requerida.
16. El día 24 de junio de 2005, el presidente de la CÁMARA ARGENTINA DE LA INDUSTRIA Y EXPORTACIÓN DE JUGOS DE MANZANA, PERAS Y AFINES solicitó postergación de la audiencia hasta el 18 de julio de 2005. El día 29 de junio de 2005 se fijó nueva audiencia de acuerdo a lo solicitado.
17. El día 30 de junio de 2005, brindó declaración testimonial el Señor Presidente de la CÁMARA ARGENTINA DE FRUTICULTORES INTEGRADOS.
18. Mediante fax recibido en esta Comisión Nacional el día 1 de julio de 2005, la COOPERATIVA DE COMERCIALIZACIÓN Y TRANSFORMACIÓN DE COLONIA JULIÁ Y ECHARREN LTDA. solicitó prórroga de 30 días para presentar la información solicitada. El día 5 de julio de 2005 se concedió nuevo plazo hasta el día 29 de julio de 2005.
19. El día 4 de julio de 2005 se recibió en esta Comisión Nacional un disco compacto remitido por la Dirección de Mercados Agroalimentarios de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.
20. Mediante fax recibido en esta Comisión Nacional el día 8 de julio de 2005, JUGOS S.A. solicitó prórroga de 30 días en el plazo para dar cumplimiento al requerimiento efectuado por esta Comisión Nacional. El día 12 de julio se concedió prórroga hasta el día 29 de julio de 2005 para la presentación de la información.
21. La COOPERATIVA DE COMERCIALIZACIÓN Y TRANSFORMACIÓN DE COLONIA JULIÁ Y ECHARREN LTDA. reiteró mediante presentación de fecha 8 de julio de 2005, la solicitud de prórroga adelantada via fax del 1 de julio de 2005.
22. El día 13 de julio de 2005, esta Comisión Nacional, consideró conveniente requerir información a las empresas ASTORQUI & CIA; ENRIQUE SCUARTINI

Handwritten initials and marks on the left margin.

Handwritten initials and marks at the bottom of the page.



& CIA S.R.L.; SAINZ BRIONES & CIA S.A.; BRILLER HERMANOS S.R.L.;
EMILIO LINO GENNARI y GREGORIO NUMO y NOEL WERTHEIN S.A.

23. El día 13 de julio de 2005 se recibió información requerida al INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSO (INDEC).
24. Mediante sendos faxes recibidos en esta Comisión Nacional el día 14 de julio de 2005, JUGOS DEL SUR S.A. y SOWER S.A. solicitaron prórroga para presentar la información requerida en idénticos términos. El día 15 de julio de 2005 se concedió la prórroga solicitada.
25. El día 18 de julio de 2005 se recibió audiencia testimonial a Jose Manuel JORGE, Secretario Técnico de la CAMARA ARGENTINA DE LA INDUSTRIA Y EXPORTACION DE JUGOS DE MANZANA, PERAS Y AFINES (CINEX). En esa oportunidad se tuvo por presentada la información requerida con fecha 15 de junio de 2005, en 57 fojas, postergándose la declaración testimonial hasta tanto se analizara y procesara la información recibida.
26. El día 14 de julio de 2005 ZUMOS ARGENTINOS S.A. presentó información.
27. El día 18 de julio, mediante fax, la COOPERATIVA DE COMERCIALIZACIÓN Y TRANSFORMACIÓN DE COLONIA JULIÁ Y ECHARREN LTDA. solicitó prórroga de 30 días en virtud de contar con parte del personal en uso de las licencias anuales. El día 22 de julio se concedió prórroga hasta el día 29 de julio de 2005.
28. El día 21 de julio de 2005 PROIN S.A. contestó el requerimiento de información.
29. Mediante nota recibida por correo en esta Comisión Nacional el día 18 de julio de 2005, el Señor Secretario de Fruticultura, del Ministerio de Producción del Gobierno de Río Negro, solicitó una ampliación del plazo para presentar la información requerida a esa dependencia. El día 22 de julio se concedió prórroga para la presentación de la información hasta el día 29 de julio de 2005. En esa misma fecha se ordenó requerir al INDEC copia en soporte magnético de la información brindada el día 13 de julio de 2005.
30. Mediante fax recibido el día 22 de julio de 2005, el Señor Juez de la Cámara Federal de Apelaciones de General Roca, Dr. Ricardo Guido Barreiro, informó a esta Comisión Nacional que ese tribunal no tenía objeciones para que se celebraran las audiencias ordenadas en esta causa.
31. El día 27 de julio de 2005 se tuvo por recibida la infructuosa notificación intentada a ASTORQUI & CIA. Al haberse tomado conocimiento de su cambio de



denominación por la de BODEGAS CUVILLIER, se ordenó librar cédula a esta última sociedad a fin de requerir la misma información. En esa misma fecha, ante lo informado en la correspondiente constancia de notificación, se ordenó notificar al nuevo domicilio informado de GREGORIO NUMO Y NOEL WERTHEIN S.A.

32. El día 29 de julio de 2005 JUGOS DEL SUR S.A. contestó el requerimiento de información. En la misma fecha ZUMOS ARGENTINOS S.A. brindó parcialmente la información solicitada y solicitó nueva prórroga para brindar la información faltante.
33. También con fecha 29 de julio de 2005 se ordenó la celebración de audiencias en la ciudad de General Roca, Provincia de Río Negro los días 17, 18 y 19 de agosto de 2005. A ese fin se ordenó citar a representantes de la COOPERATIVA AGRICOLA COLONIA CHOELE CHOEL LTDA. y la COOPERATIVA DE COMERCIALIZACION Y TRANSFORMACION DE COLONIA JULIA Y ECHARREN LTDA., de las empresas SIDRA LA VICTORIA S.A., EXPOFRUT S.A., MOÑO AZUL S.A., JUGOS DEL SUR S.A., ZUMOS ARGENTINOS S.A. y JUGOS S.A., al Señor Legislador Ademar Jorge Rodríguez de la Legislatura de la Provincia Río Negro, al Señor Secretario de Estado de Fruticultura de la Provincia de Río Negro, Ingeniero Agrónomo Jorge Chiófaio, al Señor Ministro de Producción y Turismo y/o quién este designara con fundados conocimientos del mercado frutícola de manzanas y peras, al Director del INTA EEA Alto Valle, a la Licenciada Anahí R. De Tappata, de IERAL de la Fundación Mediterránea, Filial Comahue, al Señor Presidente de la Federación de Productores de Frutas de Río Negro y Neuquén, y a tres productores de la Provincia de Río Negro. En determinados casos se requirió que asistieran con documental que se solicitó en esa misma oportunidad.
34. El día 1 de agosto de 2005 SOWER S.A. contestó el requerimiento de información.
35. Con fecha 3 de agosto se concedió un plazo adicional hasta el día 29 de agosto de 2005 a ZUMOS ARGENTINOS S.A.. En esa misma fecha se ordenó citar a audiencia testimonial al Presidente de BODEGAS CUVILLIER S.A., y se ordenó requerir información a la AFIP -Dirección General de Aduanas - Dirección Técnica, y a la Subsecretaría de Política y Gestión Comercial de la Dirección de Gestión Comercial Externa. También en esa fecha ENRIQUE V. SQUARTINI Y CÍA. S.R.L. se presentó a fin de manifestar que no era productor, comercializador



- ni industrializador de frutas, y JAGOS S.A. brindó la información requerida. Como así también la firma SOWER S.A.
36. El día 8 de agosto de 2005 SIDRA PRADO DEL REY S.R.L. y COOPERATIVA DE COMERCIALIZACIÓN Y TRANSFORMACION DE COLONIA JULIA Y ECHARREN LIMITADA presentaron la información solicitada.
37. El día 9 de agosto de 2005 la CAMARA ARGENTINA DE FRUTICULTORES INTEGRADOS respondió el requerimiento de información.
38. El día 10 de agosto de 2005 SAENZ, BRIONES & CIA S.A.I.C. y SIDRA LA VICTORIA S.A. presentaron la información solicitada. En esa misma fecha MOÑO AZUL S.A. solicitó se modificara el lugar y día de la audiencia fijada para el 19 de agosto de 2005 en la ciudad de General Roca, Provincia de Río Negro, en virtud de tener sede social en la ciudad de Buenos Aires, y BODEGAS CUVILLIER S.A. solicitó vista de las actuaciones.
39. También con fecha 10 de agosto de 2005 se citó a nueva audiencia a MOÑO AZUL S.A. para el día 19 de agosto de 2005 en la sede de esta Comisión Nacional, y se denegó la vista de las actuaciones solicitada por BODEGAS CUVILLIER S.A. en virtud de lo establecido en el artículo 24 inc. a) de la Ley N° 25.156 y el artículo 204 C.P.P.N.
40. El día 11 de agosto de 2005, mediante nota remitida por correo oficial, el Señor Ministro de Producción y Turismo de la Provincia de Neuquén manifestó que prestarían declaración testimonial en su representación el Director Provincial de Agricultura y Desarrollo Forestal, Ing. Ricardo José Merli, y el Director General de Fruticultura y Sanidad Vegetal, Ing. José Ardino Medrano.
41. El día 12 de agosto de 2005 el Señor Secretario de Fruticultura del Ministerio de Producción del Gobierno de Río Negro presentó información requerida por esta Comisión Nacional. En esa misma fecha EXPOFRUT S.A., mediante carta documento, solicitó se fijara nueva audiencia por imposibilidad de asistir a la ya fijada, y BODEGAS CUVILLIER S.A. solicitó nueva prórroga.
42. El día 16 de agosto de 2005 se presentó el representante de GREGORIO NUMO Y NOEL WERTHEIN S.A. a fin de solicitar una prórroga para presentar la información solicitada. En esa fecha contestó el requerimiento efectuado el Señor Director Nacional de Gestión Comercial Externa, de la Secretaría de Industria, Comercio y de la PyME.



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



43. El día 16 de agosto de 2005, se constituyó esta Comisión Nacional en la Planta empacadora y frigorífico de manzanas y peras, FRUTICULTORES UNIDOS CENTENARIO S.R.L., a fin de efectuar una visita.
44. El día 16 de agosto de 2005, se constituyó esta Comisión Nacional en la Planta productora de jugo de manzanas y peras, JUGOS DEL SUR S.A., a fin de efectuar una visita.
45. Con fecha 17 de agosto de 2005, se constituyó ad-hoc, esta Comisión Nacional, en la ciudad de General Roca, Provincia de Río Negro a fin de tomar declaración testimonial al Sr. Domingo Sergio Cusi, Gerente Financiero de JUGOS DEL SUR S.R.L.. En la misma fecha y lugar, se procedió a llamar a prestar declaración testimonial al representante de COOPERATIVA AGRICOLA CHOELE CHOEL, LTDA. y al representante de la COOPERATIVA DE COMERCIALIZACION Y TRANSFORMACION DE COLONIA JULIA Y ECHARREN LTDA., no concurriendo nadie a los llamados. Razón por la cual se labraron sendas actas de incomparencia.
46. En la misma fecha y lugar, citados precedentemente, se presentó ante la Comisión Nacional, constituida en forma ad-hoc, el Sr. Hugo Raúl Epifanio, en su carácter de apoderado de la firma EXPOFRUT S.A., manifestando la imposibilidad de concurrir por cualquier parte del Directorio por hallarse fuera del país y solicitando se fije nueva audiencia.
47. Asimismo con fecha 18 de agosto de 2005, constituida esta Comisión en la ciudad de Gral Roca, se presentó a prestar declaración testimonial, el Sr. Ricardo José Merli, en su carácter de Director Provincial de Agricultura y Desarrollo Forestal del Ministerio de Producción y Turismo de la Provincia de Neuquén. El mismo día, llamado que fuera a prestar declaración testimonial el representante de IERAL, nadie respondió a los llamados. Por su parte, se presentaron a prestar declaración testimonial, en la misma fecha y lugar, el Sr. Jorge Carlos Magdalena, en su carácter de Director de la Estación Experimental Agropecuaria INTA ALTO VALLE; la Sra. María Borlota y el Sr. Raul Laure, en carácter de Productores Agropecuarios, el Sr. Jorge Chiofalo, representante de la Secretaría de Estado de Fruticultura de la Provincia de Río Negro y el Sr. Ademar Jorge Rodríguez, legislador del Bloque Justicialista de la Legislatura de la Provincia de Río Negro.
48. El día 19 de agosto de 2005 se ordenó citar a nueva audiencia testimonial al



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Reglamentos de la Competencia



representante de BODEGAS CUVILLIER S.A. para el día 8 de septiembre de 2005 en la sede de esta Comisión Nacional. En esa fecha también brindó la información solicitada la COOPERATIVA AGRÍCOLA COLONIA CHOEL CHOEL LTDA.

49. El día 22 de agosto de 2005, mediante envío postal, se recibió la información remitida por el Departamento de Control de Desarrollo y Operaciones de Sistemas Aduaneros de la Administración Nacional de Aduanas.
50. El día 23 de agosto de 2005 JUGOS DEL SUR S.A. presentó copia certificada de un poder.
51. El día 24 de agosto de 2005 SIDRA LA VICTORIA S.A. manifestó haber recibido extemporáneamente la notificación de la audiencia ordenada en autos, por lo que se vio imposibilitada su concurrencia.
52. El día 25 de agosto se ordenó requerir a la Administración Nacional de Aduanas el reemplazo de la copia presentada en soporte magnético por resultar imposible su lectura. En la misma fecha se recibió mediante fax un pedido de prórroga de la empresa GENNARI S.A.
53. El día 30 de agosto, ZUMOS ORG. completa info.
54. El día 31 de agosto de 2005 se ordenó la agregación de la documentación resultante de las diligencias ordenadas y citadas "ut-supra", consistentes en:
 - i. Acta de las audiencias testimoniales celebradas en la Ciudad de General Roca a la Sra. María Bortola, adjuntando en el acta facturas de la empresa Proin S.A., Sr. Raúl Laure, adjuntando en este acto la información solicitada por esta Comisión Nacional junto con el soporte magnético, Sr. Domingo Sergio Costi, apoderado Empresa Jugos del Sur S.A., Sr. Ricardo José Meli, Director Provincial de Agricultura y Desarrollo Forestal del Ministerio de Producción y Turismo de la Prov. de Neuquén, Sr. Ademar Jorge Rodríguez, Legislador del Bloque Justicialista de la Legislatura de la Provincia de Río Negro, adjuntando en este acto documentación solicitada por esta Comisión Nacional, Sr. Jorge Carlos Magdalena, Director de la Estación Experimental Agropecuaria INTA ALTO VALLE, Sr. Jorge Chiofalo, Secretario de Fruticultura de la Provincia de Río Negro. A la documentación presentada, téngase presente y agréguese a las presentes actuaciones.

[Handwritten signatures and initials in blue ink]



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



- ii. Actas de incomparecencias a las audiencias testimoniales celebradas en la Ciudad de General Roca a las Empresas EXPOFRUT S.A., COOPERATIVA DE COMERCIALIZACION Y TRANSFORMACION DE COLONIA JULIA Y ECHARRE LTDA., COOPERATIVA AGRICOLA COLONIA CHOELE CHOEL LTDA., IERAL FUNDACION MEDITERRANEA.
- iii. Actas de visita de Plantas de las Empresas JUGOS DEL SUR S.A. y de FRUTICULTORES UNIDOS CENTENARIO S.R.L.
- iv. Documentación aportada por el INTA: I) CD balances Pautas Pepita, II) nota de presentación de documentación del INTA, III) Formulario para la presentación de proyectos, IV) Artículo de revista Perfiles Productivos de jugo concentrado de manzana, V) Artículo de revista Perfiles Productivos de cadenas alimentarias manzana, VI) Documento de trabajo Pautas tecnológicas para la reconversión frutícola, VII) Artículo de revista Perfiles Productivos de cadenas alimentarias de Pera, VIII) Encuesta frutícola temporada 1995/1996, IX) Análisis técnico económico de la cadena agroindustrial frutícola en el ALTO VALLE Río Negro y Neuquén noviembre del año 2001, X) Análisis de la cadena agroindustrial de fruta de pepita, Documento N° 1 Julio de 1998. A la documentación presentada, téngase presente y agréguese a las presentes actuaciones.
- v. Nota Nro. 124/05 del Ing. Marcelo Fernández Dotzel, Ministro de Producción y Turismo de la Prov. de Neuquén y fax enviado el 18/8/05 por el Ing. Agrónomo Juan Manuel Accatino.
- vi. Documentación aportada por el Ministerio de Producción y Turismo de la Provincia de Neuquén: I) CD anuario estadístico de la Provincia de Neuquén del año 2003, II) paper de la Dirección Nacional de Alimentos sobre el jugo concentrado de manzana, III) paper de la página e-campo.com sobre jugo concentrado de manzana, IV) informe frutícola del Ministerio de Economía y Producción, V) informe de la Dirección Nacional de programación económica regional de la manzana y pera en la región Patagonia, VI) Informe de expo 2004, VII) Censo Frutihortícola 1994 de la Provincia de Neuquén, VIII) Cuadros de volumen de frutas exportadas período 2004 y de exportación de frutas expresadas en dólares período 2004, IX) Encuesta frutícola del año 1998 de la Provincia de Neuquén, X) Encuesta frutícola del año 2000 de la Provincia de Neuquén, XI) Censo Nacional agropecuario del año 2002 Prov. de Neuquén, XII) Encuesta frutícola del año 2002 Prov. de Neuquén, XIII) Fotocopias de la acción de inconstitucionalidad de la Resolución 11/2002 del



Ministerio de Economía e Infraestructura, XIV) Balance global de la temporada 2003-2004 y costos referenciales de producción y empaque temporada 2004/2005 de Pera y Manzana, XV) Datos de embarques de jugos concentrados al 31/7/2005-Fuente Patagonia Norte-, XVI) Anuario estadístico manzana, egreso de frutas en fresco fuera de la región protegida patagónica período enero/diciembre 2004, XVII) Publicación de la Secretaría de Fruticultura del Gobierno de Río Negro respecto a la marcha del negocio frutícola. A la documentación presentada, téngase presente y agréguese a las presentes actuaciones.

55. En esa misma fecha prestó declaración testimonial el presidente de EXPOFRUT S.A.
56. El día 1 de septiembre de 2005 se concedió a GENNARI S.A. como plazo de entrega para la información el día 19 de septiembre de 2005. En la misma fecha se ordenó citar a nueva audiencia al representante de ZUMOS ARGENTINOS S.A. para el día 15 de septiembre de 2005, a tenor de la solicitud efectuada por esa empresa el día 26 de agosto de 2005, y se ordenó agregar la información adicional brindada por esa empresa. También en esa fecha se recibió declaración testimonial al Director Financiero de MOÑO AZUL S.A.
57. El día 6 de septiembre de 2005 la empresa GREGORIO, NUMO Y NOEL WERTHEIN S.A.A.G.C. e l. presentó información solicitada por esta Comisión Nacional.
58. El día 9 de septiembre de 2005, mediante envío postal, la COOPERATIVA SIDRERA LA DELICIA DE PRODUCCION Y CONSUMO LTDA. presentó información.
59. El día 12 de septiembre de 2005 se recibió en esta Comisión Nacional información remitida por la Dirección Técnica de la Subdirección General de Legal y Técnica Aduanera de la AFIP.
60. El día 13 de septiembre de 2005 se ordenó la agregación de la solicitud de prórroga de la audiencia a la cual se hallaba citado el representante de la BODEGAS CUVILLIER S.A., y la suspensión del llamado a audiencia. En esa misma oportunidad se ordenó un requerimiento de información a esa empresa.
61. El día 14 de septiembre de 2005 ZUMOS ARGENTINOS S.A. solicitó una nueva postergación de la audiencia a la cual se hallaba citado el representante legal.



Ministerio de Desarrollo y Producción
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



62. El día 15 de septiembre de 2005 EXPOFRUT S.A. presentó información.
63. El día 19 de septiembre de 2005 se ordenó suspender el llamado a audiencia de ZUMOS ARGENTINOS S.A.
64. El día 22 de septiembre de 2005 se agregó la presentación de GENNARI S.A. remitida por correo.
65. El día 23 de septiembre de 2005 MOÑO AZUL S.A.C.I.A. brindó información.
66. El día 27 de septiembre de 2005 se concedió un plazo adicional a BODEGAS CUVILLIER S.A. para brindar la información requerida, en atención a lo solicitado mediante nota recibida por correo el día 25 de septiembre de 2005.
67. El día 30 de septiembre de 2005 se ordenó un pedido de información a ZUMOS ARGENTINOS S.A.
68. El día 18 de octubre se recibió un nuevo pedido de prórroga para brindar la información requerida por parte de ZUMOS ARGENTINOS S.A., la cual fue concedida por diez días a partir de la notificación.
69. El día 8 de noviembre de 2005 se recibió la contestación de ZUMOS ARGENTINOS S.A. al requerimiento formulado.
70. El día 22 de noviembre de 2005 se ordenó requerir al Señor Secretario de Fruticultura de Río Negro los datos provisionales disponibles del Censo Frutícola de 2005.
71. El día 6 de enero de 2006 se recibió por correo la información requerida al Señor Secretario de Fruticultura de Río Negro.

III. EL CONTEXTO DE LA PRODUCCIÓN NACIONAL DE MANZANAS Y PERAS

72. La producción argentina de manzanas y peras superó en la última cosecha 2004/2005 el millón y medio de toneladas, de las cuales 1.100.000 corresponden a manzanas y el resto a peras. (55% del total las primeras y un 35% las segundas).
73. La principal región productora se extiende a lo largo del valle del Río Negro, culminando en el Alto Valle donde se concentra la zona núcleo del mismo nombre, focalizado en la confluencia de los ríos Limay y Neuquén que dan origen al nacimiento del Río Negro.
74. Esta área geográfica, ubicada en su mayor extensión en la provincia de Río Negro y en la franja centro este de la provincia de Neuquén, posee las



condiciones ecológicas más apropiadas del país para la producción de dichas especies.

- 75. La región del Valle del Río Negro, incluyendo las zonas correspondientes a ambas provincias -Río Negro y Neuquén-, concentra más del 80% de la producción nacional de manzanas y del 90% de peras.¹
- 76. Otras zonas de producción, de una envergadura muy inferior a la anterior, se encuentran en Mendoza y otras provincias cuyanas.
- 77. A lo largo de las dos últimas décadas mientras la producción de manzanas prácticamente no ha crecido, oscilando alrededor del millón de toneladas, la producción de peras se ha triplicado, pasando de un nivel de 200 mil toneladas a magnitudes de 600 mil tn en los últimos años.
- 78. Esta dispar evolución entre las dos especies, se debe principalmente a las diferentes perspectivas de colocación en los mercados externos que cada una de ellas posee, frente a un mercado doméstico que para ambas crece lentamente al ritmo del crecimiento vegetativo de la población.
- 79. Si bien el objetivo de los productores de frutas es vender las mismas para el consumo en fresco, las condiciones, cambios y exigencias del mercado -sobre todo el externo-, han determinado, no solo la significativa diferencia señalada en el crecimiento de la producción entre ambas especies, sino también una muy dispar configuración en los destinos de venta de cada una de ellas.
- 80. En efecto, a nivel agregado se puede observar que en el caso de las manzanas el principal destino pasó a ser la venta a la industria, en relación a las exportaciones y a las ventas internas en fresco. Este volumen destinado a industrialización ronda el 50% de la producción total de dicha especie y corresponde a la fruta de menor calidad que surge del descarte en la selección que se realiza para el consumo en fresco.
- 81. El mercado interno de consumo en fresco de manzanas permanece estancado en un nivel promedio que oscila alrededor de las 300 mil toneladas anuales, destino que representa según las fluctuaciones de la producción total, entre un 25% a un 35% de la misma.
- 82. Las exportaciones de manzanas frescas, que se redujeron notoriamente hacia fines de los 90, han vuelto a recuperar sus niveles históricos a la salida de la

Handwritten signatures and initials in blue ink.



convertibilidad. Las mismas representan entre un 15 y un 25% de la producción total de manzanas.

Cuadro N°1: Producción y comercialización de manzanas.

año	PRODUCCIÓN TOTAL MANZANAS Argentinas (miles tn.)	CONSUMO FRESCO				INDUSTRIA	
		EXPORTACION		MERCADO INTERNO		(miles tn.)	% s/Total
		(miles tn.)	% s/Total	(miles tn.)	% s/Total		
1983	932	280	30%	272	29%	480	51%
1984	394	134	34%	213	54%	347	87%
1987	1.078	208	19%	383	36%	487	45%
1988	976	211	22%	379	39%	494	51%
1989	1.067	247	23%	348	33%	472	44%
1990	1.643	341	21%	274	17%	482	29%
1991	1.868	265	14%	328	18%	575	31%
1992	1.854	191	10%	308	17%	555	30%
1993	891	145	16%	298	34%	448	50%
1994	1.079	147	14%	319	30%	513	47%
1995	1.073	282	26%	336	31%	455	42%
1996	1.147	218	19%	380	33%	549	48%
1997	1.281	338	26%	443	34%	500	39%
1998	1.338	228	17%	318	24%	592	44%
1999	1.214	180	15%	318	26%	516	43%
2000	847	94	11%	311	37%	442	52%
2001	1.331	193	14%	253	19%	585	44%
2002	800	145	18%	322	40%	333	42%
2003	1.000	391	39%	330	33%	279	28%
2004	831	308	37%	230	28%	293	35%
2005 ¹	1.330	238	18%	247	19%	485	36%

FUENTE: CNDC en base a información del presente expediente, CFI, INDEC y USDA

Lo contrario sucede en el caso de las peras, donde a nivel agregado se observa que el principal destino de la producción primaria lo constituyen las exportaciones en fresco, ya que durante los últimos cinco años explican más del 50% de las ventas de esta especie. Las exportaciones de peras han crecido sistemáticamente durante los últimos 20 años.

83. Mientras el mercado interno de consumo en fresco de peras oscila alrededor de

¹ Según estimaciones de la SAGPyA y la DNPER de MECON



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



las 100 mil tn, representando entre un 15 y un 20% y el descarte de la selección que se realiza para comercializar en fresco, que también se destina a industria, solo alcanza al 25%.

Cuadro N°2: Producción y comercialización de peras.

año	PRODUCCIÓN TOTAL PERAS Argentina (miles tn.)	CONSUMO FRESCO				INDUSTRIA	
		EXPORTACION		MERCADO INTERNO		(miles tn.)	% s/Total
		(miles tn.)	% s/Total	(miles tn.)	% s/Total		
1985	190	77	40%	48	25%	65	34%
1986	185	81	44%	48	26%	56	30%
1987	207	95	46%	59	28%	53	26%
1988	206	115	56%	44	21%	47	23%
1989	257	114	44%	61	24%	82	32%
1990	291	131	45%	52	18%	108	37%
1991	303	139	46%	70	23%	94	31%
1992	341	148	43%	70	20%	123	36%
1993	374	142	38%	91	24%	141	38%
1994	345	143	41%	93	27%	109	31%
1995	410	222	54%	76	19%	112	27%
1996	480	238	49%	111	23%	131	27%
1997	518	281	54%	142	27%	134	26%
1998	515	251	49%	131	25%	133	26%
1999	583	286	49%	129	22%	168	29%
2000	610	324	53%	126	21%	160	26%
2001	610	324	53%	126	21%	160	26%
2002	510	305	59%	111	22%	194	38%
2003	600	324	54%	122	20%	154	26%
2004	525	320	61%	89	17%	116	22%
2005(*)	500	310	62%	90	18%	100	20%

FUENTE: CNDC en base a información del presente expediente, CFI, INDEC y USDA

84. Significativos cambios han ocurrido en las últimas décadas en los mercados externos de manzanas y peras que han ubicado a nuestro país en un nuevo y



diferente contexto de inserción internacional²

85. Puede decirse, en términos generales, que las peras argentinas tienen una mejor aceptación en dichos mercados que las peras provenientes de los países competidores, ocurriendo precisamente lo contrario con las manzanas.
86. Los principales mercados externos para estas frutas son los países del hemisferio norte, fundamentalmente los integrantes de la Unión Europea. Si bien varios de ellos son importantes productores, realizan significativas importaciones en la época que no producen, denominada generalmente como "contra-estación".
87. Los oferentes en dicha época son, por ende, países productores del hemisferio sur. Entre ellos Argentina, siendo los principales competidores Chile, Nueva Zelanda, Sud África y Australia.
88. El otro destino tradicional ha sido Brasil, país con un importante nivel de demanda de frutas originarias de climas templado-fríos, como son las manzanas y peras.
89. En el caso de las manzanas, uno de los cambios sustanciales que han afectado la posición de las frutas argentinas es el surgimiento de un competidor vigoroso como es Chile.
90. En la última década las exportaciones chilenas de manzanas han crecido aceleradamente, posicionándose en el primer puesto en el mercado de contra-estación, con un volumen que supera el 40%.
91. Mientras Argentina quedó desplazada al cuarto lugar, detrás de Nueva Zelanda y Sud África, con un volumen que oscila entre el 12 y el 15% de dicho mercado.
92. El otro cambio significativo en manzanas se ha dado por el lado de la demanda.
93. Varios países europeos han cambiado sus preferencias hacia nuevas variedades denominadas generalmente como "bicolores"³ frente a la manzana tradicional comúnmente llamada "roja", correspondiente a la variedad Red Delicious.
94. La producción argentina de manzanas, que sigue siendo preponderantemente de Red Delicious, es cada vez más difícil de colocar en el mercado europeo, frente a las "bicolores" procedentes principalmente de Nueva Zelanda y Chile.
95. A todos estos cambios se sumó el impacto relevante del mercado de Brasil, tanto

² Las estadísticas del Comercio Mundial de Manzanas y Peras en fresco se presentan en el Anexo I

³ Royal Gala, Fuji, Pink Lady, Cripps Pink, entre las principales.



respecto a la demanda como a su oferta, principalmente de manzanas.

96. De ser el tradicional y principal comprador de la Argentina, se inicia alrededor de 5 años atrás como competidor en los mercados europeos, con una oferta cada vez más importante de manzanas "bicolores".
97. Con respecto a la colocación de las frutas argentinas en su mercado doméstico, en el año 2002 Brasil cierra su frontera por razones fitosanitarias.⁴
98. Si bien se negocia la reapertura de las exportaciones con un sistema de inspección y control acordado, el resultado a la fecha (2005) es que el mercado brasileño se redujo un 30% de su magnitud histórica.
99. Por el contrario, el contexto mundial para las peras argentinas es muy diferente. El principal mercado destino, al igual que en manzanas, es la Unión Europea.
100. Las tradicionales variedades de peras argentinas, William's y Packham's, son muy valoradas. Si bien se observa una preferencia por algunas nuevas variedades, la misma es localizada y de pequeña magnitud relativa.
101. Por otro lado, Argentina es el principal oferente de peras en contra-estación, con una participación que supera el 50%.
102. Sus competidores, Chile y Sud África, con una oferta varietal similar, se ubican muy distantes con participaciones que rondan el 20% en cada caso, mientras las exportaciones de Nueva Zelanda y Australia son netamente marginales.
103. La otra diferencia importante con respecto a manzanas es que las peras poseen un tercer mercado destino de envergadura, los Estados Unidos, hacia donde han crecido constantemente desde fines de los 80.
104. Por las razones expuestas hasta aquí, donde se señala la disparidad en la que se desenvuelven las producciones de manzanas y peras, la presente investigación enfatiza la problemática del mercado de las manzanas.

⁴ Aduce detecciones de "Carpocapsi" (Cydia Pomonella)



IV. EL COMPLEJO FRUTÍCOLA DE MANZANAS Y PERAS DEL VALLE DE RÍO NEGRO.

IV.1. CALIDADES, PRECIOS Y POSIBILIDADES DE SUSTITUCIÓN.

105. El complejo frutícola del valle del Río Negro presenta una estructura vertical que se encadena desde la producción primaria de frutas en las "chacras" hasta la venta de productos a los consumidores finales, ya sea la fruta para su consumo en fresco o los diversos productos industriales.
106. De forma similar a otros complejos basados en productos agropecuarios, la producción se ramifica aguas abajo, a medida que la fruta es sometida a diferentes procesos productivos, combinada con distintos tipos de insumos, y que las estrategias comerciales se orientan hacia la oferta de productos diferenciados.
107. En lo referido a la dimensión de producto se analizará el mercado primario de fruta en forma separada de los mercados encadenados aguas abajo; y por otro lado, en lo referente al alcance geográfico, corroborar las posibilidades de sustitución entre regiones.
108. La demanda primaria de frutas no es uniforme. La información relevada, tanto en lo referente al mercado nacional como el internacional, indica que la fruta es más valorada para su venta como fruta para el consumo en fresco que para la elaboración de productos industriales.
109. En efecto, en este mercado primario se observan valores muy dispares de precios percibidos por los productores de frutas, como puede observarse en el cuadro adjunto.

[Handwritten signatures and initials in blue ink]



Cuadro N°3: Precios pagados al Productor según clasificación de la Fruta (en US\$/kg)

ESPECIE	Variedad	Calidad "Elegida"				Calidad "Descarte"			
		2002	2003	2004	2005	2002	2003	2004	2005
MANZANA	RED DELICIOUS	0,14	0,16	0,22	0,08	0,05	0,07	0,08	0,04
	GRANNY SMITH	0,15	0,14	0,16	0,15	0,05	0,07	0,08	0,04
	ROYAL GALA	0,30	0,27	0,27	0,24	0,05	0,07	0,08	0,04
	TOP RED	0,16	0,16	0,26	0,15	0,05	0,07	0,08	0,04
	CRIPPS PINK, PINK LADY, FUJ	0,21	0,25	0,29	0,25	0,05	0,07	0,08	0,04
	CANASTA TIPO (1)	0,14	0,15	0,20	0,11	0,05	0,07	0,08	0,04
	CANASTA TIPO (2)	0,18	0,15	0,23	0,14	0,05	0,07	0,08	0,04
CANASTA TIPO (3)	0,21	0,20	0,24	0,17	0,05	0,07	0,08	0,04	
PERA	WILLIAMS	0,19	0,19	0,21	0,20	0,04	0,03	0,04	0,03
	PACKHAMS	0,17	0,20	0,22	0,20	0,04	0,03	0,04	0,03
	D'ANJOU	0,20	0,20	0,23	0,20	0,04	0,03	0,04	0,03
	ABATE FETEL	0,26	0,26	0,29	0,20	0,04	0,03	0,04	0,03
	CANASTA TIPO (4)	0,18	0,20	0,22	0,20	0,04	0,03	0,04	0,03
	CANASTA TIPO (5)	0,18	0,20	0,22	0,20	0,04	0,03	0,04	0,03
CANASTA TIPO (6)	0,19	0,20	0,22	0,20	0,04	0,03	0,04	0,03	

Fuente: CNDC en base a información del presente expediente

Referencias:

Canasta tipo (1): 70 % Red Delicious y 30% Granny Smith

Canasta tipo (2): 40% Red Delicious , 20% Granny Smith, 20% Royal Gala y 20% Top Red

Canasta tipo (3): 30% Red Delicious, 15% Granny Smith, 25% Royal Gala, 15 %Top Red , 15% nuevas variedades "bicolores" (Fuji, Pink Lady, Cripps Pink)

Canasta tipo (4): 50% Williams y 50% Packams

Canasta tipo (5): 50% Williams, 40% Packams y 10% D'Anjou

Canasta tipo (6): 45% Williams, 45% Packams, 6% D'Anjou y 4% Abate Fetel

110. Esta disparidad de precios se encuentra asociada a diferencias de calidad en la fruta, que determinan precisamente los diferentes destinos de la misma.

111. La selección y clasificación en diferentes categorías de calidad aptas para el consumo en fresco y la no apta, denominada "descarte", se encuentran reglamentadas por la legislación nacional.⁵ A su vez, aquella fruta que se destina a exportación debe cumplir las exigencias de calidad según las reglamentaciones de los respectivos países destino.⁶

112. Además de las condiciones de madurez, sanidad, higiene e inocuidad exigidas tanto para fresco como industrialización, en la reglamentación –nacional

⁵ Decreto Ley N° 9244/63 – Frutas Frescas; Resolución de la Nación 554/83; Ley 18.384; Decreto 2126/71, Código Alimentario Argentino; Resolución SAGPyA N° 46/98; Resolución SENASA 510/02

⁶ Véase Reglamento CEE N° 930/89



e internacional- se especifican las normas de calidad para consumo en fresco según grados de tolerancia admitidos en defectos en el aspecto de la fruta, tales como forma, calibre (diámetro), uniformidad de tamaño, color, manchas y otro tipo de lesiones epidémicas.

113. La diferencia entre las categorías de calidad para consumo en fresco es el porcentaje de defecto del producto. Mientras la primera -Superior- tiene una tolerancia mínima, se la destina por lo general a exportación y obtiene el mayor precio; la segunda -Elegido- admite una tolerancia levemente superior a la anterior, comercializándose usualmente en ambos mercados, la tercera -Comercial- con una tolerancia mayor a la previa, obtiene menor precio y solo se comercializa en el mercado interno.
114. El resto de la fruta que no alcanza los requisitos de la última categoría para consumo en fresco, se la denomina "descarte" y es la que se destina a industria a un precio inferior aún a la anterior.
115. El Código Alimentario Argentino en su artículo 883, establece claramente "...En ningún caso podrá venderse para el consumo la fruta denominada de descarte, entendiéndose por tal, la que presenta defectos de forma, tamaño, color, estado de madurez, lesiones, manchas, plagas y/o enfermedades, etc., en intensidad apreciable que no permite su inclusión en ninguna de las categorías de selección mencionadas..."
116. Por otro lado, las plantas procesadoras de frutas se encuentran especializadas. Los galpones de empaque que procesan y acondicionan la fruta para su venta con destino al consumo en fresco no pueden ser reconvertidos para elaborar jugos u otros productos industriales, sin generar costos significativos, y viceversa. Lo cual contribuye a la segmentación de la demanda.
117. Todas estas características que presenta la demanda primaria de frutas, se han considerado como condición suficiente para que a los efectos de la presente investigación se consideren distintos segmentos del sector frutícola.
118. Por otra parte la fruta de descarte (manzanas y peras) para industrialización presenta algunas características en común tales como sus oferentes (productores primarios que cultivan ambos productos), demandantes (industria juguera, deshidratado, etc), menor calidad y menor precio que las respectivas frutas para consumo en fresco.

(Handwritten signatures and initials in blue ink)



119. Sin embargo existen otros atributos que diferencian claramente a ambos productos de descarte, entre los principales, sus precios (mucho más elevados en manzana), la volatilidad de las cantidades ofrecidas año a año (mayor en manzana), sus propiedades como insumos que se reflejan en el diferente tipo de jugo obtenido y la proporción que ocupa el descarte en la oferta total de los productores primarios en uno y otro caso (mucho más elevado en manzana). Estos factores justificarían un tratamiento por separado de la performance de mercado en manzanas y peras de descarte.
120. En síntesis, a lo largo de la presente investigación se tomará como eje de análisis el comportamiento de los mercados de manzanas y de peras para industrializar por separado, así como los mercados aguas debajo de jugos. No obstante aquellos aspectos que presenten en común serán presentados en forma conjunta con el objeto de evitar repeticiones. Por otra parte en la medida que se trata de mercados cuyo comportamiento no se puede explicar totalmente sin tomar en consideración los mercados de fruta para consumo en fresco también se incorporarán consideraciones sobre estos últimos tanto en su etapa primaria como en lo relativo a su colocación final para consumo en fresco.
- IV.1.1. Dimensión geográfica de la investigación.**
121. Resta definir el alcance geográfico de cada uno de los mercados primarios de producto definidos en el punto anterior.
122. A tal efecto es necesario considerar que la fruta, tal como es cosechada y ofrecida por los productores primarios presenta dos características que tienden a limitar el alcance geográfico del mercado. Por un lado es costoso transportarla a grandes distancias y, por otro, su calidad decrece con el tiempo transcurrido, ya que es un producto sumamente perecedero cuando sale de las chacras.
123. En cambio, una vez que es procesada, ya sea en el empaque o en las industrias, adquiere mayor valor agregado, el cual posibilita la disminución relativa de los costos de transporte hacia los centros de consumo distantes, a la vez que adquiere nuevas características en el proceso de almacenamiento en frío que alargan considerablemente su vida útil.
124. A estas características, se agrega la rigidez de la oferta, que se encuentra limitada a áreas ecológicas específicas, apropiadas para su desarrollo productivo.
125. En el caso de nuestro país pocas áreas cumplen con estas condiciones. La principal y más extensa es la correspondiente al valle del Río Negro. La que le



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



sigue en importancia es Cuyo, de mucha menor envergadura y que se circunscribe a algunos valles irrigados de la provincia de Mendoza.

126. La distancia entre estas dos áreas productoras y las características naturales de zona desértica no apta para ningún uso productivo de la región que las separa, encierra a cada una de estas áreas productoras en dos mercados geográficos primarios diferentes.
127. En efecto, no les resultaría rentable a los productores primarios de frutas del valle del Río Negro trasladar su oferta a los galpones de empaque y/o industrias procesadoras de la región de Cuyo, dado el alto costo de transporte y riesgo de pérdidas de producto por su perecibilidad, que implicaría este traslado. Y viceversa.
128. Dada la causa que originó la presente investigación, es decir, la significativa caída de los precios percibidos por los productores primarios de frutas que han vendido a las industrias jugueras en la campaña 2004/2005 en la provincia de Río Negro, se hace especial hincapié en el análisis de la formación de los precios en los mercados primarios o de primera venta de manzanas y de peras para industria circunscripto a la región del Valle del Río Negro.
129. Por último, las frutas de descarte que ofrecen los productores primarios en el mercado definido en el punto anterior, obviamente no constituyen bienes transables internacionalmente, debido a las consideraciones efectuadas respecto a la relación costo de transporte/precio al productor y extrema perecibilidad que impiden precisamente su transabilidad. No ocurre lo mismo con sus derivados industriales "aguas abajo", fundamentalmente los jugos concentrados, que por el contrario son productos transables por excelencia en el mercado mundial, donde se fija el precio que los oferentes argentinos (jugueras) deben tomar, es decir, los precios internacionales. Por tal razón, se considerará también el contexto de la influencia de estos últimos en la determinación del precio que percibe el productor primario por la materia prima que vende a la industria local, como es de esperar en los mercados de las commodities agrícolas.
130. Mientras el mercado primario definido como de fruta vendida para el consumo en fresco en la región del valle del Río Negro, se tomará como marco de referencia que permitirá destacar la problemática de la dimensión estructural que presenta el complejo frutícola de esta región.

[Handwritten signatures and initials in blue ink]



IV. 2. LA ESTRUCTURA DE LOS MERCADOS.

IV.2.1. ESTRUCTURA PRODUCTIVA DEL SECTOR PRIMARIO ("AGUAS ARRIBA")

131. Uno de los principales condicionantes de la producción primaria de manzanas y peras en el Valle de Río Negro son las acentuadas variaciones en los niveles de cosecha de una campaña a otra.
132. Estas oscilaciones presentan aumentos superiores al 30% como en la presente cosecha de manzanas ó caídas del orden del 40% como se dio entre los años 2001 y 2002, mientras en peras en dichos periodos las fluctuaciones de igual sentido que en el caso anterior, alcanzaron magnitudes del orden del 10 al 15%, por citar solo algunos ejemplos.
133. En términos generales puede decirse que las condiciones agro-ecológicas del Valle de Río Negro, en comparación con los principales países competidores, son superiores para las variedades tradicionales de peras William's y Packham's Triumph que para la manzana Red Delicious. De allí, las variaciones en la producción son más acentuadas en manzanas que en peras, ya que las primeras son más sensibles frente a las adversidades naturales.
134. La razón fundamental de estas variaciones es que la producción primaria se encuentra sujeta a condiciones naturales no controlables totalmente a costos razonables con la tecnología disponible por parte de la generalidad de los productores.
135. Entre las principales pueden citarse las heladas tardías, el granizo, otras adversidades climáticas como fuertes vientos, excesiva exposición solar y determinadas plagas. Dentro de estas últimas, la más importante en los últimos años es la Carpocapsa. La fruta que tiene este problema no se puede exportar.
136. La época de ocurrencia y/o la intensidad de tales adversidades, determinan tanto variaciones en los niveles de producción como los grados de calidad de la fruta.
137. Heladas tardías y/o el granizo pueden destruir la cosecha de toda una variedad de fruta, mientras el viento excesivo y el soleado producen defectos en su aspecto que disminuyen notablemente su calidad para el consumo en fresco.



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Bienes de la Cooperación

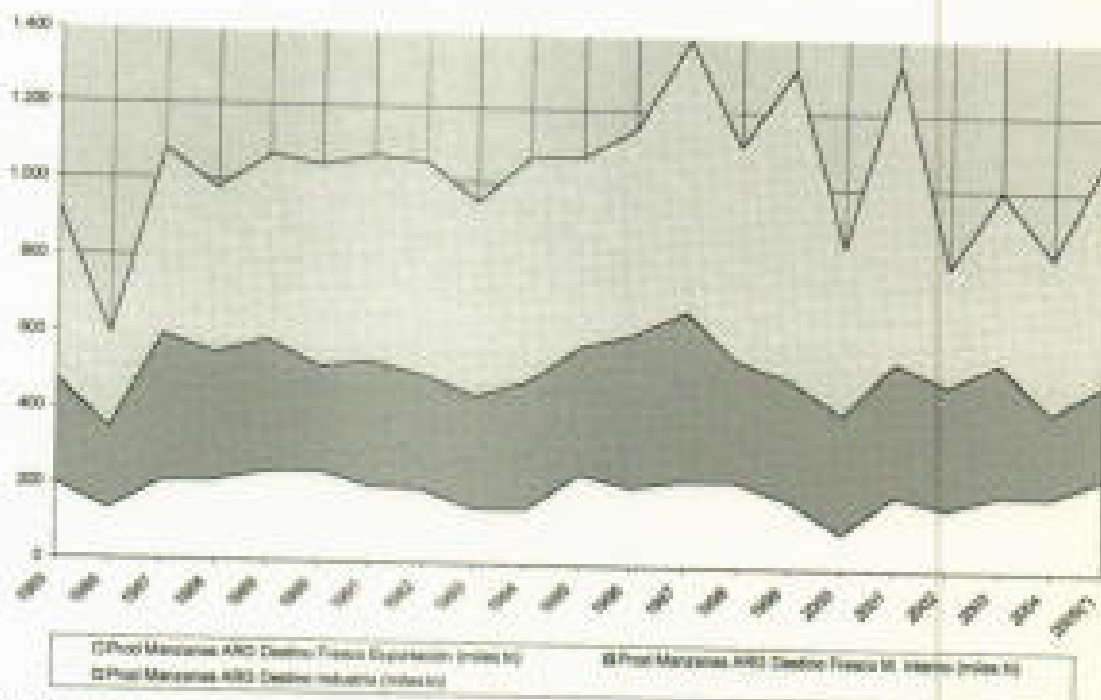


138. El otro condicionante natural a destacar es que la cosecha de fruta se concentra en unos cuatro meses, desde principios de enero a fines de abril.
139. Dado que la demanda de consumo final en fresco se distribuye a lo largo de todo el año, el desfase de épocas entre producción y consumo se salda con la conservación en frío de la fruta, etapa de frigorífico, que por razones de costos y otras propias de las técnicas específicas del manejo postcosecha, se realiza en la misma zona de producción.
140. La infraestructura disponible en cámaras frigoríficas en el corto plazo, es decir, en una campaña determinada, es el cuello de botella principal, que frente a un aumento considerable de oferta primaria en un año dado, acentúa los efectos de una sobreproducción.
141. Por el contrario, los años de caída de producción primaria, un porcentaje de la capacidad disponible en frío queda ocioso, lo que a su vez limita la expansión de este tipo de infraestructura en el largo plazo.
142. Según la posibilidad de enfrentar estos condicionantes naturales, se pueden diferenciar distintos tipos de productores primarios de manzanas y peras.
143. Los más tecnificados, que hacen frente a dichas adversidades naturales con técnicas y manejos más avanzados, utilizando sistemas de conducción de plantaciones y diversificación de variedades que, entre otras cuestiones, permiten minimizar dichos riesgos, realizan control de heladas y aplican un número de tratamientos y tipo de productos fitosanitarios más eficaz, obteniendo niveles de producción y de calidad más altos y más constantes.
144. En la franja superior de los anteriores están los que además poseen cámaras frigoríficas que permiten aumentar la dimensión temporal de su oferta y las posibilidades de colocarla a mejores precios de mercado para el consumo en fresco.
145. Y por otro lado, la mayoría de los pequeños productores que no cuentan con dichos medios, que frente a una adversidad climática severa pierden toda su cosecha u obtienen fruta de baja calidad, generalmente no apta para el consumo fresco, y que además deben vender de inmediato. Por lo cual usualmente solo encuentran compradores en la industria local.
146. Esta estructura productiva dual, donde coexisten los grandes productores tecnificados y los pequeños productores no tecnificados, se ha acentuado durante



los 90, manifestándose a partir de mediados de dicha década con fuertes fluctuaciones en los niveles de producción a los que se hizo referencia, teniendo una elevada incidencia las oscilaciones en la oferta de los pequeños productores primarios.

Gráfico N°1: Producción de manzanas y destino durante los últimos años.



FUENTE: CNDC en base a información del presente expediente, CFI, INDEC, USDA

147. Como se puede observar en el gráfico adjunto, en la última década se configuró un piso que se ubica en una franja del orden de las 400 mil a 500 mil toneladas anuales de producción de manzanas de buena calidad para el consumo en fresco. De éstas, alrededor de un 30% a un 40 % es de calidad superior destinándose a exportación para un mercado internacional cada vez más exigente, mientras el porcentaje restante se coloca en el mercado interno. Este piso es aportado en su mayoría por los grandes productores tecnificados.

148. Por otro lado, se obtiene un saldo de producción de manzanas de calidad inferior no aptas para el mercado en fresco, el descarte que se destina a industria. Este nivel gira también en alrededor de las 400 mil a 500 mil toneladas-año, las cuales son aportadas en su gran mayoría por los pequeños productores no tecnificados.

R
2

[Handwritten signatures and initials]



149. Los pequeños productores son, por lo tanto, los principales proveedores de la industria local.

IV.2.1.1. Caracterización de los principales tipos de Productores Frutícolas

150. Según distintas fuentes de las Provincias de Río Negro y Neuquén existen aproximadamente 4500 productores primarios de manzanas y peras en el Valle del Río Negro.

151. Este universo se encuentra conformado por un conjunto heterogéneo de agentes, los cuales se diferencian, entre otros atributos, por tamaño, tecnología, integración comercial y destino de la producción.

152. Desde una perspectiva general estas características presentan distintas configuraciones según se trate de productores pequeños, medianos o grandes. La evidencia obtenida a lo largo de la presente investigación sugirió la conveniencia de profundizar el análisis desde el punto de vista de la competencia en los productores pequeños y en los grandes. No obstante a efectos de ofrecer una descripción completa de la oferta primaria de fruta se presentarán los principales rasgos que presenta el segmento de productores medianos.

153. A modo de introducción puede indicarse que los pequeños productores explican aproximadamente el 30% de la oferta, no están integrados con otras etapas de la comercialización o industrialización y su nivel de tecnificación es bajo. Por contraposición los grandes productores, que dan cuenta de cerca del 40% de la oferta se encuentran integrados en las etapas de frío y comercialización, y cuentan con un mejor paquete tecnológico.

154. El restante 30% de la oferta se compone de una amplia gama de productores primarios. Así se pueden identificar algunos relativamente pequeños agrupados en cooperativas para la comercialización de fruta para consumo en fresco con destino al mercado interno y/o industrialización de fruta de descarte. Por otro lado hay productores de mayores dimensiones que utilizan técnicas de avanzada y al no estar integrados son habituales proveedores de los empaques pertenecientes a los grandes productores integrados. También se encuentran aquí productores mediano-grandes con técnicas de producción modernas pero que a diferencia de los anteriores comercializan la fruta por cuenta propia y contratan los servicios de frío y empaque a terceros distintos de las grandes firmas integradas.

155. Pequeños Productores.



-Son aproximadamente 3.000 Productores¹ que aportan más del 30 % de la producción total de manzanas y peras.

156. Superficie implantada con manzanas y peras: Poseen en total menos de 10 hectáreas de superficie con monte frutal de ambas especies, siendo la predominante manzana.
157. Composición de Variedades: En manzanas, más del 60% del promedio cultivado corresponde a la variedad tradicional Red Delicious standard y más del 20% a la Granny Smith. En peras, los mayores porcentajes corresponden a las variedades tradicionales William's y Packham's.
158. Antigüedad promedio del monte frutal: Predominan las plantaciones mayores a 20 años.
159. Sistema de Conducción predominante: Tradicional, de baja densidad.
160. Sistema de riego predominante: La mayor parte de su superficie se riega por manto. En un pequeño porcentaje utilizan el riego por surco, siendo prácticamente inexistente el riego mecanizado.
161. Sistema de defensa contra heladas: Por lo general, no utilizan ningún tipo de defensa contra heladas o lo hacen en forma pasiva².
162. Parque de maquinaria: Poseen tractores y pulverizadoras de baja capacidad de trabajo y elevados niveles de obsolescencia.
163. Rendimientos productivos obtenidos: El rinde promedio, tanto en manzanas como peras, oscila entre las 25 y 27 tn/ha. No obstante, en comparación con los otros estratos, las diferencias son superiores en manzanas que en peras.
164. Destino de la producción y forma de comercialización predominante: La mayor proporción de su fruta es comprada por la industria local, en forma directa, sin intermediarios y reciben un precio al contado. Solo una pequeña proporción es vendida a empaque de terceros. Generalmente son peras, ya que las variedades tradicionales de peras que cultivan no presentan la restricción de colocación en el mercado externo como sucede con la manzana Red Delicious, que es la principal componente de su oferta. En los años en los que la cosecha de frutas del valle es baja, algunos pequeños productores también logran vender a los galpones de

¹ Según estimación del Secretario de Fruticultura de Río Negro, a Fojas 11-19

² Se entiende por defensa pasiva al manejo tradicional, consistente en dejar el suelo limpio, sin malches y hámado, habiéndose realizado un riego por manto



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



empaquetado la pequeña proporción que poseen de clones mejorados de Red Delicious, denominados Chañar, y/o de la manzana Royal Gala. Estas ventas a los galpones de empaque se realizan mediante un contrato², donde se estipula un precio base, sobre el cual cobran un anticipo en el momento de la suscripción del mismo que es previo a la cosecha y el saldo se liquida mediante cuotas a lo largo del resto del año a medida que la fruta se va comercializando hacia el destino final.

165. En síntesis, uno de los problemas más graves que enfrentan los pequeños productores es la imposibilidad de realizar la reconversión productiva con variedades no tradicionales de manzana, debido principalmente a la falta de financiamiento adecuado a la capacidad de repago del sector.
166. Continúan ofreciendo casi una única variedad de manzanas, la Red Delicious Standard, que a nivel mundial está perdiendo aceleradamente mercados.
167. Colocan su oferta de manzanas principalmente en la industria local, percibiendo un precio sustancialmente menor que el que se paga en el mercado de consumo en fresco.
168. Persisten gracias a la venta de peras en fresco, cuyas variedades tradicionales no presentan restricciones de mercado, pero constituyen solo una parte minoritaria de las pequeñas plantaciones.
169. A esta tendencia se suman los problemas de escala y de atraso tecnológico, que los hace cada vez menos competitivos.
170. A pesar que existe una tendencia a adoptar sistemas de riego más eficientes, todavía la mayor parte de su superficie es regada por manto y a su vez, se encuentra afectada por problemas de capa freática alta, que afecta severamente los rendimientos.
171. Existe un gran porcentaje del parque de maquinarias obsoleto, que trae problemas de sanidad del monte frutal y una baja eficiencia en el uso de plaguicidas, lo que incide tanto en el nivel como en la calidad de la producción.
172. El elevado número de pequeños productores que no realiza defensa contra heladas, o lo hace en forma pasiva, provoca una alta inestabilidad en el volumen de producción, así como también serios problemas de calidad de la fruta para su comercialización con destino al consumo en fresco.

² En la Provincia de Río Negro dichos contratos están regulados por la Ley Provincial 3611.



173. Refiriéndose a como maneja su explotación un pequeño productor del valle del Rio Negro, escogido al azar y citado en audiencia in situ, manifestó¹⁰ "...que su explotación es de 11 ha., tiene 5 ha de manzana con Red Delicious , Granny Smith y Chañar y 4 ha de pera,de las cuales 2 están en producción con una ha y ½ de Williams y media más de Packham's Triumph y dos ha de dos años de pera Abate Fetel... que aún no están en producción...". con respecto a la antigüedad de sus plantaciones dijo "que las Red Delicious tienen 34 años, las Williams 5 años, las Packham's Triumph 18 años".

174. Al preguntársele cuáles son los principales trabajos que efectúa en las plantas, dijo "... que cada diez o doce días de octubre a febrero, más un refuerzo después de cada lluvia, debe hacerse un tratamiento para carpocapsa, con un costo de 1000 pesos por cada aplicación para toda la plantación en producción; hay que hacer un tratamiento para arañuela con aceite, de 2000 pesos solamente en aceite, pero debe aplicarse también fungicida, lo que eleva en 500 pesos más; explica que por eso este año no lo va a poder hacer. Dijo que sabe que hay otros tratamientos pero no los puede hacer por una cuestión de costos. Otro costo importante es la poda, desde mayo hasta agosto; también el abono, que es urea o triple 15, más o menos quinientos kg. por ha., que sale 60 pesos la bolsa de 50 kg de triple 15..."

175. Con respecto a cuál fue su producción, manifestó "...que este año se le heló la mitad de la cosecha, el 11 de septiembre, y eso significa que se pierde todo porque se heló en flor; explica que siempre saca 500 bins, y este año sólo sacó 230; aclara que hay que calcular entre 350 y 380 kg por bins..." Al preguntársele qué porcentaje destinó a industria, dijo "...que no sabe exactamente aún. Explica que recién en diciembre la empacadora va a saber cuánto descarte tuvo de destino a exportación, a mercado interno y cuánto a jugo, porque en ese entonces sabrán bien los porcentajes; mientras va recibiendo 2500 pesos por mes..."

178. Otro pequeño productor citado a audiencia explicó "que "...su explotación es una chacra de 40 ha., de plantación de manzanos tiene 7 ha., de ellas hay plantas de 15 o 20 años, y algunas reconvertidas de cuatro años; las variedades son Royal Gala, Galaxy, Chañar (clon de Red Delicious), Red Chief, y Granny Smith..."

¹⁰ A fojas 1135.

¹¹ A fojas 1137.

[Handwritten signatures and initials in blue ink]



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



177. Al preguntársele cuál fue su producción, dijo "...que en el 2002 sólo hizo una entrega para jugo, en el 2003 hizo 5 entregas, el año pasado 4; en este año ya hizo 9 entregas, siempre para jugo. Menciona que este año recién tuvo una buena producción...".
178. Con respecto a quién le vende su producción y cómo negocian el precio de la fruta, un pequeño productor testimonió en audiencia ¹² "...que este año cambió de comprador, porque tenía peores liquidaciones que otros productores. Explica que no se puede vender a dos galpones, porque no se puede dividir la UMI, por la trazabilidad exigida, y por el certificado, que es obligatorio para comercializar los productos, del SENASA," "...que a él le pagaban 18 centavos de dólar la pera, y a un vecino 22, y esa es una diferencia muy grande, y por eso cambió de proveedor. Dijo que ocurre que hay compradores que cotizan por toda la producción, pero terminan llevándose sólo las Chafar, y por eso hay que llevar las Red Delicious a jugo, con la consiguiente pérdida de precio...".
179. En otra audiencia otro pequeño productor explicó ¹³ "...que generalmente las empaecedoras ponen un nivel de compra mayor que la producción, entonces ya no queda obligada a comprarle la producción". Por otra parte explica que este año tuvo una excelente producción, pero al momento de la cosecha en la empaedora le dijeron que esperara un tiempo para mandarle la fruta, pero a la semana, cuando le enviaron los bins para cosecha, le dijeron que no se la aceptaban porque estaba muy madura; esto fue a fines de febrero o marzo. Dijo que le habían cotizado a 15 centavos de dólar la Royal Gala, contra 10 centavos de pesos para jugo, pero tuvo que cosechar para jugo por la saturación que había en los galpones. Explica que los empaecedores comenzaron a recibir peras, por su mayor precio de exportación, y luego, cuando comenzaron a recibir manzanas ya no tenían espacio...".
180. Con respecto al precio que pagaron las jugueras en la presente campaña, agregó "... En el 2004, el año pasado se pagó 25 centavos (pesos) y este año 10 u 11 centavos (pesos) para industria; explica que el cambio debe ser por la saturación del mercado...".
181. Otro pequeño productor dijo ¹⁴ "...que el año pasado recibieron 24 centavos de peso, y este solamente 10 centavos, que apenas cubren los costos de cosecha,

¹² A fojas 1136.

¹³ A fojas 1138.



ya que para cosechar el peón cobra 13 pesos el bin, y el bin tiene 350 kg...".

Medianos productores.

182. Dentro de lo heterogéneo que resulta este estrato en relación a los pequeños y a los grandes productores pueden presentarse sumariamente algunos rasgos generales representativos que contribuyen a caracterizar el mismo.
183. Superficie implantada con Manzanas y Peras: Entre 10 y 50 hectáreas de superficie con monte frutal de pomáceas.
184. - Composición de Variedades: Alrededor del 50% del promedio cultivado de manzana corresponde a la Red Delicious standard y entre el 16 y 18% a Granny Smith. Los porcentajes para los cultivares no tradicionales, como Fuji, Gala u otros, siguen siendo muy bajos en este estrato. En peras poseen aproximadamente un 50% del cultivar William's, alrededor de un 30% de las variedades Packham's y entre un 5 y 10% de D'Anjou.
185. Antigüedad promedio del monte frutal: Al menos un tercio de la superficie con montes frutales son menores a 10 años.
186. - Sistema de Conducción predominante: En más de un 60% de la superficie persiste el Sistema Tradicional, de baja densidad. El resto ha sido renovado con espaldera, de alta densidad.
187. El sistema más difundido es el riego por manto en tanto que en una menor proporción se utiliza el riego por surco, siendo prácticamente inexistente el riego mecanizado.
188. Sistema de defensa contra heladas: Son los que mayor defensa pasiva utilizan como método de control de heladas (alrededor de un 60% de la superficie).
189. Parque de maquinaria: Poseen tractores y pulverizadoras de capacidad y antigüedad intermedias (entre 10 y 15 años).
190. Rendimientos productivos obtenidos: El rinde promedio gira alrededor de las 30 tn/ha, tanto en manzanas como peras.
191. Forma de comercialización predominante: Alrededor de un 20% de estos



productores poseen sistemas de comercialización propia, previo "teñón" de empaque y frío. Cerca de un 40% venden a empaque de terceros y más de un 30% de los mismos venden a industria.

Grandes Productores integrados.

192. Son algo más de 100 productores primarios que también son empaques y comercializadores de frutas frescas sin transformación. En la parte productiva primaria estiman que aportan entre el 45% y 50% de manzanas y peras de la región.¹⁷
193. Superficie implantada con Manzanas y Peras: Más de 100 hectáreas con monte frutal de ambas especies. Varios poseen más de 1.000 hectáreas con plantaciones de estos frutales.
194. Composición de Variedades: En manzanas, poseen una proporción menor al 50 % de las variedades tradicionales Red Delicious Standard y de Granny Smith. El 50 % restante ha sido reconvertido con variedades que poseen mayor demanda en los mercados internacionales, como los clones mejorados de red deliciosa, Red Chief y Top Red y otras variedades más nuevas como Gala, Fuji, Pink Lady, etc. En peras, poseen los menores porcentajes de la tradicional William's, alrededor del 40% y los mayores porcentajes de las variedades Packham's, alrededor también del 40% y D'Anjou, más del 10%. El resto ha sido diversificado con variedades más recientes como Beurré Giffard, Beurré Bosc, Abate Fetel, etc.
195. Antigüedad promedio del monte frutal: Predominan las plantaciones menores a 15 años.
196. Sistema de Conducción predominante: Espaldera, de alta densidad.
197. Sistema de riego predominante: Casi no riegan por manto, una porción se sigue regando por surco y son los que poseen el riego mecanizado en sus distintas variantes, por aspersión, microaspersión y goteo.
198. Sistema de defensa contra heladas y otras adversidades climáticas: Han incorporado la tecnología más moderna que es riego por microaspersión. Recientemente han comenzado a incorporar las últimas tecnologías existentes



para el control del granizo y los daños del viento que son los cultivos bajo cubierta.

199. Parque de maquinaria: Poseen tractores y pulverizadoras modernas de mayor capacidad de trabajo y precisión.
200. Rendimientos productivos obtenidos: El rinde promedio en manzanas supera las 35 tn/ha y en peras las 30 tn/ha.
201. Destino de la producción y forma de comercialización predominante: La mayoría de los grandes productores poseen sus propios galpones de empaque y cámaras frigoríficas, donde operan con tecnología de avanzada procesando la fruta de sus plantaciones y la comprada a terceros, por lo general a otros productores medianos o grandes que no poseen dichas instalaciones. Cuentan además con canales de comercialización propios en el mercado interno y son los principales exportadores de frutas frescas del valle. Por tal razón se los clasifica como grandes productores integrados, ya que participan en las sucesivas etapas de la cadena de frutas que se destina al consumo en fresco: producción primaria, empaque, frigorífico y comercialización. Con la tecnología utilizada, obtienen un descarte promedio que oscila entre un 25 y un 35 %, el cual es vendido a la industria local.
202. A modo de ejemplo, con respecto a la caracterización de los grandes productores de frutas integrados, algunos de los testimonios recogidos en el presente expediente, son los siguientes:
203. El Director de MOÑO AZUL señaló¹⁵ "...que la empresa se dedica a la producción, empaque y comercialización de frutas frescas, además tiene un aserradero en el cual produce sus propios envases de madera; menciona que antes tuvo fábrica de conservas, pero esa planta se cerró...."
204. Con respecto a plantaciones propias de manzanas y peras, dijo "...que sí posee, que la superficie plantada es de aproximadamente 1.200 ha, de peras, manzanas, ciruelas, nectarines o pelones, y cerezas, pero el grueso del área corresponde a las dos primeras; en total poseen alrededor de 9.000 ha. Aclara que cerca de 8.000 ha. se encuentran sobre la barda del río Neuquén, por lo que se trata de una zona de secano; no obstante poseen aproximadamente 300 ha.

¹⁵ Según testimonio del Presidente de la CÁMARA ARGENTINA DE FRUTICULTORES INTEGRADOS -CAFI-. A fjas 123

¹⁶ A fjas 2064



en esa zona bajo riego por microaspersión o goteo..."

205. Refiriéndose al manejo tecnológico de los montes frutales, señaló "... El sistema predominante en peras y manzanas es bajo espaldera, y prácticamente todas las plantaciones tienen menos de veinte años, al menos en sus injertos; ... las variedades dominantes en manzana son clones mejorados de red deliciosa, como Red Chief y Top Red y variedades de Pink Lady, Fuji, Granny Smith, y Gala. ... En pera son la William's, Packham's Triumph, y D'Anjou.... Destaca que fue la primera firma en obtener un certificado de la Unión Europea que implica una utilización mínima de agroquímicos; además la compañía está certificada por el INTA como mínima utilización de pesticidas;... tienen cuadros protegidos contra heladas por microaspersión, que posee ventajas sobre los demás sistemas de control como los techos de fuel oil y aspersión;..."
206. En cuanto al nivel de producción obtenido en la cosecha 2005 en las plantaciones propias de la empresa, indicó que "...estuvieron alrededor de las 30.000 ton entre manzanas y peras; en el 2004 tuvieron alrededor de 24.000 toneladas... menciona que este año el valle tuvo una producción por encima de la línea de tendencia. Aclara que la empresa posee muchas plantaciones que van entrando en producción, por lo que estima que la producción debe ir subiendo año a año. Se espera en general entre 30 y 35 toneladas por ha en manzana, y la expectativa de las nuevas plantaciones es para obtener 45 y 50 ton por ha. dijo que la producción promedio del valle es de 27 ton aproximadamente. Menciona que uno de las consecuencias negativas de la gran cosecha del año fue que la infraestructura del valle no dio abasto para el tratamiento adecuado de la fruta, y ello hizo bajar la calidad promedio. ..."
207. Con respecto a la clasificación obtenida en la cosecha propia, menciona "...que desde hace 5 años dejaron de lado la preclasificación en galpón, porque de acuerdo a su experiencia la fruta argentina es más delicada que la chilena o norteamericana, y al pasarse la fruta dos veces por máquina, aumenta la cantidad de decartes. Si se mantiene la preclasificación en chacra, así se destinan los mejores lotes a atmósfera controlada, haciéndose un muestreo para sostener esa preclasificación para mantener en frío más tiempo..."
208. En cuanto a las compras de fruta fresca a otros productores frutícolas para empacar y comercializar con su marca, indicó que el nivel promedio "...es de 70.000 ton, variando según la producción propia y la capacidad instalada propia

[Handwritten signatures and initials in blue ink]



de frío y de empaque, a fin de utilizarlos a pleno y así minimizar los costos fijos, y por lo tanto se trata de pasar la mayor cantidad de fruta posible. La capacidad instalada es para alrededor de 100.000 ton., trabajando en tres turnos en temporada en los galpones de empaque, es decir de enero a abril..."

209. Refiriéndose al perfil promedio de sus proveedores de fruta fresca, dijo que "...son 150 productores en promedio, y podría decirse que hay una gran fidelidad, manteniéndose el 70 % año a año, y el tamaño de las explotaciones es mediano a grande..."

210. Con respecto al precio pagado a sus proveedores de fruta fresca, señaló "...Normalmente el precio se determina por especie, variedad, rango de tamaño y con calidad de exportación, siendo éste el mayor precio a pagar... el precio siguiente es "plaza" que es para el mercado interno; ...la fruta que es mayor o menor al tamaño requerido se toma como fruta "a liquidar", no teniendo precio y se conviene con el productor pagar el precio de mercado o devolvérsela; además está el descarte..." refiriéndose a la fruta dañada que se vende directamente a la industria.

211. Por último agregó que entre el 60 al 70% de su producción se destina a exportación.

212. En otro de los testimonios correspondientes a la empresa EXPOFRUT,¹⁷ su presidente señaló que "...la principal actividad es la exportación de frutas frescas y hortalizas, desarrollando la actividad en toda la Argentina donde hay producción... Aclara que el 90 % de la facturación de la empresa es por exportaciones y el 10 % restante es del mercado interno..."

213. Al preguntársele si su empresa posee plantaciones propias de frutales, dijo "...que sí, que poseen 20.000 ha, plantadas solamente 3.000, y la producción es de manzana, peras, uva de mesa, frutas de carozo;..." Agregó que "... La última producción anual es de aproximadamente 85.000 ton., pero aclara que tienen plantaciones nuevas que están entrando en producción, y están reconvirtiendo otras plantaciones. Menciona que el grueso de las plantaciones no tiene más de quince años. Dijo que hacen cultivos en espalderas, control de heladas, etc., utilizando las últimas tecnologías existentes, destacando que poseen casi 250 ha bajo cubierta, antigranizo y para el viento..."

¹⁷ A fojas 2024



214. En la información que acercó a la CNDC¹⁸ se observa que el nivel de producción obtenido en la cosecha 2005 en las plantaciones propias de la empresa es de 28.000 tn de manzanas –un 15% más que en el 2004- y 18.000 tn de peras –prácticamente sin variación con respecto al año anterior-. Es decir, un total de 46.000 tn de manzanas y peras en el valle del Río Negro.
215. Con respecto a la clasificación obtenida en esta cosecha propia, un 27% corresponde a la Categoría 1, un 19% a la Categoría 2, un 16% a la Categoría 3 y el 38% restante es descarte por calidad y tamaño que vende a la industria.
216. En cuanto a las compras de fruta fresca a otros productores frutícolas para empaquetar y comercializar con su marca, se observa que en el 2005 compraron 41.000 tn de manzana - prácticamente sin variación con respecto al año anterior- y 37.000 tn de peras –un 17% más que en el 2004-. Un total de 78.000 tn de manzanas y peras en el valle del Río Negro.
217. Las variedades más compradas en manzanas –cerca de un 70%- han sido proporciones similares de clones mejorados de red deliciosa como Top Red, de Granny Smith y de Gala. El resto –aproximadamente un 30%- se reparte en partes similares entre las compras de la variedad más tradicional Red Delicious, y las correspondientes a las variedades más nuevas como Pink Lady, Cripps Pink, Fuji, etc.
218. En peras, las variedades más compradas han sido cerca del 40% de William's, otro 40% de Packham's Triumph, alrededor de un 10% D'Anjou y el 10% restante repartido entre otras variedades más recientes como Beurné Giffard, Beurné Bosc, Abate Fetel, etc.
219. Con respecto al perfil promedio de sus proveedores de fruta fresca, señaló que se trata de productores medianos y grandes y agregó que "...EXPOFRUT genera una relación asociativa con los productores, donde dependiendo el tipo de productor se le da una asistencia financiera. Menciona que esa ayuda puede consistir en insumos o en dinero, pero lo importante es que como los clientes de la empresa son supermercados del extranjero que requieren la trazabilidad, la asociación con el productor es fundamental. Aclara que hay un instructivo de EXPOFRUT para los productores, y además se hacen análisis previos en el campo además de los que se hacen en el empaque. A raíz de ello, dependiendo

¹⁸ A fojas 2147



de la variedad, se hace una liquidación en junio de las manzanas de corta conservación, como la Gala, y otra en diciembre para las de más larga conservación, que tienen como destino otros mercados como Brasil y el mercado interno. Todo ello está estipulado en un contrato, que posee un precio base que es el sustento del cálculo financiero para el año; así se le van dando anticipos al productor sobre esa base...

IV.2.1.2. Regulación del Mercado primario de compra - venta de Fruta

220. El mercado de primera venta de fruta se encuentra regulado en la provincia de Río Negro desde el año 2002 por la Ley 3611 denominada de Transparencia del Negocio Frutícola. Al presente se ha avanzado en la reglamentación de la fruta que se comercializa para el consumo en fresco.
221. Esta Ley establece la obligatoriedad de la inscripción de los instrumentos de vinculación comercial, es decir los contratos de compra-venta, en el registro especial creado por el citado régimen legal y que esté bajo la órbita de la Secretaría de Fruticultura de dicha provincia. Se incentiva la adherencia al régimen mediante el beneficio de la reducción del 10% del Impuesto Inmobiliario, mientras la no inscripción de los contratos en este registro implica la suspensión de la exención en los impuestos de Ingresos Brutos y Sellos.
222. Los contratos son anuales y comprenden la producción de una campaña. Los mismos son suscritos por ambas partes - productores primarios y galpones de empaque -, previamente a la entrega de la fruta, confeccionándose generalmente un mes antes de la nueva cosecha. (diciembre / enero).
223. En la reglamentación de la Ley 3611 se especifican las condiciones mínimas que deben contener dichos contratos, pudiendo agruparse en: -a) Detalle de la fruta objeto de la contratación, indicando especie, variedad y volumen comprometido; -b) Condiciones de entrega, mecanismos de recepción y comprobantes; -c) Pautas para la clasificación y su control; -d) Causales de rechazo y determinación del descarte; -e) Condiciones de venta, formas de liquidación, precio mínimo, compensación por reintegros y reembolsos, moneda de pago.
224. Con respecto a la inclusión de un precio mínimo y las formas de pago en los contratos, el Señor Secretario de Estado de Fruticultura de la Provincia de Río



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



Negro testimonio¹⁹ "... habitualmente el empaque no tenía contratos con los productores, destinando la fruta libremente, pudiendo comprar o no y sin fijar precio. Explicó que así, ante problemas de mercado el riesgo recaía solamente sobre el productor, y mediante los contratos se busca que se fije un precio, el cual queda sujeto a la liquidación final..." Agregó que "...independientemente del tamaño del empaque, el pago siempre es a plazos..." y que "...justamente esta semana hubo reuniones por los atrasos en los pagos parciales por esas empresas..."

- 225. A su vez, mediante esta Ley se legitima el derecho del productor a supervisar el proceso de clasificación de la fruta entregada, así como a acceder dentro de las setenta y dos (72) horas de concluido aquél, a un comprobante con el resultado de la misma cuyo detalle y forma también se ha reglamentado. En el mismo se debe detallar la composición ponderada de cada lote de fruta según los grados de selección y la distribución de tamaños (calibre), de acuerdo a los estándares de calidad que dispone la normativa nacional vigente. Al igual que se deben especificar los Kilos de descarte por lote y sus respectivas causas.
- 226. Por esta misma Ley también se ha creado la Comisión de Transparencia del Negocio Frutícola, integrada por el Secretario de Estado de Fruticultura, quien la preside, dos representantes de los productores designados por la "Federación de Productores de Río Negro y Neuquén", dos representantes del sector compuesto por el empaque, la industria y comercialización, designados uno por la "Cámara Argentina de Fruticultores Integrados" (C.A.F.I.) y otro por la "Cámara de Industria y Exportación de Jugos Concentrados de Manzanas, Peras y Afines" (C.IN.EX.) y dos legisladores, uno en representación del bloque mayoritario y otro del minoritario.
- 227. La Comisión tiene como objetivos principales el seguimiento de los alcances de la norma, la gestión de la transparencia en el negocio frutícola, el seguimiento, promoción, vigilancia y control de los instrumentos de vinculación establecidos en la Ley, el establecimiento de las formalidades y requerimientos de dichos registros y ser el ente de mediación.
- 228. A este último efecto recibe las denuncias por parte de productores por incumplimiento de los contratos efectuados en el marco de la Ley 3611. La autoridad de aplicación convoca a la mesa la cual decide si se convoca a los

¹⁹ A Fojas 1139...

12

[Handwritten signatures and initials]



Ministerio de Ambiente y Producción
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



partes a una instancia de mediación. De ser afirmativa la resolución se continúa con el procedimiento establecido realizando la audiencia y ofreciendo en caso de no haber acuerdo una segunda convocatoria. En dichas audiencias participan todos los integrantes de la Comisión y cada parte puede asistir con el asesoramiento adecuado.

229. La Secretaría de Fruticultura de Río Negro, siendo la autoridad de aplicación, lleva los registros de la cantidad de contratos inscriptos por temporada, la cantidad de solicitudes por incumplimiento, la cantidad de audiencias y la cantidad de acuerdos entre las partes logrado.

230. Si bien la formalidad y el contenido mínimo de los contratos exigidos por la Ley 3811, constituyen un importante avance en el propósito de lograr la transparencia del negocio frutícola, su eficacia práctica se deriva en última instancia del poder de negociación de las partes o el grado de asimetría existente, en especial cuando se trata de los pequeños productores frutícolas.

231. Se ha observado en el transcurso de la presente investigación que la severa problemática estructural de la fruticultura del Valle del Río Negro subyace con fuerza a la hora de negociar dichos contratos.

232. En efecto, en la mayoría de los casos, los empaques eligen su estrategia comercial de acuerdo con las posibles reacciones de las unidades productoras. El tipo de estrategia elegida define el tipo de contratos asumidos, la característica de los productores seleccionados, el grado de participación del empaque en la gestión productiva, el nivel de precios pagados al productor, la forma de pago y el resto de las cláusulas incorporadas en los contratos.

233. El empaque por lo general, define sus relaciones con el productor de forma diferente según éste posea variedades no tradicionales o tradicionales de manzanas, según el volumen de oferta de las primeras y la proporción de peras del lote.

234. Aquel productor que posee una composición varietal mejor que el que solo produce variedades tradicionales, aunque éstas sean de buena calidad, negocia mejores términos de su contrato con el empacador y viceversa.

235. Por otro lado, a mayor grado de integración horizontal entre productores, como es el caso de las cooperativas, y/o mayor tamaño de las explotaciones primarias, mayor es la posibilidad de obtener cláusulas contractuales favorables.

Handwritten marks in blue ink, including a large 'N' on the left margin, a checkmark, and several scribbles at the bottom of the page.



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



236. Otro grave condicionante estructural es la falta de financiamiento, ya que en general los pequeños productores no tienen acceso al crédito formal y por lo tanto se valen del sector informal que cobra intereses más elevados. En este contexto, las empresas empaecedoras se constituyen en proveedoras de recursos para los pequeños productores, quienes se ven expuestos a dos alternativas: pagar un precio extra por el crédito informal o vender su fruta a menor precio a las empresas procesadoras.

237. Refiriéndose a estos aspectos, el Señor Secretario de Estado de Fruticultura de la Provincia de Rio Negro testimonió²⁶ "...El productor que llega bien a noviembre o diciembre va a quedar en mejor situación para negociar, con relación al que ha recibido mayor cantidad de adelantos. Los empaques saben quién tiene buena fruta, y como tienen contratos que cubrir van a ir a buscar a aquellos que cumplen con ese requisito. Insiste que la debilidad es la individualidad, porque ahí entra a jugar el volumen...".

238. En la audiencia testimonial del Señor Legistador del Bloque Justicialista de la Legislatura de la Provincia de Rio Negro e integrante de la Comisión de Transparencia del Negocio Frutícola²⁷, al preguntársele cómo es la relación entre el empaecedor y el productor, dijo que "...entre el empaecedor y el productor se gestó en los últimos años una relación de dependencia, pues el primero le va entregando pequeñas cuotas a cuenta del precio final de la fruta entregada en consignación; esta relación hace que el productor quiera mantener un buen trato con ese empaecedor. Entre los problemas que suelen surgir está la diferencia en la clasificación de la fruta, que implica una merma para el productor...".

²⁶ A Fojas 1139.

²⁷ A Fojas 1160.



IV.2.2. ESTRUCTURA PRODUCTIVA DEL SECTOR INDUSTRIALIZADOR DE FRUTAS ("AGUAS ABAJO")

IV.2.2.1. Los distintos tipos de Industrias

239. Los oferentes son los productores primarios que producen con el objetivo de colocar su fruta en el mercado de consumo en fresco y no obtienen el grado de calidad suficiente para tal propósito.
240. Como ya se ha mencionado, alrededor del 50% de la producción primaria de manzana y del 25% de pera se destina a la industria.
241. Aguas abajo se encuentran los distintos tipos de empresas industriales a las cuales les venden su fruta los productores primarios.
242. Estas empresas que procesan fruta de pepita en la región del valle del Río Negro se pueden clasificar según los productos específicos que elaboran, en:
243. -Empresas Jugueras, cuyo producto principal es el Jugo concentrado de manzana, siguiéndole en importancia el Jugo concentrado de pera y como subproductos los Aromas de manzana y de pera. El principal destino de su producción es el mercado externo.
244. Empresas Sidreras, cuyo producto principal es la fabricación de caldo de sidra. Esta es una producción orientada exclusivamente al mercado interno, con un fuerte carácter estacional, dado que alcanza su máximo nivel de ventas para las fiestas de fin de año.
245. Empresas de Deshidratado y Elaboración de Pulpas concentradas. En este tipo de procesos se utiliza fruta de mayor calidad que la destinada a jugos concentrados, aunque de menor calidad comercial que la destinada a fresco. En su gran mayoría los productos elaborados se venden en el mercado externo.
246. La Industria Juguera es frente a las otras la de mayor significancia, ya que la misma procesa en promedio entre el 30% y el 40% de la producción frutícola de manzanas del valle y cerca del 20% de las peras de la región.
247. Visto de otro modo, más del 70% del total de la fruta de descarte que se destina a industria es absorbido por las empresas jugueras.
248. Por tal razón, el análisis se centra en la estructura correspondiente a la Industria Juguera.



IV.2.2.2. LA INDUSTRIA JUGUERA

IV.2.2.2.1. Productos elaborados por la Industria Juguera y Proceso de Elaboración del Jugo Concentrado

249. El principal producto elaborado por esta industria es el jugo concentrado de manzana, ya que representa en promedio las tres cuartas partes de la producción. El resto corresponde a jugo concentrado de pera y en el mismo proceso de elaboración de los jugos se obtienen además como subproductos el aroma de manzana y el aroma de pera.
250. Las principales características de los jugos concentrados y respectivos aromas son las siguientes:²⁷
251. Jugo Concentrado de Manzana y/o Pera convencional: es el producto obtenido de la extracción, clarificación, filtrado y concentración del jugo no fermentado, no acidificado, sin agregado de edulcorantes, de frutas sanas, enteras, limpias y maduras.
252. Aroma de manzana y/o Pera: es un subproducto natural recuperado durante el procesamiento de frutas para la producción de jugo concentrado.
253. Las propiedades que se consideran comercialmente para definir el standard de calidad de un jugo concentrado son los grados Brix²⁸ y el color.
254. De acuerdo a estos parámetros, los jugos que se elaboran en la región son "clarificados" y poseen "70 - 71 grados Brix".
255. El período de conservación de los jugos concentrados es de 24 meses - máximo-, almacenados en condiciones apropiadas a 5° C.
256. El jugo concentrado es un producto de consumo intermedio, ya que requiere posteriores procesos industriales de disolución o mezcla. El uso final más frecuente es la preparación de diferentes tipos de bebidas.
257. Los aromas también se pueden conservar durante 24 meses, almacenados entre 3° y 15° C. Se utilizan principalmente para aromatizar jugos y/o alimentos.
258. El proceso de elaboración del jugo concentrado consiste en sucesivas etapas de lavado, molenda, prensado y extracción del jugo, preconcentrado y recuperación de aromas, clarificación, filtrado, concentración y envasado, las

²⁷ Las propiedades y especificaciones técnicas se presentan en el Anexo IV



cuales se realizan con métodos físicos o químicos o por combinación de ambos, según la tecnología aplicada por las empresas.

259. En el Anexo III se adjunta una descripción más detallada y diagrama ilustrativo del proceso de elaboración del jugo concentrado de manzanas y peras y la obtención de los respectivos subproductos aromas.

IV.2.2.2.2. Caracterización de la Estructura Productiva de la Industria Juguera de Río Negro y Neuquén.

260. Hasta mediados de los 90, la industria juguera crece en número de plantas y capacidad de proceso, al amparo de una sostenida demanda externa proveniente del mercado estadounidense, en especial de jugo concentrado de manzana. Se constituye en esa época en el principal proveedor de ese mercado internacional.

261. Simultáneamente, las mayores exigencias de calidad en los mercados externos de fruta fresca que comenzaron a potenciarse durante el mismo período, fueron incrementando por el "descarte" una mayor oferta de fruta para la industria.

262. Este proceso de expansión se revierte bruscamente en la segunda mitad de la década del 90, cuando inunden y se posicionan aceleradamente en el mercado estadounidense los jugos concentrados de manzana provenientes de China.

263. Mientras en 1995 los jugos argentinos representaban el 80% y los jugos chinos tan solo el 2% del mercado de importación de Estados Unidos, en el 2005 estas participaciones han llegado a niveles totalmente contrapuestos: los jugos argentinos apenas representan un 13% y los jugos chinos han alcanzado un 78%. En el período 2004/2005, mientras la participación china se siguió incrementando a una tasa del 13%, la argentina se redujo en igual magnitud.

264. Sumado a esta significativa pérdida de posición de mercado, la creciente sobrevaluación del peso en la segunda mitad de la convertibilidad y el fuerte endeudamiento de muchas empresas del sector, produce la crisis que lleva a la quiebra y el cierre sucesivo de alrededor del 30% de los establecimientos.

265. En el período 2002/2005, la industria juguera de la región procesó anualmente entre 350 y 500 mil toneladas de fruta, elaborando entre 50 mil y 70 mil toneladas de jugos concentrados de ambas especies. —Incluidos los

²³ Los Grados BRIX miden los azúcares presentes en el jugo en porcentaje de sacarosa.



subproductos.

Cuadro N°1: Compra de fruta por parte de la industria juguera.

	2002	2003	2004	2005
Compras de Manzanas Industria Juguera (mil tn)	260	340	250	380
Compras de Peras Industria Juguera (mil tn)	100	100	100	130
Compras de Manzanas s/total Frutas (%)	72	77	71	75
Prod. Jugo Concentrado de Manzana (mil tn)	30	48	37	54
Prod. Jugo Concentrado de Pera (mil tn)	14	14	14	18
Total Prod. Jugos Concentrados (mil tn)	50	62	51	72
Total Exportación Jugos Concentrados (mil tn)	63	86	61	65

FUENTE: CNDC en base a información del presente expediente

266. Los niveles de producción de jugos presentan oscilaciones importantes de un año a otro, llegando a alcanzar magnitudes del orden del 50%, como el incremento observado en el 2005.
267. Estas variaciones anuales están directamente relacionadas con el nivel de la producción primaria y con la pérdida de calidad comercial de la fruta para fresco ante eventuales efectos de factores climáticos adversos.
268. Otra de las principales características estructurales de esta industria es la fuerte estacionalidad de su producción, por estar ligada directamente al ciclo agrícola de las especies. El principal insumo que es la fruta fresca no se puede stockear en condiciones ambientales porque se deteriora y su conservación frigorífica no es redituable si su destino posterior es la industrialización.
269. La cosecha de las manzanas y peras, abarcando todo el espectro de sus respectivas variedades, se extiende entre los meses de enero a abril de cada año, fechas en las cuales se produce la mayor actividad industrial.
270. Alrededor del 80% de la producción de jugos se realiza en dicho subperíodo, abarcando un promedio de 100 días de elaboración por año. A partir de mayo solo algunas empresas jugueras siguen operando con el descarte de los galpones de empaque, a medida que estos últimos procesan la fruta almacenada en frigoríficos para su venta en fresco.
271. Las jugueras más grandes procesan la fruta comprada en sus plantas propias y además, usualmente, contratan el servicio a "façon" de terceros, ya sea el



proceso completo –jugos clarificados- o parcial –jugos turbios-. Las que ofrecen este servicio son, por lo general, las empresas más chicas, ya que ello les permite utilizar al máximo la capacidad instalada que poseen operando con tres turnos diarios, dado el breve período de elaboración estacional.

272. En cuanto a la eficiencia productiva, el proceso de expansión y crisis mencionado ha llevado a un aumento general de la productividad y a su vez, a una diferenciación tecnológica entre las empresas.
273. El rendimiento standard promedio ha pasado de 8 Kg. de fruta por litro de jugo concentrado a principios de los 90' a 7 kg de fruta en los 2000.
274. Las grandes empresas de la región, que poseen una mejor tecnología de proceso, están utilizando alrededor de 6.5 kg de fruta, mientras las más pequeñas requieren aproximadamente 1 kg más de fruta por litro.
275. La fruta fresca es el principal insumo en la elaboración de jugo concentrado, teniendo una alta incidencia en el costo de producción del mismo.
276. Si bien esta incidencia depende de cada empresa, en función de la tecnología utilizada y su estructura de costos, el valor de la fruta es la principal variable que determina el costo final. Según información que obra en el presente expediente, esta incidencia ronda en promedio en el orden del 30 al 40%.²⁹
277. Los otros costos son: insumos industriales, Envases, Energía Eléctrica y Gas, Mano de Obra, Mantenimiento, Conservación Frigorífica, Gastos administrativos, Gastos de comercialización, Transporte interno, Gastos Portuarios y Gastos financieros.
278. En la época de cosecha, los principales proveedores de fruta fresca a la industria juguera son los pequeños productores frutícolas que les venden su "descarte", constituyendo esta porción el grueso de la oferta. A partir de mayo pasan a ser los galpones de empaque y los productores primarios grandes y medianos que comercializan por cuenta propia la fruta conservada en frío para su ulterior comercialización en fresco. Les venden a la industria el "descarte" que sale de los frigoríficos. Esta oferta es inferior a la que ofrecen en la cosecha los pequeños productores.
279. La modalidad predominante en la compra de fruta por parte de las industrias es "FOT-en chacra", es decir, puesta sobre camión contratado por la juguera en la



chacra del productor. En la segunda etapa, cuando se compra en los galpones de empaque, pasa a ser "FOT en galpón de empaque"

280. En cuanto a las condiciones de pago, si bien predomina el pago al contado, existen en menor proporción otras alternativas como anticipos en dinero o en insumos y pagos más diferidos. Al adquirir principalmente la fruta al contado, la industria juguera habitualmente no formaliza contratos con sus proveedores.
281. Refiriéndose a cómo se determina el precio que paga la industria juguera al productor frutícola, el titular de la CÁMARA ARGENTINA DE LA INDUSTRIA Y EXPORTACIÓN DE JUGOS DE MANZANA, PERAS Y AFINES (CINEX) y Presidente de JUGOS DEL SUR S.A. - ²⁴explicó: "...En la determinación del precio podemos citar la incidencia, entre otros factores, de: a) la libre oferta y demanda interna de la fruta. La provisión de fruta por parte del productor primario, es muy volátil en el transcurso de la temporada de cosecha, no se cuenta con "productores cautivos". El productor busca continuamente el mejor precio para su fruta y en muchos casos cambia de industria en el transcurso de la cosecha en reiteradas oportunidades. Las causas más relevantes por las cuales se produce esta volatilidad, en la cual la industria debe competir diariamente durante la época de cosecha para asegurarse su principal insumo son: los requerimientos de otras industrias del mismo rubro o de otros (sidra, deshidratado, etc), el pago semanal o quincenal que no obliga a una fidelización del productor con la empresa, la no firma de contratos de provisión, la importante capacidad instalada de las empresas, los contratos suscriptos por las industrias con los importadores de abastecimiento a mediano plazo que deben cumplir y los altos costos fijos anuales que deben afrontar con la fruta adquirida en 4 meses...b) La competencia con otros sectores industriales (sidra, deshidratado, pulpa, etc.) y el mercado en fresco de menor calidad...c) El factor accidentes climáticos que define la oferta de producto ...d) Las estimaciones efectuadas por el industrial sobre el precio del producto en el mercado internacional, su posible evolución en el tiempo y las posibilidades de colocación del jugo...e) La oferta y demanda de los exportadores competidores internacionales, ...f) Los compromisos internacionales asumidos por la empresa con sus clientes (contratos de abastecimiento), que deben cumplir para mantener su vigencia, ...g) La estructura de costos interna (mano de obra, energía, rendimientos, etc.) y externa

²⁴ A Fojas 1114
²⁵ A Fojas 309

[Handwritten signatures and initials]



(costos portuarios, transporte, flete marítimo, distribución, etc.), ...h) La incidencia fiscal de reembolsos, derechos de exportación, recupero de impuestos, etc....."

282. Por otra parte agregó "...El precio internacional es un importante factor a considerar para determinar el valor de la fruta a adquirir por parte de los industriales. En general cuando se inicia la temporada de mollienda, los valores de venta del jugo concentrado son estimaciones de las empresas, efectuadas en función de una expectativa de mercado. En algunos casos no se cumplieron y ocasionaron importantes pérdidas al sector ya que la fruta se adquiere al contado y el jugo se comercializa diferido en el tiempo... Si bien los jugos concentrados de peras y manzanas entran en la categoría de commodity, no hay un Mercado a Término establecido..... El precio internacional no es el único indicador para el valor de la fruta, ya que también se tienen en cuenta entre otros factores, la evolución de los costos internos e internacionales, y la alta competencia entre empresas del mismo sector y con otras alternativas comerciales en un mercado muy competitivo y volátil."
283. Con respecto a las razones por las cuales cayó el precio pagado al productor en la presente campaña, adujo "...En los últimos tres años la fruta destinada a la industria, tuvo fuertes oscilaciones en el precio por variaciones importantes en cada uno de los ítems antes mencionados, y en el período de los cinco primeros meses del corriente año por una abrupta caída del precio internacional del jugo concentrado, y el aumento de los fletes marítimos del orden del 50 %, todo con respecto a los últimos meses del año anterior....."
284. En cuanto a las ventas del jugo concentrado, el cronograma es más flexible, ya que el mismo se puede almacenar por aproximadamente dos años conservado en cámaras frigoríficas con temperaturas menores a 5 grados centígrados.
285. El nivel de stock está definido por la producción anual de jugo concentrado - nivel de mollienda- y el ritmo de ventas en cada año. Las limitaciones para el almacenamiento están dadas por la disponibilidad de espacio frigorífico propio de cada empresa y/o la tarifa de frío en caso de recurrir al servicio de terceros.
286. Más del 95% de la producción de jugo concentrado se exporta, casi en su totalidad hacia el mercado de Estados Unidos.
287. Dada la severa pérdida de posiciones ocurrida en este mercado, se ha comenzado a incursionar en nuevos países destino, tales como Rusia, Italia, Brasil, Uruguay, etc. No obstante, estas experiencias son aún incipientes y, por



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



otro lado, la competencia a nivel mundial ha aumentado en general por la gran afluencia de jugos chinos, y en la Unión Europea en particular por la preferencia del comercio intra-comunitario con los recientes miembros provenientes de Europa Central que son importantes productores y exportadores de jugos concentrados, en especial de manzanas, como es el caso de Polonia.

288. El puerto de salida de las exportaciones regionales es San Antonio Este, en la provincia de Río Negro. Las ventas al mercado externo se realizan en su mayoría en condiciones FOB, a través de intermediarios, comisionistas o brokers.

289. El mercado interno argentino es muy reducido, solo se destina aproximadamente el 5% de la producción total de jugos concentrados. Desde los mismos frigoríficos se despacha hacia los puntos de destino solicitados por los clientes del mercado interno, ventas que en general se realizan en condiciones FOT. El producto lo adquieren empresas dedicadas a la elaboración y comercialización de jugos diluidos preparados para bebidas o bien como edulcorante para gaseosas.

290. En cuanto a la logística de comercialización, las jugueras se manejan contratando los servicios de transporte y portuarios a terceros.

X
L
[Handwritten signatures]



IV.2.2.2.3. Perfiles empresariales de los demandantes de fruta de pepita para la producción de jugos concentrados.

291. En el año 2005 elaboraron jugos concentrados las siguientes empresas de la región:

- Jugos SA - Villa Regina - Río Negro
- Jugos del Sur S.A. - Centenario - Neuquén
- Sower S.A. - Plottier - Neuquén
- Zumos Argentinos S.A. - Cinco Saltos - Río Negro
- Cooperativa de Comercialización y Transformación Colonia Juliá y Echarren Ltda. - Río Colorado - Río Negro
- G.N Y N.Werthein S.A.
- Orfiva SA. - Plottier - Neuquén
- Proin S.A. - Gral. Roca - Río Negro
- Cooperativa Agrícola Choelé Choel Ltda. - Choelé Choel - Río Negro

292. Las mismas fueron identificadas por el registro de exportaciones de la Aduana del Puerto de San Antonio Este.

293. En el cuadro adjunto se observa la evolución entre 1998 y 2005 de la participación en las exportaciones totales de jugos concentrados de las empresas jugueras de la región. Este indicador refleja adecuadamente el nivel de actividad, ya que, como se ha comprobado en el transcurso de la investigación, las ventas externas constituyen su destino más significativo y además en los últimos años se vienen despachando y embarcando por el mencionado puerto, sin intermediarios.

[Handwritten signature and scribbles in blue ink]



Cuadro N°5: Exportaciones de la industria juguera.

EMPRESA JUGUERA EXPORTADORA	1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005*	
	MT	%	MT	%	MT	%	MT	%	MT	%	MT	%	MT	%
AMOR S.A.	15,7	38%	13,3	34%	13,9	34%	17,9	38%	15,1	33%	20,3	33%	23,8	34%
JUCOS DEL SUR SA	29,7	38%	19,0	34%	11,7	31%	19,3	38%	15,9	33%	20,4	34%	17,8	34%
SOWER S.A.	8,8	7%	7,9	16%	1,7	4%	18,9	37%	18,8	37%	14,3	38%	9,0	34%
ZUMOS ARGENTINOS	8,2	19%	14,1	34%	10,8	28%	11,8	27%	8,7	24%	8,3	30%	9,4	15%
GOLD JUCOS SA (ex VITTEL...)	8,8	7%					8,8	16%	4,8	10%	4,3	7%	5,8	10%
COOP COM JULIA Y SUR	2,8	3%	1,8	3%			3,8	7%	1,8	4%	2,3	7%	1,8	3%
SAI Y INVESTIMENT SA	1,8	3%	2,2	3%	9,7	25%	1,8	3%	2,8	3%	1,4	3%	1,8	3%
EMPRESA INDUSTRIAL ARGENTINA							1,2	2%	1,2	3%	2,8	3%	9,3	3%
FRUIT SA	1,8	3%	1,4	3%	1,8	4%	4,1	8%	5,8	12%	9,2	15%	9,9	15%
COOP AGRI CHUBUT	2,2	3%	1,1	2%	8,8	22%	1,2	2%	9,3	19%	9,8	15%		
COOP FRUIT ALBERT SA	2,1	3%	4,8	12%	1,8	4%	9,3	19%						
COLLAR S.A.	5,8	7%	11,4	27%	4,8	12%	3,4	7%						
FRUIT SA	8,2	9%	19,4	49%	2,8	7%								
AMOR S.A.	8,7	9%												
JUCOSAL.COM SA			1,8	3%										
AMV SA							8,8	18%	8,3	18%			9,1	15%
JUCOS LIMA SA									8,3	18%	9,4	15%		
ASOC COOPERS SA									9,1	19%				
Total	74,8	100%	59,1	100%	51,1	100%	100,8	100%	83,8	100%	88,8	100%	97,1	100%

* (datos estimados)

FUENTE: CNDC en base a estadísticas de "Patagonia Norte S.A.", Terminal de Servicios Portuarios de SAE

294. Del procesamiento de la información de oficio solicitada a cada una de las empresas jugueras que exportaron en el 2005 y de las audiencias testimoniales respectivas, se adjunta el siguiente cuadro comparativo resumen, donde se observa la posición relativa que ocupa cada juguera respecto a las compras de fruta a los productores primarios, en la elaboración de jugos concentrados, en las exportaciones de dichos productos y otras variables indicativas de su nivel tecnológico y capacidad de proceso.

Cuadro N°6: Indicadores básicos de la industria juguera.

Empresas Jugueras	Compra de Manzanas %	Compra Total de Frutas %	Prod. Jugo Concentrado de Manzana %	Export. Jugo Concentrado de Manzana %	Cantidad Plantas propias en actividad n°	Capacidad Instalada de Molande propia tn/día	Capacidad Instalada Frigorifica Propia Tn
JUCOS S.A.	38	38	41	38	1	1.250	8.000
JUCOS DEL SUR	20	20	21	28	2	1.800	8.000
SOWER	17	17	18	18	1	880	0
ZUMOS	15	14	11	12	1	550	0
COLÓNIA JULIA Y	5	4	3	3	1	300	2.250
RESTO	5	8	4	7	4	250	0



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



FUENTE: CNDC en base a información del presente expediente.

- 295. A continuación se realiza un breve análisis del perfil empresarial de cada una de las 5 jugueras que representan en conjunto alrededor del 95% de las compras de fruta a los productores primarios, proporción acumulada similar en la elaboración de jugos concentrados y en las exportaciones de dichos productos.
- 296. JUGOS S.A. ²⁹es la principal empresa que se dedica a la elaboración y venta de jugos concentrados y aromas de manzanas y peras, ocupando el primer lugar en cuanto a compras de fruta primaria, volúmenes de producción de jugos y ventas de estos productos.
- 297. Su nivel promedio de producción anual de los últimos tres años ronda las 17 mil tn de Jugo concentrado de Manzana (alrededor del 40% del total de la producción regional) y 6 mil tn de Jugo concentrado de Pera (aproximadamente 45% sobre el total de la producción regional).
- 298. Estos niveles de producción de jugos la ubican como la principal demandante de fruta fresca para industrialización en el mercado geográfico bajo análisis.
- 299. A tal efecto ha procesado en promedio durante el período 2002/05 un nivel de 100 mil tn anuales de Manzanas (más del 38% del total comprado por la industria juguera) y cerca de 45 mil tn anuales de Peras (más del 40 % del total comprado por la industria juguera)
- 300. Posee un único establecimiento industrial ubicado en Villa Regina, provincia de Río Negro, el cual utiliza exclusivamente para su propia producción, ya que no produce servicios para terceros. En cambio sí terceriza parcialmente la elaboración de jugo concentrado semielaborado (turbio) de manzanas y peras, realizando la última etapa del proceso de "clarificación" en su planta de Villa Regina.
- 301. La capacidad instalada actual de procesamiento de JUGOS S.A. es de aproximadamente 1.200/1.300 toneladas diarias de manzanas y/o peras, que equivalen a alrededor de 170/200 tn de producto elaborado (jugos y aromas concentrados clarificados)
- 302. La recepción y almacenamiento de la fruta fresca se realiza en el mismo predio de la planta de Villa Regina.

[Handwritten signatures and initials]



303. En la misma también posee un frigorífico propio con una capacidad de almacenamiento de 8.000 bins (alrededor de 9.000 tn) de jugos concentrados. Adicionalmente contrata servicio de frigorífico de terceros para el mantenimiento del producto elaborado que excede a la capacidad de frío propia, hasta la fecha de su despacho.
304. JUGOS DEL SUR S.A.²⁷ es una firma nacional cuya principal actividad es la producción de Jugo concentrado de Manzana. Otros productos que elabora y comercializa, enumerados según el ranking de facturación anual son: el Jugo concentrado de Pera, el Aroma de Manzana y el Aroma de Pera.
305. Es una de las principales empresas jugueras de la región, compitiendo por el primer puesto en el ranking en los niveles de compras de frutas primarias, producción y ventas anuales de Jugo concentrado de Manzana con JUGOS S.A. Su nivel promedio de producción anual de los últimos tres años ronda las 6 mil tn de Jugo concentrado de Manzana (aproximadamente 20% sobre el total de la producción regional) y 3 mil tn de Jugo concentrado de Pera (aproximadamente 20% sobre el total de la producción regional).
306. Estos niveles de producción de jugos la utilizan en una de las principales demandantes de fruta fresca para industrialización en el mercado geográfico donde se desarrolla esta investigación.
307. A tal efecto ha procesado en promedio durante el período analizado -2002/05- más de 50 mil tn anuales de Manzanas (alrededor del 20% del total comprado por la industria juguera) y más de 20 mil tn anuales de Peras (alrededor del 20% del total comprado por la industria juguera)
308. Posee dos plantas productoras de Jugos concentrados y Aromas ubicadas en la región del valle de Río Negro, donde procesa su propia producción y contrata además habitualmente el servicio a fazón de terceros.
309. La planta principal está localizada en el Parque Industrial Centenario en la provincia de Neuquén. La capacidad de producción instalada de esta planta permite una molienda de aproximadamente 1.500 toneladas de fruta por día, obteniendo a tal efecto 250 toneladas de Jugo concentrado de Manzana. La otra es una planta auxiliar, localizada en el extremo opuesto del valle, en General Conesa - provincia de Río Negro. Su capacidad de producción es muy inferior -



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



350 toneladas de fruta por día en molienda y 40 toneladas de obtención de Jugo concentrado -, siendo su rol principal el de centro de recepción - almacenamiento de fruta fresca de esta zona y la elaboración de productos semi-terminados, insumos ambos que luego son enviados a la planta principal de Centenario para su procesamiento final. Ambas plantas producen en promedio aprox. durante 100 días.

310. Esta empresa cuenta además de las dos plantas de elaboración mencionadas, con otros cinco Centros de Recepción y Almacenamiento (Receptores) distribuidos en el valle, cuya función es el acopio de fruta fresca que luego se envía a las Plantas de Producción mencionadas.

311. En la Planta de Centenario posee un frigorífico propio para el almacenamiento del producto elaborado de una capacidad de 9.000 tn de stock.

312. SOWER S.A.²⁹ es la empresa juguera que le sigue en importancia y al igual que las dos anteriores se dedica a la elaboración y exportación de Jugos Concentrados de Manzana y Pera, y como subproductos elabora Aroma de Manzana y/o Pera, en ese orden de importancia.

313. Su nivel promedio de producción anual de los últimos tres años ronda las 8 mil tn de Jugo concentrado de Manzana (alrededor del 18% sobre el total de la producción regional) y 2,5 mil tn de Jugo concentrado de Pera (alrededor del 18% sobre el total de la producción regional).

314. Estos niveles de producción de jugos la ubican en el tercer lugar entre las demandantes de fruta fresca para industrialización en el Valle del Río Negro.

315. A tal efecto ha procesado en promedio durante el periodo analizado -2002/05- alrededor de 50 mil tn anuales de Manzanas (17 % del total comprado por la industria juguera) y cerca de 20 mil tn anuales de Peras (17% del total comprado por la industria juguera)

316. SOWER posee una Planta Industrial ubicada en Plotier, Pcia. de Neuquén, en la cual elabora su propia producción y también produce para terceros, cobrando un canon por el servicio de procesamiento. Por otro lado, esta empresa en ocasiones realiza parte de su producción en compañías de terceros.

Handwritten blue scribbles on the left margin.

²⁹ A fjas 610.

Handwritten signature and scribbles at the bottom of the page.



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



317. La planta industrial de SOWER permite una molenda de aproximadamente 550 toneladas de fruta por día, obteniendo a tal efecto 87 toneladas de Jugo concentrado de Manzana.
318. En relación con la logística de aprovisionamiento de materia prima, además de la propia planta industrial, esta empresa cuenta con otros 4 centros de recepción de fruta ubicados en Ing. Huergo, Allen, General Roca y Cinco Saños, todas localidades de la provincia de Río Negro.
319. Con respecto al almacenamiento del Producto Terminado, no posee frigorífico propio, debiendo rentar el frío según las necesidades de cada año.
320. ZUMOS ARGENTINOS S.A.²² es la empresa que se ubica en el cuarto lugar nuevamente en el año 2005, después de no haber operado en el 2004. De las dos plantas que poseía, la de Tutuyán, provincia de Mendoza, cerró finalizada la campaña del 2003 y actualmente está a la venta. Centralizó todas sus actividades en la planta que posee en Cinco Saños, provincia de Río Negro. Sin embargo, en esta última tampoco operó el año pasado por la reestructuración y el cambio de filiales en el paquete accionario.
321. Se dedica a la elaboración y casi exclusivamente exportación de jugos concentrados y aromas de manzanas y peras, siendo el más importante el jugo concentrado de manzana.
322. Su nivel promedio de producción anual de los últimos tres años ronda las 4,5 mil tn de Jugo concentrado de Manzana (alrededor del 11% del total de la producción regional) y 1,5 mil tn de Jugo concentrado de Pera (aproximadamente 10% sobre el total de la producción regional).
323. A tal efecto ha procesado en promedio durante el período 2002/05 un nivel de 50 mil tn anuales de Manzanas (16% del total comprado por la industria juguera) y cerca de 20 mil tn anuales de Peras (13 % del total comprado por la industria juguera).
324. El establecimiento industrial que está en actividad, ubicado en Cinco Saños, provincia de Río Negro, lo utiliza para su propia producción y también terceriza parcialmente la elaboración de jugo concentrado.
325. La capacidad instalada actual de procesamiento es de aproximadamente 500 a 650 toneladas diarias de manzanas y/o peras.



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



326. No posee un frigorífico propio, y a tal efecto contrata servicio de frío de terceros para el mantenimiento del producto elaborado que excede a la capacidad de frío propia.
327. COLONIA JULIA Y ECHARENSM es una Cooperativa cuyas principales actividades son la elaboración de jugos concentrados de manzana y pera, el servicio de fazón para la transformación de pulpas concentradas a jugos concentrados clarificados, el servicio de fazón para la elaboración de jugo de durazno y ciruela y la venta de agroquímicos.
328. Su nivel promedio de producción anual de los últimos tres años ronda las 3 mil tn de Jugo concentrado de Manzana (alrededor de 5% del total de la producción regional) y 800 tn de Jugo concentrado de Pera (aproximadamente 3% sobre el total de la producción regional).
329. A tal efecto ha procesado en promedio durante el período 2002/05 un nivel de 20 mil tn anuales de ambas frutas (4% del total comprado por la industria juguera)
330. Posee una sola planta industrial, situada en Río Colorado, provincia de Río Negro.
331. Su capacidad instalada en molenda es de 300 Tn de materia prima/día para Jugo de Manzana y de 220 Tn de materia prima/día para Jugo de Pera. Realizó un cambio tecnológico en el sistema de extracción y está evaluando aumentar la capacidad de molenda en un 30%.
332. El período de elaboración se concentra en 90 días por temporada, operando en 3 turnos durante 24 horas.
333. Para la recepción y almacenamiento de fruta fresca cuenta además de los lugares de la planta procesadora con 3500 bins distribuidos en 3 zonas, la mayor proporción en Río Colorado y el resto en el Valle Medio y en Gral. Conesa. Dichos bins se han ido incrementando año a año y se estima alcanzar la suma de 10.000 unidades en los próximos 3 años.
334. Para el almacenamiento y despacho de los productos elaborados posee 2 Cámaras frigoríficas, con una capacidad de almacenamiento de 1500 bins entre

²⁹ A fojas 2040 y 2260

³⁰ A fojas 772.



ambas.

IV.2.3. ESTRUCTURA PRODUCTIVA DEL SECTOR EMPACADOR DE FRUTAS EN FRESCO ("AGUAS ABAJO")

335. El proceso de empaque consiste en la selección, clasificación, acondicionamiento y embalado de frutas, para su posterior comercialización en los mercados de consumo en fresco –interno y externo-.
336. El posterior almacenamiento en cámaras frigoríficas permite distribuir las ventas a lo largo del año, exportar en contra-estación a los principales destinos del mercado externo, obteniendo por ende mejores precios y aprovechar más eficientemente la capacidad instalada en el empaque, regulando la producción del mismo.
337. Según los datos del último Censo Agroindustrial de Empaques llevado a cabo por la Secretaría de Fruticultura de Río Negro en el 2001, sobre un total de 328 galpones de empaque de manzanas y peras registrados en dicha provincia, solo alrededor de 200 se encontraban en actividad.
338. Comparando este censo con el de 1994, se puede inferir que 65 establecimientos abandonaron el empaque en dicho lapso, lo que representa una caída del orden del 25%¹¹
339. Mientras en 1994, del total de los establecimientos registrados el 50% estaba en actividad, en el Censo del 2001 este porcentaje disminuyó a menos del 60%.
340. No obstante, en el transcurso de dicho período el volumen procesado en conjunto aumentó en el orden del 70%, considerando las 500 mil toneladas anuales correspondientes a 1995 como mínimo y las 850 mil toneladas anuales de 1999 como máximo.
341. Estas cifras denotan la crisis, el avance del proceso de concentración, como así también la reconversión y modernización tecnológica del sector, procesos que se han profundizado sobremanera en la segunda mitad de la década del 90'.
342. Según el último Censo mencionado (2001), la capacidad de procesamiento promedio de la provincia, medida como el ingreso de fruta a máquina, es de 4,12 tons/hora, en tanto que la fruta embalada se sitúa en un valor promedio de 3,28

[Handwritten signatures and initials in blue ink]



Ministerio de Economía y Producción
 Secretaría de Comercio Exterior
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



tons/hora.

343. Si se analiza la cantidad de empresas según su rango de capacidad de ingreso de fruta en toneladas por hora, se observa que el 45% de los empaques representan solo alrededor del 10 % de la capacidad de ingreso total, con una infraestructura y nivel tecnológico bajo que apenas alcanza una capacidad de proceso de 2 toneladas por hora.

344. Mientras en el extremo opuesto, las empresas que trabajan con un nivel de escala superior a las 7 toneladas por hora y que representan alrededor del 20% del total de galpones, empaclaron más del 60% del volumen total anual.

Cuadro N°7: Cantidad de empaques y capacidad de ingreso en t/hh por rangos.

Rango en t/hh	Cant.	%	Capacidad de ingreso	%
0 a 1	74	22,58%	41,23	3,05%
1 a 2	75	22,87%	99,95	7,40%
2 a 3	45	13,72%	105,85	7,83%
3 a 4	28	8,54%	94,15	6,97%
4 a 5	21	6,40%	90,05	6,66%
5 a 6	10	3,05%	51,75	3,83%
6 a 7	10	3,05%	61,65	4,56%
7 a 8	3	0,91%	22,30	1,65%
8 a 9	13	3,96%	107,20	7,93%
9 a 10	10	3,05%	90,90	6,73%
10 a 11	9	2,74%	91,20	6,75%
11 a 12	2	0,61%	22,20	1,64%
12 a 13	9	2,74%	108,90	8,06%
14 a 15	2	0,61%	28,00	2,07%
15 a 16	8	2,43%	60,00	4,46%
16 a 17	2	0,61%	32,00	2,37%
18 a 19	2	0,61%	36,00	2,66%
19 a 20	1	0,30%	19,00	1,41%
20 a 25	3	0,91%	67,00	4,96%
25 a 30	2	0,61%	53,00	3,92%
30 o mas	1	0,30%	39,00	2,89%
Total	328	100,00%	1.351,33	100,00%

⁷⁷ Según el Censo Agroindustrial de Empaques SFRN realizado en 1994, había en actividad 258 galpones de empaque en dicha provincia sobre un total de 319, mientras en el Censo del 2001 se registraron en actividad 193 establecimientos sobre un total de 328.



FUENTE: Censo Agroindustrial de Empaques; Secretaría de Fruticultura de Río Negro; 2001

345. En cuanto al almacenamiento en frío, según los datos que surgen del Censo Agroindustrial de Frigoríficos de la Provincia de Río Negro, año 2001, la cantidad de establecimientos y la capacidad instalada según distintos sistemas de atmósfera es la que se detalla a continuación:

Cuadro N°8: Capacidad Frigorífica

Cantidad de establecimientos frigoríficos:	208
Capacidad Total en metros cúbicos:	3.357.212
Cámaras en Atmósfera convencional (%):	80%
Cámaras en Atmósfera controlada (%):	22%
Túneles de Pre-enfriamiento (%):	9%

FUENTE: Censo Agroindustrial de Frigoríficos; Secretaría de Fruticultura de Río Negro; 2001

346. Del mismo censo se pueden extraer conclusiones respecto del dimensionamiento de los establecimientos de frío.

347. El estrato más numeroso corresponde a los frigoríficos con una capacidad de hasta 10.000 m³, abarcando 82 establecimientos - 40% del total de plantas.

348. Entre 10.000 a 20.000 m³ hay 63 plantas -30% del total.

349. Las 40 frigoríficos más grandes -20% del total- poseen una capacidad de almacenamiento en frío que supera los 20.000 m³.

350. Si se observa el grado de integración de los galpones de empaque con los frigoríficos y con las otras actividades del complejo frutícola como son la producción primaria y la etapa final de comercialización, se destacan muy marcadamente los siguientes dos tipos de establecimientos:

- Pequeños Galpones de Empaque familiares que no poseen Cámara frigorífica
- Grandes Galpones de Empaque con Cámaras frigoríficas propias



351. En cuanto al resto, que posee una dispersa gama de combinaciones de diferentes tipos de integración, se pueden separar dos tipos de establecimientos que realizan una única actividad:

- Empaque y Comercialización: 27 empresas que representan el 8% de los galpones y que procesan alrededor del 7% del total de fruta ingresada.
- Frigoríficos exclusivamente que prestan servicios a terceros: son 22 empresas que representan el 11% de este tipo de establecimientos y que suman un 13% de la capacidad total de frío.

352. En el siguiente cuadro se presenta un resumen de los diferentes tipos de establecimientos de empaque y frigoríficos y la representatividad de las diferentes formas de integración:

Cuadro N°9: Modalidades de integración de la cadena productiva.

Tipo de Integración	N° Estab.	Volumen Ingreso Fruta a Empaque		Capacidad Frigorífica m3
		% s/total	Eficiencia t/hora	% s/total
Prod.-Emp.-Comerc.	145	11%	1,70	0%
Prod.-Emp.-Frig.-Comerc.	113	50%	6,66	56%
Emp.-Frig.-Comerc.	23	10%	7,55	14%
Solo Emp y Comerc.	27	7%	3,49	0%
Solo Frigorífico	22	0%	-	13%
Otras formas Integr. Empaque	20	23%	3,18	4%
Otras formas Integr. Frigoríficos que NO Empacan	28	0%	-	13%
Total N° Estab. Empaque	328	100%	4,04	74%
Total N° Estab. Frigoríficos	206	63%	6,65	100%

Fuente: CNDC en base a datos del Censo Agroindustrial 2001 SFRN

IV.2.3.1. Caracterización de los principales tipos de Empacadores

353. Las principales características de los dos tipos de Galpones de Empaque más representativos son las siguientes:

Pequeños Galpones de Empaque familiares.



354. En el 2001 se registraron 145 galpones en esta categoría - 44% del total de establecimientos, los cuales no todos estaban en actividad-. Procesan alrededor del 10% del total de la fruta ingresada a empaque y contratan el servicio de frío a terceros.

355. Sus principales características son las siguientes:

- Empresas que embalan hasta 250.000 bultos/año, lo que equivale aproximadamente a 5.000 toneladas-año
- Poseen plantaciones propias, por lo que trabajan un gran porcentaje de fruta propia. También es el caso de la mayoría de las Cooperativas que procesan la fruta de los productores asociados.
- Tecnología adaptada a pequeña escala. Por el volumen de fruta que manejan continúan utilizando máquinas de muy baja capacidad de procesamiento. Su eficiencia promedio es de 1,70 tn/hora en el ingreso.
- Contratan el servicio de frío a terceros.
- Incapacidad de incorporar cierta tecnología de punta.
- Plantales de operarios reducidos. Existe un vínculo directo empleado empleador y se reducen los conflictos laborales internos.
- Mayoritariamente son empresas del tipo "familiar". La administración la llevan a cabo los propios dueños y no cuentan con personal contratado.
- Comercializan por su cuenta principalmente en el mercado interno y/o venden bultos embalados a exportadores más grandes.

Grandes Galpones de Empaque.

356. En el 2001 se registraron 136 galpones en esta categoría - 41% del total de establecimientos-. Procesan más del 80% del total de la fruta ingresada a empaque y poseen frigoríficos propios con una capacidad de frío que alcanza el 70% del total.

357. Sus principales características son:

- Empresas que embalan más de 500.000 bultos/año, lo que equivale aproximadamente a más de 10.000 toneladas-año
- Más del 80% de establecimientos de este grupo posee plantaciones propias, por lo cual trabajan fruta propia y de terceros. Menos del 20% no posee



plantaciones propias y solo procesa fruta de terceros.

- También utilizan la modalidad de comprar los buños terminados a terceros, por lo general a los pequeños galpones de empaque familiares, existiendo la opción de proveer a los mismos los insumos y el financiamiento necesario para llevar a cabo la tarea del empaque.
- Algunos prestan servicios para empaque y/o frío y/o comercialización.
- Utilizan tecnología de punta en el empaque. Su eficiencia promedio es superior a 7 t/hora en el ingreso de fruta a máquina.
- Poseen frigoríficos propios, con cámaras cuya capacidad de almacenamiento en frío ronda o supera los 20.000 m³ y que en conjunto representan más del 70% de la capacidad frigorífica total.
- Han realizado grandes inversiones en infraestructura que generan una gran incidencia en los costos fijos anuales.
- Compran en grandes volúmenes y stockean materiales y otros insumos necesarios para la tarea del empaque.
- Poseen un complejo manejo del plantel de obreros, que incluye supervisores. Mejor utilización del capital instalado en temporada a partir de la implementación de más turnos de trabajo.
- Administración empresarial
- Son los principales exportadores y también abastecen el mercado interno.

358. En cuanto a la participación en las exportaciones de manzanas y peras de estos Grandes Galpones de Empaque, existe un nuevo escenario en la fruticultura regional en los últimos años.

359. El ingreso de nuevas empresas y por otra parte, los concursos preventivos de muchas firmas tradicionales del Alto Valle provocaron cambios significativos que se reflejan en los volúmenes de comercialización y el grado de concentración de la oferta exportable de la región.

360. Dentro de las nuevas empresas sobresalen PATAGONIAN FRUITS TRADE S.A. y ECOFRUIT SA, que iniciándose a fines de los 90' - principios del 2000, se expandieron vertiginosamente posicionándose en el actual ranking de exportaciones en el segundo y cuarto lugar, respectivamente. Estas empresas se dedicaron exclusivamente a tomar posiciones en los mercados externos. Dentro de éstos, Europa y Estados Unidos son los mercados de preferencia, realizando

Handwritten signatures and initials in blue ink.



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



la mayoría de las transacciones de venta en forma directa con las grandes cadenas de supermercados.

361. Otras empresas que se han expandido en los últimos años son SALENTEIN FRUIT S.A. y MONTEVER SA, ocupando actualmente el sexto y séptimo lugar, respectivamente.
362. En el transcurso del período 1998 al 2005 varias empresas exportadoras del valle han desaparecido: SAN MIGUEL, BERMIDA, FRUTASUR SRL, entre otras.
363. EXPOFRUT desde hace años ocupa el primer puesto, sin embargo su participación en el volumen total exportado ha venido disminuyendo constantemente, desde un 45% en 1998 a un 26% en el presente año, a expensas del crecimiento de las nuevas empresas mencionadas en los párrafos precedentes.
364. PAI S.A., que es un Consorcio de exportación, ocupa el tercer puesto y se ha mantenido prácticamente en dicho lugar en el transcurso del período.
365. El quinto puesto es ocupado actualmente por MOÑO AZUL S.A. que oscila en una participación del 8 al 9% de las exportaciones.
366. Las otras empresas que se posicionan en el rango de las diez primeras exportadoras son TRES ASES, KLEPPE y MC DONALD HIJOS en el octavo al décimo lugar, respectivamente.
367. Si se compara el ranking de exportadores de manzanas y peras de la actual cosecha 2005 con las temporadas 1998 y 2000, se observa como se fue redistribuyendo la participación de los principales exportadores y como fue avanzando el proceso de concentración de la oferta exportable.
368. En 1998, las diez primeras empresas exportadoras concentraron alrededor del 77% del total de la oferta exportable por el puerto de San Antonio Este. En el 2000, el mismo grupo alcanzaba el 81% y para el primer semestre de 2005 dicho porcentaje avanzó a más del 87%.



Ministerio de Economía y Producción
 Autoridad del Comercio Exterior
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



Cuadro N° 10: Principales empresas exportadoras de manzanas y peras.

EMPRESA EXPORTADORA DE MANZANAS Y PERAS	1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	mt Tn	%	mt Tn	%	mt Tn	%	mt Tn	%	mt Tn	%	mt Tn	%	mt Tn	%	mt Tn	%
EXPORTADORA	128,9	49%	137,9	47%	113,2	40%	120,5	47%	128,0	48%	126,7	47%	120,2	46%	120,3	46%
SOLIMEX PERU S.A.	1,5	1%	0,3	0%	25,0	9%	22,0	8%	41,1	16%	33,0	12%	40,0	14%	39,0	14%
PER SA	210	80%	28,7	10%	31,2	11%	39,7	15%	45,1	18%	52,0	19%	49,0	18%	40,0	15%
SOLIMEX SA			3,8	1%	6,9	2%	12,8	5%	21,2	8%	33,0	12%	29,0	11%	30,0	11%
SOLIMEX S.A.	28,7	10%	28,7	10%	11,4	4%	14,4	5%	28,7	11%	39,0	14%	39,0	14%	39,0	14%
EXPORTADORA																
SOLIMEX SA									0,1	0%	22,0	8%	10,0	4%	29,0	11%
PER SA	99,0	38%	12,2	4%	13,0	5%	13,0	5%	17,8	7%	22,0	8%	20,0	7%	22,0	8%
SOLIMEX SA	3,8	1%	6,9	2%	12,8	5%	14,4	5%	28,7	11%	39,0	14%	39,0	14%	39,0	14%
SOLIMEX S.A.	28,7	10%	28,7	10%	11,4	4%	14,4	5%	28,7	11%	39,0	14%	39,0	14%	39,0	14%
EXPORTADORA																
SOLIMEX SA	19,0	7%	17,8	6%	19,0	7%	11,2	4%	14,2	5%	19,0	7%	19,0	7%	19,0	7%
SOLIMEX S.A.	4,0	1%	8,2	3%	5,1	2%	8,2	3%	6,2	2%	11,2	4%	11,2	4%	11,2	4%
S.A. DE COMERCIO S.A.	2,0	1%	3,0	1%	3,8	1%	5,0	2%	5,8	2%	1,0	0%	0,0	0%	0,0	0%
S.A. DE COMERCIO S.A.	2,4	1%	1,8	0%	8,0	3%	27,1	10%			0,7	0%				
SOLIMEX SA	19,0	7%	17,8	6%	19,0	7%	11,2	4%	14,2	5%	19,0	7%	19,0	7%	19,0	7%
TOTAL	270,8	100%	290,9	100%	287,7	100%	257,8	100%	267,8	100%	267,7	100%	260,9	100%	260,3	100%
Empresas restantes	28,4	10%	31,0	10%	29,3	10%	31,0	11%	31,0	11%	31,0	11%	31,0	11%	31,0	11%
Total Exportaciones Manzanas y Peras por Países AAA	223,8	82%	238,2	82%	241,2	84%	226,8	88%	236,7	88%	244,4	91%	239,9	92%	235,7	91%

Unidad: mt

FUENTE: CNDC en base a estadísticas "Patagonia Norte S.A.", Terminal de Servicios Portuarios de SAE

[Handwritten signatures and initials in blue ink]



V. EL CONTEXTO DEL MERCADO INTERNACIONAL DE JUGOS CONCENTRADOS DE MANZANAS

V.1. Tendencias de largo plazo en la producción, consumo y comercio internacional de Jugos Concentrados de Manzana

369. La producción y el comercio mundial de jugo concentrado de manzana muestran en la última década un fuerte crecimiento. Entre 1997/98 y 2004/05, la producción mundial aumentó a un ritmo de una tasa media anual acumulativa del orden del 10%, mientras que el incremento de las exportaciones creció a una tasa del 12% promedio anual. (ver cuadros del Anexo II)
370. El protagonismo que ha alcanzado China en la producción y el comercio mundial, posiciona a este país como el actor central de esta industria. Mientras que en el año 1997/98 su participación en la producción mundial era solo del 17%, en el 2004/05 se elevó hasta un 44%.
371. Su ritmo de crecimiento en la producción de jugo concentrado de manzana ha sido exponencial, registrando una tasa promedio anual del 25%, muy por encima de la media mundial.
372. En contraposición, otros países que han sido productores importantes como Estados Unidos y Alemania, registran sobre todo a partir del último quinquenio una disminución continua en los volúmenes anuales elaborados.
373. Estados Unidos pasó de una participación del 19% en 1997/98 a solo un 7% de la producción mundial en el 2004/05, decreciendo sistemáticamente a una tasa media anual del orden del 6%.
374. Mientras Alemania en el mismo periodo, bajó de una participación del 11% al 8%, creciendo levemente a una tasa promedio anual del 4%, muy por debajo de la media mundial.
375. No obstante, estos países no han perdido protagonismo en el mercado mundial, ya que siguen siendo los dos principales países importadores de jugo concentrado de manzana.



376. En contraste con la evolución de la producción y exportaciones mundiales, el consumo mundial en general solo ha crecido a una tasa media anual acumulativa del orden del 5%.
377. Los principales países consumidores son Estados Unidos y Alemania, representando entre ambos alrededor del 90% del consumo mundial en 1997/98 y del 80% en el 2004/05.
378. El consumo del primero ha crecido a una tasa promedio anual del 3% y el del segundo a una tasa del 5%.
379. Como se mencionó anteriormente, dado que en Estados Unidos la producción ha caído bruscamente y en Alemania solo ha aumentado levemente, ambos países han debido incrementar sus importaciones para compensar la creciente demanda insatisfecha.
380. El incremento de la presencia de China en las exportaciones mundiales es muy destacable.
381. Dado que el consumo interno de este país es muy bajo, exporta más del 90% de su producción.
382. Las exportaciones chinas representaban en el año 1997/98 solo un 16% de las exportaciones mundiales, elevándose hasta un 46% en la última campaña. Es decir, crecieron a un ritmo vertiginoso, registrando una tasa promedio anual acumulativa del orden del 30%, muy por encima de la media mundial.
383. Otros países con presencia exportadora en el mercado mundial son Polonia (orientado a la Unión Europea) y Alemania, aunque este país con un balance comercial negativo, debido a que es un fuerte importador de concentrados de manzana.
384. Ambos países han perdido levemente su participación en las exportaciones mundiales a expensas del crecimiento de China, pasando en el periodo analizado de un 27% aproximadamente a un 18% Polonia, y de un 16% a un 11% Alemania. No obstante, sus exportaciones han crecido en valores absolutos a una tasa media anual del 6%, si bien por debajo de la media mundial, ocupan el segundo y tercer puesto en el ranking después de China.



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



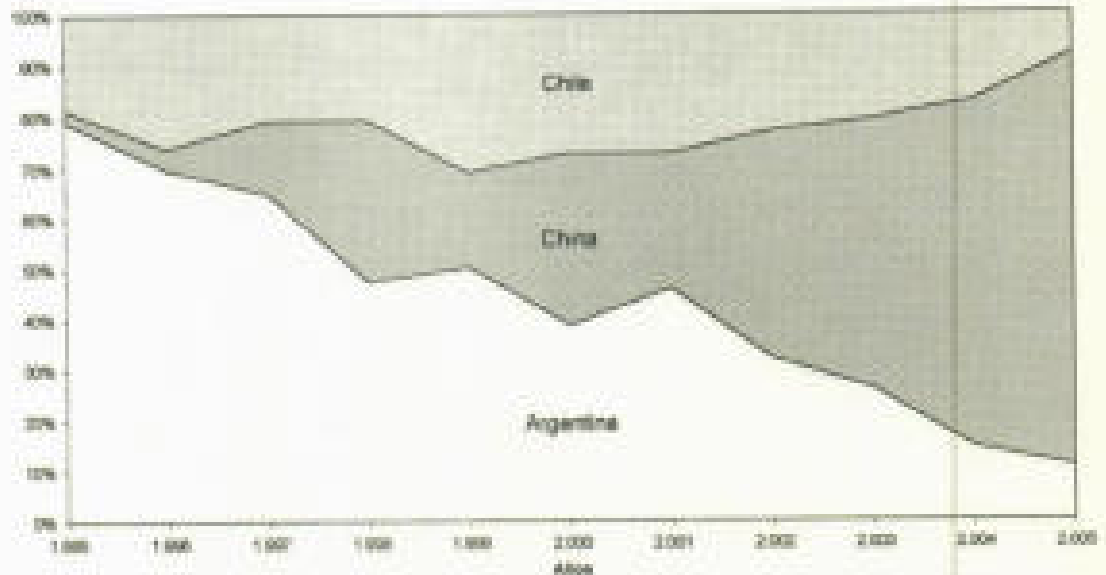
385. Los mercados de destino de las exportaciones mundiales están concentrados en dos países, Alemania y Estados Unidos, que representan el 90% de las importaciones totales.
386. El mercado de la Unión Europea, básicamente Alemania -y en menor medida Italia-, ha experimentado un crecimiento en sus importaciones del orden de una tasa media anual del 5%.
387. Polonia es el principal abastecedor de este mercado (46,5%), con un crecimiento importante durante los últimos años, en tanto China está creciendo en sus exportaciones hacia el mismo, alcanzando una participación de 20%.
388. En cuanto a Estados Unidos, ha mostrado crecimiento en los volúmenes importados a una tasa media anual del orden del 7%, aunque el principal cambio ha sido en el origen de las importaciones, con una participación aceleradamente creciente de China. De alrededor de un 20% del total de importaciones estadounidenses en 1997/98, los jugos chinos han llegado a representar más del 70% en la campaña 2004/05, desplazando a otros países, principalmente a Argentina y Chile.

[Handwritten notes and signatures in blue ink]



Gráfico N°2:

Jugo Concentrado de Manzana: IMPORTACIONES del Mercado de EEUU
Evolución de la Participación de Argentina y los principales Países Competidores (en %)



Fuente: CNDC en base a USDA

V.2. El comercio internacional de Jugo Concentrado de Manzana en la coyuntura

389. La última campaña considerada en la presente investigación -a nivel mundial se considera el periodo comprendido entre Julio 2004 a Junio 2005-, se ha desarrollado en un contexto de expansión de la oferta y retracción de la demanda, originando la acumulación de stocks y consecuente caída de los precios en los principales mercados internacionales.

390. En cifras preliminares, con respecto a la campaña anterior -2003/2004- la producción mundial aumentó un 7% y las exportaciones un 3%. Mientras el consumo mundial cayó un 2% y las importaciones descendieron un 7%.

391. Desde 2001/02, la producción global de jugo viene creciendo por tercer año consecutivo, marcando esta campaña un nuevo record de 1 millón 300 mil toneladas.

Handwritten notes and signatures in blue ink.



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



392. Este proceso está acompañado por el incremento constante de las exportaciones, estimándose alcanzar en la presente 1 millón 140 mil toneladas, de las cuales China aportará el 46%.
393. El incremento de la oferta se debió a los aumentos de los principales países productores de jugo concentrado de manzana: China con un 9%, Polonia 2%, Alemania con un excepcional 28% y Argentina en un 11%.
394. Solo en Estados Unidos continuó la tendencia decreciente de la producción por sexto año consecutivo, cayendo un 2% en el último año. Los precios menos atractivos para procesar la fruta, y las importaciones crecientes del jugo de manzana a menor precio han estado obstaculizando la producción estadounidense en los últimos años.
395. Las importaciones de Estados Unidos del jugo de manzana de China y de la Argentina son, en promedio, las opciones de precios más bajos que se le presentan a dicho país.
396. China continuó expandiendo sus exportaciones en el último año en un 9%, Polonia en un 2% y Argentina un 12%.
397. El liderazgo de China en la expansión de la producción y las exportaciones se encuentra sustentado en un creciente proceso de reconversión, tanto hacia variedades de mayor acidez más aptas para jugos, incorporación de nuevas regiones e introducción de equipos de proceso más modernos y ampliación de las inversiones por parte de las industrias.
398. No obstante, la mayor parte de las exportaciones de China continúan siendo de jugos concentrados de baja acidez, mientras que Polonia exporta jugos de acidez media y alta y la Argentina los de mayor acidez.
399. Se espera que la cosecha de manzanas de esta campaña en Polonia, el segundo productor más grande, sea mayor a la de 2003/2004 y por lo tanto afiente la cantidad de manzanas procesadas para jugo. Con esta oferta superior, Polonia podrá ofrecer mejores precios y exportar levemente más jugo—un 2%—.
400. La Argentina se posiciona actualmente cuarto en términos de los niveles de la producción de jugos. Se estima que la mayor producción de la presente campaña,



combinada con la persistencia de un tipo de cambio favorable, redundará en un incremento de sus exportaciones por encima del 12% con respecto a la estación pasada.

401. En los dos mayores países consumidores, Estados Unidos y Alemania, el consumo doméstico cayó en el último año un 5% en el primero y un 6% en el segundo, arrastrando hacia abajo el nivel del consumo mundial.

402. Por lo tanto, los principales países que redujeron sus importaciones en la presente campaña son: Alemania en un 10%, debido fundamentalmente al importante aumento de su producción doméstica y Estados Unidos en un 6%.

[Handwritten signatures and initials in blue ink]



VI. LA FORMACIÓN DE PRECIOS EN EL MERCADO DE FRUTA PARA INDUSTRIA

VI.1. Análisis de la formación de los Precios pagados al Productor frutícola que vende Manzana a la Industria

403. A tal efecto se procesó la información de oficio referida a compras de fruta y precios pagados al productor, solicitada a todas las empresas jugueras que operan en las provincias de Río Negro y Neuquén, como así también la información obtenida por oficio y en audiencias testimoniales a productores frutícolas de la zona seleccionados al azar, para el período comprendido entre enero del 2002 y junio del 2005.

404. Con el objetivo de visualizar la coyuntura de las últimas campañas -2001/02 a 2004/05- en el marco de la evolución de la tendencia que se viene dando en el largo plazo, se trabajó además con series largas de 20 años -1988 a 2005-. Las mismas fueron completadas con datos de producción de manzana destinada a industria obtenidos del estudio del CFI, 'Evolución de la Fruticultura del Alto Valle, Giacinti M. et al, 1998', la Secretaría de Fruticultura de Río Negro y el USDA y datos de precios pagados al productor obtenidos del mencionado estudio del CFI y de la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales del INDEC.

405. La serie larga obtenida - 20 años- de Precios pagados al productor que vende manzana a la industria se comparó a su vez con la serie de Precios CIF del jugo concentrado de manzana de origen argentino importado por los EEUU, cuya fuente es el USDA.

[Handwritten signatures and initials in blue ink]



Gráfico N°3:



FUENTE: CNDC en base a información del presente expediente, CFI, INDEC y USDA

406. En el gráfico adjunto se observa que la evolución y las fluctuaciones del Precio pagado al Productor que vende su fruta a la industria nacional siguen los vaivenes del precio internacional del jugo concentrado de manzana.

407. La escala de sus diferentes niveles se explica por las sumas de los costos agregados en las respectivas etapas de industrialización y comercialización.

408. Sin embargo, la fuerte caída del Precio pagado al Productor que vendió su fruta a la industria en la coyuntura del último año, es decir entre las cosechas 2004 y 2005, es solo explicable parcialmente por la caída del Precio internacional del jugo. Efectivamente, mientras este último cayó en promedio alrededor del 20% en dicho lapso, en la Argentina los precios que recibieron los productores por su fruta destinada a la producción de jugos cayeron en el orden de un 50%.



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



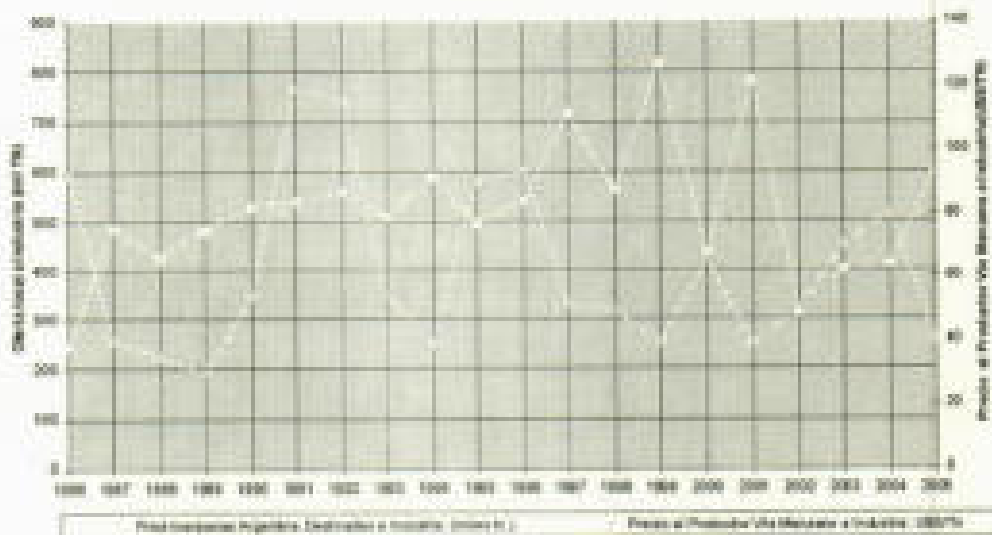
409. El otro factor analizado que influye en la determinación de los Precios pagados al Productor que vende su manzana a la industria es la magnitud de la oferta de fruta con dicho destino en cada campaña, dada una capacidad de procesamiento instalada en el corto plazo.

410. A tal efecto se compararon ambas series para el período 1988 a 2005.

411. En el gráfico adjunto se observa que las fluctuaciones del Precio pagado al Productor que vende su fruta a la industria nacional siguen en general un movimiento inverso a las variaciones de la oferta local.

Grafico N° 4:

MANZANA: Evolución del Precio al Productor que vende a Industria y de la Oferta local destinada a Industria



FUENTE: CNDC en base a información del presente expediente, CFI e INDEC

412. Particularmente se destaca a partir de mediados de la década del 90¹² que es cuando la oferta anual de manzanas destinadas a la industria sobrepasa las 500 mil toneladas-año, el precio pagado al productor cae. Y viceversa, cuando la

¹² Esta tendencia observada a partir de mediados de los 90 no es casual, sino que coincide precisamente con la fuerte pérdida de participación del JCM argentino en el mercado estadounidense frente al espectacular avance de los jugos de origen chino, tal como se explicó en el capítulo precedente del análisis del mercado internacional.



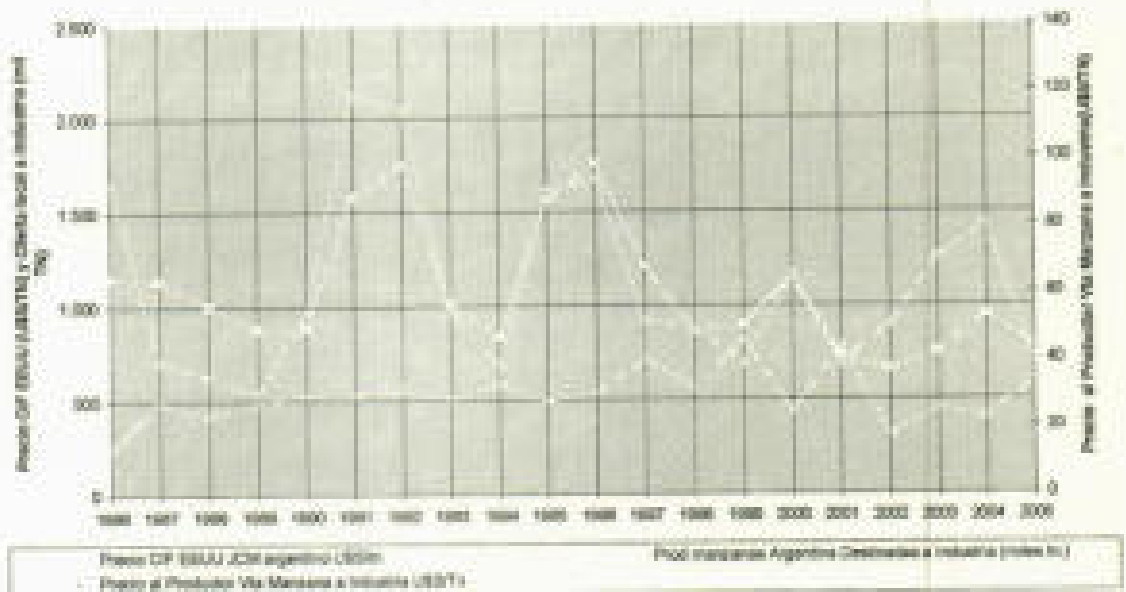
oferta local es menor a dicho nivel, como lo ocurrido en las tres campañas precedentes, -2002, 2003 y 2004-, el precio pagado al productor es más alto.

413. Por lo cual se pueda inferir que la fuerte caída del Precio pagado al Productor que vendió su fruta a la industria en la coyuntura del último año, es decir entre las cosechas 2004 y 2005, se vio potenciada por el espectacular aumento -cercano al 50%- de la oferta de manzanas con dicho destino.

414. En el siguiente gráfico se observa la evolución conjunta de las tres variables analizadas:

Gráfico N° 5:

MANZANA: Evolución del Precio al Productor que vende a industria, del Precio CIF BBUA Jugo Concentrado y de la Oferta local destinada a industria



FUENTE: CNDC en base a información del presente expediente, CFI, INDEC y USDA

Los datos utilizados se presentan en el siguiente cuadro:

Handwritten signatures and initials in blue ink.



Cuadro N°11: Manzana con destino a industria. Precios y volúmenes de producción.

años	Precio al Productor Via Manzana a Industria US\$/tn	Precio CIF EEUU ICM argentino US\$/tn	Total manzanas Argentinas Destinadas a Industria milos tn
1986	93	1.150	247
1987	40	1.134	485
1988	35	999	426
1989	30	882	482
1990	54	887	528
1991	119	1.579	537
1992	115	1.751	561
1993	54	1.013	508
1994	39	841	589
1995	90	1.558	497
1996	94	1.756	540
1997	51	1.209	718
1998	49	866	563
1999	39	891	818
2000	65	1.159	440
2001	30	737	783
2002	50	661	313
2003	70	751	450
2004	80	948	410
2005(*)	40	789	603

FUENTE: CNDC en base a información del presente expediente, CFI, INDEC y USDA.

415. Conforme a la información volcada en los cuadros y gráficos precedentes se advierte que la evolución del precio pagado al productor frutícola local se encuentra explicada tanto por la evolución del precio internacional del jugo concentrado de manzana como por la oferta local de manzanas para dicho destino. En particular durante el período que dio origen a la presente investigación (campaña 2005) se advierte la ocurrencia de al menos dos situaciones adversas para el productor primario. Por un lado el aumento de la oferta local de materia prima para la industria y por otro la caída del precio internacional del producto elaborado en el principal mercado de destino.

VL2. Análisis de la formación de los Precios pagados al Productor frutícola que vende Pera a la Industria.



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



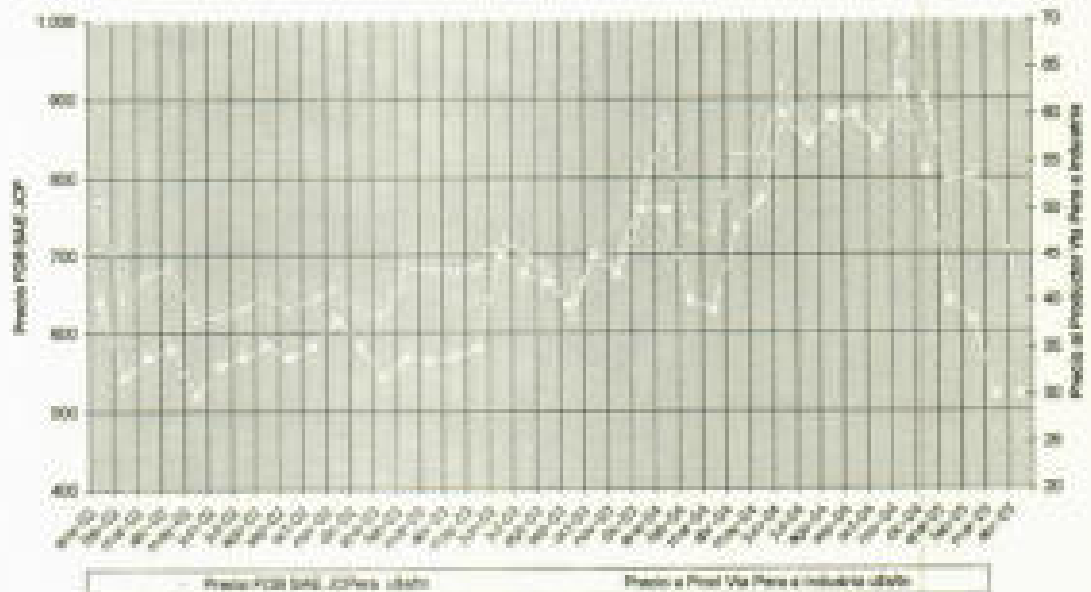
416. A tal efecto se procesó la información de oficio referida a ~~compras~~ **precios** de pera y precios pagados al productor, solicitada a todas las empresas jugueras que operan en las provincias de Río Negro y Neuquén, como así también la información obtenida por oficio y en audiencias testimoniales a productores frutícolas de la zona seleccionados al azar, para el período comprendido entre enero del 2002 y abril del 2005.

417. Asimismo se procesó la información de oficio referida a exportaciones de jugo concentrado de pera y respectivos precios FOB San Antonio Este, solicitada a todas las empresas jugueras que operan en las provincias de Río Negro y Neuquén y al registro de la Aduana Nacional, para el período comprendido entre enero del 2002 y abril del 2005.

418. La serie mensual obtenida (40 meses) de Precios pagados al productor que vende su fruta a la industria juguera se comparó con la serie mensual de Precios FOB del jugo concentrado de pera, nivel del precio internacional de dicho producto puesto en el puerto de San Antonio Este.

Grafico N° 6

PERA: Evolución del Precio al Productor que vende a Industria y del Precio FOB del Jugo Concentrado de Pera (en US\$ / tn)



FUENTE: CNDC en base a información del presente expediente



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



419. En dicho gráfico se observa que la evolución y las fluctuaciones del Precio pagado al Productor que vende su fruta a la industria nacional siguen los vaivenes del precio internacional del jugo concentrado de pera.

420. La escala de sus diferentes niveles se explica por las sumas de los costos agregados en las respectivas etapas de industrialización y comercialización.

421. Los datos utilizados se presentan en el siguiente cuadro:

[Handwritten notes in blue ink, including a large 'A' and some illegible scribbles]



Ministerio de Economía y Producción
 Secretaría de Comercio Exterior
 Comisión Nacional de Aplicación de Tarifas



Cuadro N°12: Precios del jugo concentrado de peras y de peras para

Mes/ Año	Precio FOB SAE JCPera US\$/tn	Precio a Prod Vta Pera a Industria US\$/tn
ene-02	798	40
feb-02	842	32
mar-02	878	34
abr-02	882	35
may-02	877	30
jun-02	820	38
jul-02	829	34
ago-02	850	35
sep-02	828	34
oct-02	842	35
nov-02	858	38
dic-02	828	35
ene-03	820	32
feb-03	841	34
mar-03	882	34
abr-03	881	34
may-03	883	35
jun-03	728	45
jul-03	688	43
ago-03	694	42
sep-03	620	40
oct-03	704	45
nov-03	894	43
dic-03	782	50
ene-04	870	50
feb-04	734	40
mar-04	728	38
abr-04	828	48
may-04	834	51
jun-04	814	60
jul-04	854	57
ago-04	888	60
sep-04	883	60
oct-04	838	57
nov-04	988	63
dic-04	900	54
ene-05	820	40
feb-05	800	38
mar-05	780	30
abr-05	828	30

industrializar

FUENTE: CNDC en base a información del presente expediente

(Handwritten signatures and initials in blue ink)



VII. SÍNTESIS Y CONCLUSIONES

422. Los mercados de fruta de descarte para industrialización del Valle del Río Negro, tratándose de mercados de insumos, deben distinguirse de los mercados de fruta en fresco con destino al consumo final. Aspectos tales como la calidad, precio, uso del bien, entre otras, justifican tal separación y permiten circunscribir los hechos que dieron origen a la presente investigación, es decir la caída del precio tanto de manzanas como de peras en la campaña 2004/2005.
423. La oferta de manzanas y en menor medida de peras (fruta en fresco de descarte) para la elaboración de jugos de fruta concentrados en el Valle del Río Negro presenta oscilaciones año a año, debido fundamentalmente a condicionantes climáticos, con el consiguiente impacto en los precios del producto.
424. Esta oferta resulta explicada en su mayor parte por una multiplicidad de pequeños productores (alrededor de 3000 según distintas fuentes de las provincias de Río Negro y Neuquén) que se desenvuelven con un bajo nivel de tecnificación. Así por ejemplo en este segmento de la oferta es donde se ubican las plantaciones que en promedio tienen mayor antigüedad, la mecanización de las tareas es baja, se explotan variedades tradicionales cuya demanda en el mercado en fresco de manzanas ha disminuido sensiblemente, los sistemas de implantación son también tradicionales (de baja densidad y baja productividad), en general falta un manejo adecuado de la producción, principalmente en el control de las plagas y, en especial, no poseen sistemas apropiados para neutralizar condiciones climáticas adversas. Todo ello redundando en bajos niveles de rendimiento de producto por hectárea y baja calidad de la fruta.
425. Debido a estas características los pequeños productores tienen escasas posibilidades de ofrecer frutas de mejor calidad para su consumo en fresco y acceder a precios de venta sustancialmente mayores, a excepción de la venta de peras en fresco, donde no se presenta la caída de la demanda respecto a las variedades tradicionales, pero que en general constituye una parte minoritaria de las pequeñas plantaciones. Por lo cual, la principal demanda que enfrentan los pequeños productores es la de la industria y en particular de los procesadores para la elaboración de jugos concentrados, que explican cerca del 70% de la demanda industrial de frutas del Valle.



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Exterior
Comité Nacional de Defensa de la Competencia



426. Por otro lado la oferta de frutas de los grandes productores presenta características opuestas. En efecto, además de los mayores tamaños de estas explotaciones se encuentran aquí plantaciones de mayor rendimiento y calidad de producto debido al mejor manejo de las mismas, en particular por un combate contra plagas programado con productos más específicos, dosis apropiadas, mayor número de tratamientos, etc. También se encuentran aquí los sistemas de riego más sofisticados (por ejemplo aspersión) que protegen además contra las heladas, sistemas de plantación de alta densidad, mayores niveles de mecanización, plantaciones de nuevas variedades de manzanas más atractivas en mercados internacionales, etc.
427. El grueso de la oferta de estos productores se coloca en fresco en el exterior. La fijación del precio de venta surge de una negociación directa con los clientes extranjeros, puede incluir viajes a los países demandantes para testear la situación del mercado y toma como referencia los valores del mercado internacional de manzanas y peras en fresco.
428. Los productores medianos se ubican en una situación tecnológica intermedia entre los dos casos opuestos descriptos y la mayor parte de su oferta se destina al mercado interno para consumo en fresco, ya que poseen todavía una alta proporción de variedades tradicionales de manzanas cada vez más difíciles de colocar en el mercado externo.
429. Los productores grandes y también la mayoría de los medianos cuentan con sus propias instalaciones de empaque de manzanas y peras (la etapa siguiente para su posterior comercialización en fresco), de diferente escala y nivel tecnológico según la categoría. Aquellos que no poseen esta infraestructura, tercerizan el servicio en otros galpones de empaque. Sólo la fruta que no reúne los atributos de calidad requeridos para su venta a consumo final –mercado externo, mercado interno- es vendida a la industria.
430. En función de estas características, la oferta de fruta de descarte con destino a industrialización es, para los productores grandes y medianos un mercado de poca significación. Este posicionamiento diferencia claramente a los medianos y grandes productores de fruta respecto de los pequeños.

X
←
→



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



431. Desde el punto de vista de la demanda del insumo (fruta de deshidrate) los establecimientos industriales están concentrados en cuatro grandes unidades que explican la mayor parte de la producción de jugos. Por lo tanto la existencia de una oferta desconcentrada en pequeños productores y una demanda que es explicada en su mayor parte por pocas industrias jugueras, otorga a estas últimas poder de mercado (poder de compra en este caso).
432. Además de lo indicado hay otros dos factores que dejan al pequeño productor en una situación relativa de vulnerabilidad frente a los industrializadores de fruta del Valle y es el hecho de que en cada campaña la fruta debe ser vendida durante un período relativamente corto ya que de lo contrario pierde sus propiedades en forma acelerada. Esto hace que, según pudo constatare mediante audiencias in situ, el pequeño productor valore más el hecho mismo de vender la fruta y obtener un ingreso, que el precio efectivamente cobrado por la misma.
433. Atendiendo a esta realidad es que desde el año 2002 la Ley Provincial N° 3811, denominada de Transparencia del Negocio Frutihortícola, establece la implementación de diferentes mecanismo para el mejoramiento de la organización del mercado primario. Entre sus principales disposiciones se encuentra la instrumentación de las transacciones entre el productor primario y el galpón de empaque mediante un contrato donde se especifican las distintas condiciones de comercialización. Se crea una comisión de seguimiento integrada por representantes de los poderes ejecutivo y legislativo provinciales así como por el sector privado (productores primarios, empaques, industria y comercializadores), para verificar el cumplimiento de la norma. La Ley también contempla, asimismo, instancias de mediación ante denuncias por incumplimientos de los contratos. También se crean incentivos y castigos fiscales según los agentes económicos alcanzados por la norma observen o no la misma.
434. La industria juguera por su parte elabora un bien transable internacionalmente, por lo tanto es en el mercado internacional donde se fija el precio de referencia ya que es la demanda externa la que absorbe casi exclusivamente la oferta de jugos concentrados del Valle. Asimismo aún en períodos de precios internacionales bajos las jugueras, tienen cierto margen para acumular stocks en la medida que disponen de capacidad de almacenamiento en

[Handwritten signatures and initials in blue ink]



frío, que les permite mantener el producto hasta dos años sin que se alteren sus propiedades.

435. Respecto a la caída significativa y en un período muy corto de tiempo (diciembre 2004/febrero 2005) del precio de las manzanas con destino a industrialización hay que tomar en cuenta al menos tres factores básicos que la explican. Por un lado la volatilidad de la oferta de manzanas en el Valle de Río Negro que se verifica al analizar una serie de producción de varios años debido a los condicionantes climáticos, por otro lado el nivel de exportaciones de jugos concentrados a Estados Unidos que tradicionalmente es el principal destino de las colocaciones externas y, en tercer lugar, la evolución del precio internacional de los jugos concentrados.
436. Respecto del primer factor cabe indicar que entre las campañas 2003/2004 y 2004/2005 se registra un incremento global de la oferta de manzanas promedio del orden del 30%, este aumento es más significativo en el caso de la oferta con destino a industrialización que alcanza el 50%, mientras la oferta para consumo en fresco creció 18%.
437. En relación al segundo factor si bien no es específico de la campaña 2004/2005 cabe mencionarlo como una tendencia registrada durante la última década. Se trata de que las colocaciones con destino a los Estados Unidos se han venido reduciendo sistemáticamente en función del correlativo incremento registrado por las exportaciones de China hacia ese mercado.
438. Mientras en 1995 los jugos argentinos representaban el 50% y los jugos chinos tan sólo el 2% del mercado de importación de Estados Unidos, en el 2005 estas participaciones virtualmente se han invertido: los jugos argentinos apenas representan un 13% y los jugos chinos han alcanzado un 78%. Solo en el último año 2004/2005, mientras la participación china se siguió incrementando a una tasa del 13%, la argentina se redujo en igual magnitud.
439. En este contexto la coyuntura del mercado internacional de jugos concentrados de manzana para el período julio 2004 - junio 2005 muestra un aumento de la oferta mundial, una retracción de la demanda y el consiguiente aumento de stocks con caída del precio. En efecto, la producción se incrementó en un 7% influida principalmente por el aumento de la producción de China, junto

[Handwritten signatures and initials in blue ink]



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



con una caída en el consumo (- 2%) y de las importaciones (- 7%) originadas en la retracción en los dos mayores países consumidores, Estados Unidos y Alemania.

440. En el caso específico de Estados Unidos el precio internacional de jugos concentrados de manzana (precio CIF de importación) cayó en el orden del 30% en el mencionado período (julio 2004 - junio 2005).

441. A lo largo de la investigación se ha visto que la oferta de peras de descarte presenta una oscilación mucho menor que la de manzanas, asimismo esta mayor estabilidad en las cantidades ofrecidas parece verse reflejada en las menores variaciones de sus precios año a año. En particular, si se considera la evolución del mercado posterior a la devaluación del año 2002 hasta la campaña 2004/2005 inclusive, puede advertirse que el precio pagado a los productores primarios ha oscilado en un rango entre -20% a + 30%, que siendo un rango de por sí significativo es bastante menos pronunciado que en el caso de las manzanas de descarte. La caída del precio al productor en la cosecha 2005 en definitiva hizo volver el precio de las peras de descarte al valor del año 2003 después de la suba registrada en el 2004. Esta baja en los precios al productor se explica en su mayor parte por la caída del precio internacional del jugo concentrado de pera (precio FOB de exportación), cuya magnitud fue del orden del 25 % en el período julio 2004 - abril 2005.

442. En definitiva los mercados de fruta de descarte presentan una fuerte asimetría dada por una oferta muy desconcentrada y una demanda concentrada en pocas firmas. Esta circunstancia sumada a otros factores relativos a las condiciones de producción y características de los productos ofrecidos (frutas aguas arriba y jugos concentrados aguas abajo) de por sí plantean una asimetría en las condiciones de negociación del precio de la fruta de descarte. En este marco los factores internos y externos que se combinaron en la campaña 2004/2005 explican en gran medida la caída en los precios de manzanas y de peras con destino a industrialización que originó las presentes actuaciones.

[Handwritten signatures and initials in blue ink]



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



VIII. CONCLUSIONES FINALES.

- 443. Como resultado de la presente investigación se han podido identificar aquellos factores estructurales y coyunturales tanto de los mercados de fruta de descarte del Valle del Rio Negro como del mercado internacional de jugos concentrados que explican la caída pronunciada que se registró en el precio de manzanas y en menor medida de las peras para industrialización.
- 444. Asimismo se entiende oportuno formular una última consideración que en términos estrictos excede el foco de análisis correspondiente a la Ley de Defensa de la Competencia, pero que surge de la propia investigación realizada y hace a la problemática que originó la misma y por lo tanto se considera pertinente realizar.
- 445. Se ha señalado a lo largo de esta investigación como uno de los principales problemas la asimetría existente entre oferta y demanda, y la situación de vulnerabilidad en que se encuentran los pequeños productores primarios frente a los establecimientos industriales en función de fijar el precio de venta de la fruta.
- 446. Dado que este es un dato estructural del mercado, cualquier posible cambio en la situación de los pequeños productores, en particular de sus niveles rentabilidad, pasaría al menos por incrementar sus posibilidades de acceso a los mercados de la fruta en fresco, lo cual a su vez supone una reconversión bastante profunda que incluya cambios en el paquete tecnológico de forma tal que puedan ofrecer a mediano plazo productos de mejor calidad y por lo tanto de precio sustancialmente mayor.
- 447. Avanzar en esta dirección requiere de inversiones que en las actuales condiciones no están en condiciones de afrontar las pequeñas explotaciones, por lo tanto los recursos en materia de, por ejemplo, financiamiento para la reconversión de variedades y sistemas de plantación, financiamiento y asistencia técnica en el manejo de la producción, promoción, capacitación y financiamiento para la organización de consorcios y/u otras formas de asociación para el acceso a mercados externos, entre los principales, que tanto desde el sector público nacional y/o provincial pudieran asignarse, jugarían un rol importante para revertir esta situación.

Handwritten initials in blue ink.

Handwritten signature in blue ink.
DIEGO PABLO POYOLO
VOCAL
COMISION NACIONAL DE DEFENSA

Handwritten signature in blue ink.
HUMBERTO GUARDIA MENDOZA
VOCAL
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

Handwritten signature in blue ink.
MARCIO BUTERA
VOCAL
COMISION NACIONAL DE DEFENSA



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



ANEXO I

Estadísticas del mercado internacional de manzanas y peras en fresco

[Handwritten signature and scribbles in blue ink]



Ministerio de Economía y Producción
Comando en Jefe
Reserva de Armada de Reserva de la Armada

-2007 - Año de la Seguridad Vial-

Evaluación de la Producción Mundial de Marmotas para Consumo en Fresco - Principales países

	1999/2000		2000/2001		2001/2002		2002/2003		2003/2004		2004/2005	
	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%
América Norte	333333	100%	333333	100%	333333	100%	333333	100%	333333	100%	333333	100%
China	1 015 000	30%	1 015 000	30%	1 015 000	30%	1 015 000	30%	1 015 000	30%	1 015 000	30%
Estados Unidos	4 778 100	14%	4 778 100	14%	4 778 100	14%	4 778 100	14%	4 778 100	14%	4 778 100	14%
Turquía	2 222 000	7%	2 222 000	7%	2 222 000	7%	2 222 000	7%	2 222 000	7%	2 222 000	7%
Polonia	1 015 000	3%	1 015 000	3%	1 015 000	3%	1 015 000	3%	1 015 000	3%	1 015 000	3%
Italia	1 015 000	3%	1 015 000	3%	1 015 000	3%	1 015 000	3%	1 015 000	3%	1 015 000	3%
Francia	1 015 000	3%	1 015 000	3%	1 015 000	3%	1 015 000	3%	1 015 000	3%	1 015 000	3%
Alemania	1 015 100	3%	1 015 100	3%	1 015 100	3%	1 015 100	3%	1 015 100	3%	1 015 100	3%
Rusia	1 015 000	3%	1 015 000	3%	1 015 000	3%	1 015 000	3%	1 015 000	3%	1 015 000	3%
América Sur	333333	100%	333333	100%	333333	100%	333333	100%	333333	100%	333333	100%
Argentina	1 015 000	30%	1 015 000	30%	1 015 000	30%	1 015 000	30%	1 015 000	30%	1 015 000	30%
Chile	600 000	18%	600 000	18%	600 000	18%	600 000	18%	600 000	18%	600 000	18%
Brazil	667 000	20%	667 000	20%	667 000	20%	667 000	20%	667 000	20%	667 000	20%
Uruguay	667 000	20%	667 000	20%	667 000	20%	667 000	20%	667 000	20%	667 000	20%
Paraguay	667 000	20%	667 000	20%	667 000	20%	667 000	20%	667 000	20%	667 000	20%
Total	333333	100%	333333	100%	333333	100%	333333	100%	333333	100%	333333	100%

Fuente: CMOB en base a ODS





Ministerio de Economía y Producción
 Promoción de Comercio Exterior
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

"2007 - Año de la Seguridad Vial"

Evolución del Consumo Mensual de Manguitos para Camioneros en Fresco... Principales países

	2000/2001		2001/2002		2002/2003		2003/2004		2004/2005		2005/2006	
	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%
Consumo Mensual	31,208,181	100%	30,520,181	97%	31,279,000	100%	31,420,000	100%	31,420,000	100%	31,420,000	100%
China	14,298,217	45%	14,298,217	47%	14,298,217	45%	14,298,217	45%	14,298,217	45%	14,298,217	45%
Estados Unidos	2,216,473	7%	2,216,473	7%	2,216,473	7%	2,216,473	7%	2,216,473	7%	2,216,473	7%
Perú	2,818,487	9%	2,818,481	9%	2,818,481	9%	2,818,481	9%	2,818,481	9%	2,818,481	9%
Alemania	1,373,417	4%	1,401,308	4%	1,401,308	4%	1,401,308	4%	1,401,308	4%	1,401,308	4%
Italia	1,215,218	4%	1,178,865	4%	1,215,218	4%	1,215,218	4%	1,215,218	4%	1,215,218	4%
Francia	898,792	3%	898,792	3%	898,792	3%	898,792	3%	898,792	3%	898,792	3%
Brasil	845,748	3%	845,748	3%	845,748	3%	845,748	3%	845,748	3%	845,748	3%
Japón	743,811	2%	743,811	2%	743,811	2%	743,811	2%	743,811	2%	743,811	2%
España	678,888	2%	678,888	2%	678,888	2%	678,888	2%	678,888	2%	678,888	2%
Inglaterra	678,888	2%	678,888	2%	678,888	2%	678,888	2%	678,888	2%	678,888	2%
Consumo Mensual por País	31,208,181	100%	30,520,181	97%	31,279,000	100%	31,420,000	100%	31,420,000	100%	31,420,000	100%
Brasil	1,421,445	5%	1,421,445	5%	1,421,445	5%	1,421,445	5%	1,421,445	5%	1,421,445	5%
Francia	1,421,445	5%	1,421,445	5%	1,421,445	5%	1,421,445	5%	1,421,445	5%	1,421,445	5%
Italia	1,421,445	5%	1,421,445	5%	1,421,445	5%	1,421,445	5%	1,421,445	5%	1,421,445	5%
Perú	1,421,445	5%	1,421,445	5%	1,421,445	5%	1,421,445	5%	1,421,445	5%	1,421,445	5%
Estados Unidos	1,421,445	5%	1,421,445	5%	1,421,445	5%	1,421,445	5%	1,421,445	5%	1,421,445	5%
China	1,421,445	5%	1,421,445	5%	1,421,445	5%	1,421,445	5%	1,421,445	5%	1,421,445	5%
Total	31,208,181	100%	30,520,181	97%	31,279,000	100%	31,420,000	100%	31,420,000	100%	31,420,000	100%

Fuente: CENCO de 2004 a 2004





Ministerio de Economía y Producción
 Subsecretaría de Comercio Exterior
 División Nacional de Estudios de la Competencia

"2007 - Año de la Seguridad Vial"

Evolución de las Exportaciones Mundiales de Maquinaria para Consumo en Fuego - Principales países

	1996/1997		1997/1998		1998/1999		1999/2000		2000/2001		2001/2002		2002/2003		2003/2004		2004/2005	
	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%
Reino Unido	1.023.072	20%	1.286.284	19%	1.892.817	20%	1.699.896	19%	1.978.179	20%	2.303.211	20%	1.921.881	19%	1.991.490	19%	3.224.000	19%
China	111.114	4%	179.939	4%	191.200	4%	190.324	4%	231.021	4%	363.833	4%	619.923	4%	758.488	4%	892.000	4%
Estados Unidos	644.221	12%	970.239	14%	666.464	10%	540.744	10%	346.142	9%	623.324	10%	613.224	10%	493.317	4%	513.400	10%
Polonia	95.933	2%	191.514	3%	148.800	2%	197.300	4%	229.000	4%	245.900	4%	296.400	4%	346.000	4%	312.000	4%
Italia	453.658	9%	515.564	8%	500.900	7%	549.000	10%	577.000	11%	629.000	10%	670.677	12%	622.544	7%	663.400	12%
Francia	759.808	15%	861.800	13%	839.400	11%	790.500	9%	843.000	9%	750.000	9%	720.000	9%	720.000	7%	728.000	11%
Bélgica	188.114	4%	321.664	5%	113.817	2%	433.474	6%	314.219	6%	330.300	7%	317.200	7%	340.000	7%	343.000	6%
Holanda	323.321	6%	318.744	5%	326.664	4%	444.000	6%	344.000	6%	360.000	6%	360.000	6%	370.000	6%	373.000	6%
España	84.500	2%	52.000	1%	63.700	1%	57.000	1%	61.000	1%	119.544	1%	89.044	1%	123.833	1%	85.000	1%
Reino Unido Bar	1.023.072	20%	1.286.284	19%	1.892.817	20%	1.699.896	19%	1.978.179	20%	2.303.211	20%	1.921.881	19%	1.991.490	19%	3.224.000	20%
Chile	432.374	11%	538.800	8%	612.000	10%	387.200	4%	548.514	12%	548.144	12%	586.400	12%	720.000	14%	720.000	17%
Nueva Zelanda	244.260	5%	160.467	2%	314.287	4%	333.800	4%	390.800	4%	325.000	7%	320.000	7%	340.000	4%	350.000	7%
Suecia	128.768	3%	173.831	3%	229.857	4%	221.770	3%	244.814	3%	257.812	4%	228.044	7%	302.000	4%	283.000	4%
Argentina	328.664	7%	328.871	5%	179.723	3%	66.400	2%	194.496	4%	146.000	7%	220.200	4%	290.000	4%	250.000	4%
Australia	33.814	1%	28.682	1%	26.402	1%	38.278	1%	31.007	1%	25.870	1%	32.000	1%	15.000	1%	30.000	1%
Total	1.023.072	100%	1.286.284	100%	1.892.817	100%	1.699.896	100%	1.978.179	100%	2.303.211	100%	1.921.881	100%	1.991.490	100%	3.224.000	100%

Fuente: CENC en base a USDM





Ministerio de Economía y Producción
 Secretaría de Economía Interior
 Dirección Nacional de Defensa de la Competencia

"2007 - Año de la Seguridad Vial"

Evolución de las Inversiones Mundiales de Manufacturas para Consumo en Frecia - Principales países

	1994/1993		1995/1994		1996/1995		1997/1996		1998/1997		1999/1998		2000/1999		2001/2000		2002/2001		2003/2002		2004/2003		2005/2004		2006/2005		2007/2006		Total			
	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%		
América Merid.	240587	83%	239480	83%	246841	83%	249341	83%	248483	83%	248483	83%	248483	83%	248483	83%	248483	83%	248483	83%	248483	83%	248483	83%	248483	83%	248483	83%	248483	83%	248483	83%
Argentina	137466	46%	147418	49%	141457	46%	141457	46%	141457	46%	141457	46%	141457	46%	141457	46%	141457	46%	141457	46%	141457	46%	141457	46%	141457	46%	141457	46%	141457	46%	141457	46%
Brazil	446440	15%	553454	18%	173400	6%	148478	5%	314400	10%	443480	14%	100450	3%	100450	3%	100450	3%	100450	3%	100450	3%	100450	3%	100450	3%	100450	3%	100450	3%	100450	3%
Inglaterra	487478	16%	458444	15%	460400	15%	448400	15%	448400	15%	448400	15%	448400	15%	448400	15%	448400	15%	448400	15%	448400	15%	448400	15%	448400	15%	448400	15%	448400	15%	448400	15%
España	181430	6%	112400	4%	203400	7%	193400	7%	193400	7%	193400	7%	193400	7%	193400	7%	193400	7%	193400	7%	193400	7%	193400	7%	193400	7%	193400	7%	193400	7%	193400	7%
Estados Unidos	174400	6%	178400	6%	131444	4%	128400	4%	128400	4%	128400	4%	128400	4%	128400	4%	128400	4%	128400	4%	128400	4%	128400	4%	128400	4%	128400	4%	128400	4%	128400	4%
Francia	178400	6%	149400	5%	141417	5%	173400	6%	173400	6%	173400	6%	173400	6%	173400	6%	173400	6%	173400	6%	173400	6%	173400	6%	173400	6%	173400	6%	173400	6%	173400	6%
Países Bajos	148410	5%	117414	4%	141414	5%	141414	5%	141414	5%	141414	5%	141414	5%	141414	5%	141414	5%	141414	5%	141414	5%	141414	5%	141414	5%	141414	5%	141414	5%	141414	5%
Alemania	111400	4%	81400	3%	111411	4%	111411	4%	111411	4%	111411	4%	111411	4%	111411	4%	111411	4%	111411	4%	111411	4%	111411	4%	111411	4%	111411	4%	111411	4%	111411	4%
América Sur	11200	4%	11400	4%	11400	4%	11400	4%	11400	4%	11400	4%	11400	4%	11400	4%	11400	4%	11400	4%	11400	4%	11400	4%	11400	4%	11400	4%	11400	4%	11400	4%
Brasil	110400	4%	111417	4%	11400	4%	11400	4%	11400	4%	11400	4%	11400	4%	11400	4%	11400	4%	11400	4%	11400	4%	11400	4%	11400	4%	11400	4%	11400	4%	11400	4%
Total	289441	100%	289441	100%	289441	100%	289441	100%	289441	100%	289441	100%	289441	100%	289441	100%	289441	100%	289441	100%	289441	100%	289441	100%	289441	100%	289441	100%	289441	100%	289441	100%

Fuente: UNCTAD en base a US\$M





Ministerio de Economía y Producción
 República de Colombia
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

"2007 - Año de la Seguridad Vial"

Evaluación de la Producción Mensual de Puros para Consumo en Bases - Estimaciones anuales

	Enero/2007		Febrero/2007		Marzo/2007		Abril/2007		Mayo/2007		Junio/2007		Julio/2007		Agosto/2007		Septiembre/2007		Octubre/2007		Noviembre/2007		Diciembre/2007		Total anual 2007	
	Ta	Pa	Ta	Pa	Ta	Pa	Ta	Pa	Ta	Pa	Ta	Pa	Ta	Pa	Ta	Pa	Ta	Pa	Ta	Pa	Ta	Pa	Ta	Pa		
Inventarios Iniciales																										
Consumo	1,170,490	820,000	1,140,287	810,000	1,100,000	800,000	1,050,000	750,000	1,000,000	750,000	950,000	700,000	1,000,000	750,000	1,000,000	750,000	1,000,000	750,000	1,000,000	750,000	1,000,000	750,000	1,000,000	750,000	1,000,000	750,000
Producción	1,110,000	800,000	1,050,000	750,000	1,000,000	750,000	950,000	700,000	900,000	650,000	900,000	650,000	850,000	600,000	850,000	600,000	850,000	600,000	850,000	600,000	850,000	600,000	850,000	600,000	850,000	600,000
Producción Total	600,000	400,000	600,000	400,000	600,000	400,000	600,000	400,000	600,000	400,000	600,000	400,000	600,000	400,000	600,000	400,000	600,000	400,000	600,000	400,000	600,000	400,000	600,000	400,000	600,000	400,000
Excedente	52,000	30,000	52,000	30,000	52,000	30,000	52,000	30,000	52,000	30,000	52,000	30,000	52,000	30,000	52,000	30,000	52,000	30,000	52,000	30,000	52,000	30,000	52,000	30,000	52,000	30,000
Agosto	420,000	300,000	420,000	300,000	420,000	300,000	420,000	300,000	420,000	300,000	420,000	300,000	420,000	300,000	420,000	300,000	420,000	300,000	420,000	300,000	420,000	300,000	420,000	300,000	420,000	300,000
Septiembre	380,000	280,000	380,000	280,000	380,000	280,000	380,000	280,000	380,000	280,000	380,000	280,000	380,000	280,000	380,000	280,000	380,000	280,000	380,000	280,000	380,000	280,000	380,000	280,000	380,000	280,000
Producción Base	11,300	8,000	11,300	8,000	11,300	8,000	11,300	8,000	11,300	8,000	11,300	8,000	11,300	8,000	11,300	8,000	11,300	8,000	11,300	8,000	11,300	8,000	11,300	8,000	11,300	8,000
Primas	2,450,000	1,700,000	2,450,000	1,700,000	2,450,000	1,700,000	2,450,000	1,700,000	2,450,000	1,700,000	2,450,000	1,700,000	2,450,000	1,700,000	2,450,000	1,700,000	2,450,000	1,700,000	2,450,000	1,700,000	2,450,000	1,700,000	2,450,000	1,700,000	2,450,000	1,700,000
Inventarios Finales																										
Agosto	3,000,000	2,000,000	3,000,000	2,000,000	3,000,000	2,000,000	3,000,000	2,000,000	3,000,000	2,000,000	3,000,000	2,000,000	3,000,000	2,000,000	3,000,000	2,000,000	3,000,000	2,000,000	3,000,000	2,000,000	3,000,000	2,000,000	3,000,000	2,000,000	3,000,000	2,000,000
Septiembre	2,800,000	1,800,000	2,800,000	1,800,000	2,800,000	1,800,000	2,800,000	1,800,000	2,800,000	1,800,000	2,800,000	1,800,000	2,800,000	1,800,000	2,800,000	1,800,000	2,800,000	1,800,000	2,800,000	1,800,000	2,800,000	1,800,000	2,800,000	1,800,000	2,800,000	1,800,000
Octubre	2,600,000	1,600,000	2,600,000	1,600,000	2,600,000	1,600,000	2,600,000	1,600,000	2,600,000	1,600,000	2,600,000	1,600,000	2,600,000	1,600,000	2,600,000	1,600,000	2,600,000	1,600,000	2,600,000	1,600,000	2,600,000	1,600,000	2,600,000	1,600,000	2,600,000	1,600,000
Noviembre	2,400,000	1,400,000	2,400,000	1,400,000	2,400,000	1,400,000	2,400,000	1,400,000	2,400,000	1,400,000	2,400,000	1,400,000	2,400,000	1,400,000	2,400,000	1,400,000	2,400,000	1,400,000	2,400,000	1,400,000	2,400,000	1,400,000	2,400,000	1,400,000	2,400,000	1,400,000
Diciembre	2,200,000	1,200,000	2,200,000	1,200,000	2,200,000	1,200,000	2,200,000	1,200,000	2,200,000	1,200,000	2,200,000	1,200,000	2,200,000	1,200,000	2,200,000	1,200,000	2,200,000	1,200,000	2,200,000	1,200,000	2,200,000	1,200,000	2,200,000	1,200,000	2,200,000	1,200,000
Total	11,300,000	8,000,000	11,300,000	8,000,000	11,300,000	8,000,000	11,300,000	8,000,000	11,300,000	8,000,000	11,300,000	8,000,000	11,300,000	8,000,000	11,300,000	8,000,000	11,300,000	8,000,000	11,300,000	8,000,000	11,300,000	8,000,000	11,300,000	8,000,000	11,300,000	8,000,000

Fuente: CINEC en datos a LDC04





Ministerio de Economía y Productividad
 Secretaría de Comercio Exterior
 Comisión Nacional de Defensa de los Consumidores

"2007 - Año de la Seguridad Vial"

(Handwritten signatures in blue ink)

Estado del Consumo Masivo de Productos Comunes en Otros - Distribución

	Alimentos		Bebidas		Medicinas		Higiene		Cuidado Personal		Educación		Ocio		Transporte		Total	
	S	N	S	N	S	N	S	N	S	N	S	N	S	N	S	N		
Alimentos	66.98	66.98	66.98	66.98	66.98	66.98	66.98	66.98	66.98	66.98	66.98	66.98	66.98	66.98	66.98	66.98	66.98	66.98
Bebidas	12.22	12.22	12.22	12.22	12.22	12.22	12.22	12.22	12.22	12.22	12.22	12.22	12.22	12.22	12.22	12.22	12.22	12.22
Medicinas	3.33	3.33	3.33	3.33	3.33	3.33	3.33	3.33	3.33	3.33	3.33	3.33	3.33	3.33	3.33	3.33	3.33	3.33
Higiene	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11
Cuidado Personal	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11
Educación	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11
Ocio	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11
Transporte	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11
Total	133.33	133.33	133.33	133.33	133.33	133.33	133.33	133.33	133.33	133.33	133.33	133.33	133.33	133.33	133.33	133.33	133.33	133.33

Nota: 1000 = 100%





Ministerio de Economía y Producción
 República de Venezuela
 República Bolivariana de Venezuela

2007 - Año de la Seguridad Fiscal

Estado de los Impuestos, Rendimientos y Otros Ingresos Corrientes - Continúa

Categoría	2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012		Total 2006-2012
	M	%	M	%	M	%	M	%	M	%	M	%	M	%	
Impuestos	10.000	100	10.000	100	10.000	100	10.000	100	10.000	100	10.000	100	10.000	100	60.000
Rendimientos	0.000	0	0.000	0	0.000	0	0.000	0	0.000	0	0.000	0	0.000	0	0.000
Otros Ingresos	0.000	0	0.000	0	0.000	0	0.000	0	0.000	0	0.000	0	0.000	0	0.000
Total	10.000	100	10.000	100	10.000	100	10.000	100	10.000	100	10.000	100	10.000	100	60.000

Unidad: Miles de Bolívares





Ministerio de Economía y Producción
Resolución de Comencios Administrativos
Comunicación Nacional de Requisitos de Compromiso

Tabla de Requisitos de Compromiso de Pago por Consumo de Agua y Prohibiciones

Categoría	Módulo		Sector		Sector		Sector		Sector		Sector		Sector		Sector
	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	
Reservorios	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
...
Total	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000

Fecha: 10/01/2007

(Handwritten signatures and initials)



Ministerio de Economía y Fomento
Secretaría de Economía Antidumping
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

"2007 - Año de la Seguridad Vial"



ANEXO II

Estadísticas del mercado internacional de Jugos Concentrados de Manzanas

[Handwritten signatures]



Ministerio de Economía y Producción
 Secretaría de Economía Subvenciones
 División Nacional de Defensa de la Competencia

"2007 - Año de la Seguridad Food"

Evolución de la Producción Mundial de Jugo Concentrado de Manzana – Principales países

	1997/1998		1998/1999		1999/2000		2000/2001		2001/2002		2002/2003		2003/2004		2004/2005		Tasa de CAGR
	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	
Hemisferio Norte	842.850	80%	882.810	80%	924.667	83%	981.473	82%	108.682	89%	881.182	84%	1.041.188	89%	1.132.458	87%	
China	118.881	14%	115.000	13%	154.000	17%	218.271	22%	231.252	21%	304.818	27%	528.000	47%	865.150	64%	2
Polonia	145.000	17%	130.000	15%	88.000	10%	190.000	19%	190.000	17%	215.000	20%	230.000	19%	215.000	17%	6
Estados Unidos	111.968	13%	145.243	16%	152.307	17%	148.000	14%	135.500	13%	91.117	8%	87.100	7%	85.000	7%	4
Alemania	75.803	9%	87.025	9%	98.566	11%	122.199	12%	75.000	6%	75.000	7%	78.100	6%	90.000	6%	4
Italia	0	0%	59.000	6%	65.000	6%	71.000	7%	85.000	7%	60.000	6%	62.500	6%	67.500	6%	2
Hungría	55.000	6%	49.000	5%	45.000	5%	60.000	6%	41.500	4%	30.000	3%	48.000	4%	60.000	5%	4
España	36.888	4%	17.500	2%	21.000	3%	18.000	2%	21.000	2%	15.142	1%	26.818	2%	12.200	1%	2
Hemisferio Sur	128.412	20%	183.937	26%	192.688	17%	177.838	15%	138.090	16%	166.848	16%	172.480	14%	171.600	13%	
Argentina	58.493	6%	84.800	12%	62.124	6%	61.943	5%	51.000	6%	62.000	6%	62.000	5%	68.000	6%	2
Chile	47.500	6%	29.653	4%	26.000	3%	54.376	5%	43.200	5%	57.245	5%	50.000	4%	51.500	4%	1
Sudáfrica	21.829	3%	22.449	3%	27.200	4%	21.000	2%	26.250	3%	30.000	3%	33.648	3%	35.000	3%	1
Nueva Zelanda	28.791	3%	13.214	2%	15.947	2%	14.000	2%	13.400	2%	17.000	2%	17.000	1%	14.100	1%	4
Total	971.262	100%	1.066.747	100%	1.117.355	100%	1.159.311	100%	1.226.772	100%	1.047.330	100%	1.213.668	100%	1.304.058	100%	

Fuente: COMEC en base a USDA





Ministerio de Economía y Producción
 Secretaría de Comercio Exterior
 División Nacional de Defensa de la Competencia

"2007 - Año de la Seguridad Fiscal"

Evaluación del Comercio Mundial de Jugs Concentrado de Mangara - Principales países

	1997/1998		1998/1999		1999/2000		2000/2001		2001/2002		2002/2003		2003/2004		2004/2005		2005/2006			
	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%		
América Norte	620.980	87%	610.528	87%	711.417	87%	748.928	87%	814.988	86%	867.863	86%	883.073	86%	883.073	86%	883.073	86%	883.073	86%
China	26.153	4%	24.943	4%	12.071	2%	12.066	2%	12.000	2%	12.000	2%	12.000	2%	12.000	2%	12.000	2%	12.000	2%
Perú	7.040	1%	12.121	1%	12.000	1%	11.400	1%	11.000	1%	11.000	2%	11.000	2%	11.000	2%	11.000	2%	11.000	2%
Estados Unidos	313.407	49%	312.389	49%	378.237	49%	388.134	49%	412.300	49%	372.470	49%	399.881	47%	378.200	47%	378.200	47%	378.200	47%
Alemania	145.148	23%	149.240	23%	208.728	27%	228.182	27%	248.988	29%	302.819	32%	421.771	42%	378.400	41%	378.400	41%	378.400	41%
Italia	0	0%	4.203	1%	4.200	1%	4.200	1%	4.200	1%	4.200	1%	4.200	1%	4.200	1%	4.200	1%	4.200	1%
España	12.000	2%	14.000	2%	14.000	2%	15.000	2%	15.000	2%	15.000	2%	14.000	2%	14.000	2%	14.000	2%	14.000	2%
Japón	7.000	1%	11.000	2%	10.000	1%	11.000	2%	7.000	1%	7.000	1%	7.000	1%	7.000	1%	7.000	1%	7.000	1%
América Sur	16.000	2%	15.140	2%	24.848	2%	25.860	2%	26.286	2%	21.993	4%	20.882	4%	20.882	4%	20.882	4%	20.882	4%
Argentina	1.750	1%	1.346	1%	8.200	1%	8.000	1%	8.000	1%	2.000	2%	2.000	2%	2.000	2%	2.000	2%	2.000	2%
Chile	500	0%	300	0%	300	0%	300	0%	300	0%	300	0%	300	0%	300	0%	300	0%	300	0%
Colombia	600	0%	600	0%	600	0%	600	0%	600	0%	600	0%	600	0%	600	0%	600	0%	600	0%
Venezuela	900	0%	900	0%	900	0%	900	0%	900	0%	900	0%	900	0%	900	0%	900	0%	900	0%
Brasil	1.300	0%	1.347	1%	8.848	1%	7.000	1%	4.000	1%	3.000	1%	3.000	1%	3.000	1%	3.000	1%	3.000	1%
Total	638.980	100%	625.671	100%	736.265	100%	774.888	100%	846.981	100%	889.861	100%	904.955	100%	904.955	100%	904.955	100%	904.955	100%

Fuente: ONDC en base a USDA



"2007 - Año de la Seguridad Vial"

Comisión de Comercio y Producción
Secretaría de Comercio Exterior
Ministerio Nacional de Defensa de la Competencia

Evolución de las Exportaciones Mundiales de Jugo Concentrado de Manzana - Principales países

	1997/1998		1998/1999		1999/2000		2000/2001		2001/2002		2002/2003		2003/2004		2004/2005		Tasa de crecimiento
	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	Tn	%	
Mundialmente Medio	289.111	100%	429.577	149%	441.000	153%	588.537	204%	802.088	136%	847.033	106%	959.263	113%	102.000	107%	14
China	94.428	33%	50.737	12%	133.318	30%	173.147	27%	264.335	33%	376.128	42%	485.899	46%	537.500	46%	31
Polonia	118.000	41%	185.000	43%	88.000	20%	183.000	26%	285.000	36%	187.500	21%	281.500	18%	184.000	18%	1
Estados Unidos	2.783	1%	8.407	2%	8.818	2%	5.391	1%	8.899	2%	8.798	1%	9.491	2%	8.300	2%	1
Alemania	85.133	30%	76.833	18%	76.000	18%	84.484	11%	93.000	12%	139.833	16%	131.000	12%	131.000	11%	1
Italia	-	0%	96.000	22%	186.000	43%	183.000	23%	96.499	12%	85.000	10%	81.000	7%	81.000	7%	1
Hungría	54.000	19%	37.000	9%	33.000	8%	33.000	4%	30.000	4%	30.000	3%	31.000	2%	23.000	2%	1
España	18.000	6%	13.000	3%	23.500	6%	17.000	2%	17.500	2%	16.500	2%	21.000	2%	23.000	2%	1
Hemisferio Sur	129.191	45%	140.007	33%	116.353	27%	154.493	20%	173.917	15%	148.539	13%	144.398	12%	144.858	12%	1
Argentina	67.399	23%	77.300	18%	37.574	9%	58.499	8%	45.893	4%	83.500	7%	83.000	7%	87.000	7%	1
Chile	38.305	13%	30.000	7%	25.387	6%	31.743	4%	42.523	5%	36.000	4%	34.000	3%	35.700	4%	1
Sudáfrica	12.399	4%	13.808	3%	25.875	6%	31.000	4%	23.800	3%	15.129	2%	15.500	1%	16.150	1%	1
Nueva Zelanda	18.188	6%	18.007	4%	13.507	3%	8.300	1%	11.500	1%	11.100	1%	10.400	1%	11.400	1%	1
Total	338.303	100%	491.664	100%	451.349	100%	763.014	100%	1176.017	100%	1294.573	100%	1404.696	100%	1497.648	100%	14

Fuente: COMEC en base a USDA



Ministerio de Economía y Producción
Autoridad de Defensa del Consumidor
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



ANEXO III

Características y Propiedades de los Productos elaborados por la Industria JUGUERA

Proceso de elaboración del Jugo Concentrado de Manzanas y Peras

[Handwritten signatures]



Características y Propiedades de los Productos elaborados por la Industria JUGUERA¹¹

Jugo Concentrado de Manzana convencional: es el producto obtenido de la extracción, clarificación, filtrado y concentración del jugo no fermentado, no acidificado, sin agregado de edulcorantes, de manzanas sanas, enteras, limpias y maduras.

Propiedades	Standards promedio de calidad
Peso específico (kg/l)	1.349 a 1.356
Apariencia	Líquido viscoso claro
Color ¹² (a 12° Bx, @440 nm %T)	45 - 70
Sabor / Olor	Característico
Brix ¹³	Mínimo 70°
PH	Máximo 4.1
Acidez ¹⁴ (% p/p como ácido Málico)	Máximo 3.5
Patulina (ppb)	< 50
Vida útil (meses)	24
Condiciones de almacenaje (°C)	5

¹¹ A fojas 397 y 567.

¹² El color se mide por transmitancia, en espectrofotómetro a 440 nm y 12 brix, salvo indicación diferente según el requisito del cliente.

¹³ Los Grados BRIN miden los azúcares presentes en el jugo, desviando la luz por un fenómeno llamado refracción. El grado de desviación, es proporcional al contenido de azúcares presentes, y se denomina índice de refracción. En la industria juguera, este índice se expresa generalmente en grados brix, que es el porcentaje de azúcares presentes calculados en sacarosa por ciento peso en peso (gramos de azúcares /100 gramos de solución). El brix depende de la temperatura, por eso, los valores medidos se corrigen y expresan siempre a 20 °C. El Brix del Jugo Concentrado se ajusta en el proceso al valor de especificación interna o bien según requerimientos del cliente.

¹⁴ La acidez natural de los jugos, se debe a la presencia de diferentes ácidos orgánicos que aparecen en cantidades variables. La concentración de dichos ácidos (Acidez) usualmente se expresa en porcentajes de ácido málico. A pedido de los clientes también puede expresarse en porcentajes de ácido cítrico. La Acidez del Jugo Concentrado, es función de la fruta usada para su producción y de la época del año en que se produce. En general las frutas disminuyen su nivel de acidez en la medida que maduran.

[Handwritten signatures and initials in blue ink]



Ministerio de Economía y Producción
 Secretaría de Comercio Exterior
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



Usos del consumidor	Jugo concentrado para diluir
---------------------	------------------------------

Jugo concentrado de pera convencional: es el producto obtenido de la extracción, clarificación, filtrado y concentración del jugo no fermentado, no acidificado, sin agregado de edulcorantes, de peras sanas, enteras, limpias y maduras.

Propiedades	Standards promedio de calidad
Peso específico (kg/l)	1.349 a 1.356
Apariencia	Líquido viscoso claro
Color (a 12° Bx, @440 nm %T)	45 – 70
Sabor / Olor	Característico
Brix	Mínimo 70°
PH	Máximo 4.1
Acidez (% p/p con ácido Máfico)	Máximo 3.5
Pelulina (ppb)	< 50
Vida útil (meses)	24
Condiciones de almacenaje (°C)	5
Usos del consumidor	Jugo concentrado para diluir

Aroma de manzana: es un subproducto natural recuperado durante el procesamiento de manzanas para la producción de jugo concentrado.

Propiedades	Standards de calidad
Peso específico (kg/l)	0.96 a 1.00
Apariencia	Líquido acuoso, puede presentar opacamiento como resultado de la presencia de aceites esenciales
Índice de Refracción	1.3330 a 1.3356
Olor	Frutal típico
Alcohol	Máximo 9 %, calculado como alcohol etílico, medido en función del peso específico
PH	Máximo 5.0
Concentración	Evaluada por la presencia de aldehído trans-2-hexenal, determinado por Cromatografía



Ministerio de Economía y Producción
 Secretaría de Economía Agraria
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



	Gaseosa . Comúnmente entre 100 a 300 ppm
Vida útil (meses)	24
Condiciones de almacenaje (°C)	3 a 15
Usos del consumidor	Producto para aromatizar jugos, alimentos o para recuperación de compuestos específicos naturales por destilación

Aroma de Pera: es un subproducto natural recuperado durante el procesamiento de peras para la producción de jugo concentrado.

Propiedades	Standards de calidad
Peso específico (kg/l)	0.98 a 1.00
Apariencia	Líquido acuoso . puede presentar opacamiento como resultado de la presencia de aceites esenciales
Índice de Refracción	1.3330 a 1.3356
Olor	Frutal típico
Alcohol	Máximo 9 % , calculado como alcohol etílico, medido en función del peso específico
PH	Máximo 5.0
Concentración	Evaluada por la presencia de aldehído trans-2-hexenal , determinado por Cromatografía Gaseosa . Comúnmente entre 100 a 300 ppm
Vida útil (meses)	24
Condiciones de almacenaje (°C)	3 a 15
Usos del consumidor	Producto para aromatizar jugos, alimentos o para recuperación de compuestos específicos naturales por destilación

[Handwritten signatures and initials in blue ink]



Proceso de elaboración del Jugo Concentrado de Manzanas y Peras¹⁷

Las frutas se reciben a granel o en cajones tipo bins de aproximadamente 500 kg. y se descargan en lagares.

De allí se las transporta hasta la operación de selección y lavado, luego de la cual se las deja caer en un molino a martillos que las tritura.

La fruta molida es luego tamizada para separar cáscara y semillas. Este producto que contiene pulpa en suspensión, se calienta y se somete a un tratamiento en tanques con agitación mediante el agregado de enzimas, proceso que se utiliza para facilitar la extracción de jugo.

Posteriormente se pasa por centrifugas decantadoras donde se separa el mayor porcentaje de sólidos en suspensión.

El jugo obtenido es sometido a calentamiento y evaporación con los siguientes fines: reducir carga microbiana, desprender aromas, inactivar enzimas causantes de pardeamientos, pregelatinizar el almidón y reducir volumen a trabajar. Esta etapa se la denomina preconcentración con recuperación de aromas.

El jugo a 50°C/55°C debe sufrir otro tratamiento enzimático a fin de hidrolizar el almidón y las pectinas presentes.

Una vez comprobado esto mediante test de alcohol y de iodo, el jugo turbio está listo para ser clarificado. La clarificación se puede realizar por métodos físicos o químicos o por combinación de ambos, hasta obtener un producto estable, totalmente transparente, y libre de partículas en suspensión.

Este jugo se pasteuriza y se concentra por evaporación de agua, bajo condiciones de vacío hasta el Brix especificado.

El jugo concentrado es enfriado a temperaturas menores a la ambiente y almacenado en tanques. En esta etapa es sometido a los controles de calidad de acuerdo a las exigencias del mercado internacional. Los más usuales son: grados Brix - acidez - color - turbidez - brillo - sabor - pH - recuentos microbianos - residuos de pesticidas -, etc.

Posteriormente es emvasado y almacenado bajo condiciones frigoríficas para su conservación hasta el despacho a puerto de embarque para su exportación.

¹⁷ A fojas 397 y 367.

X

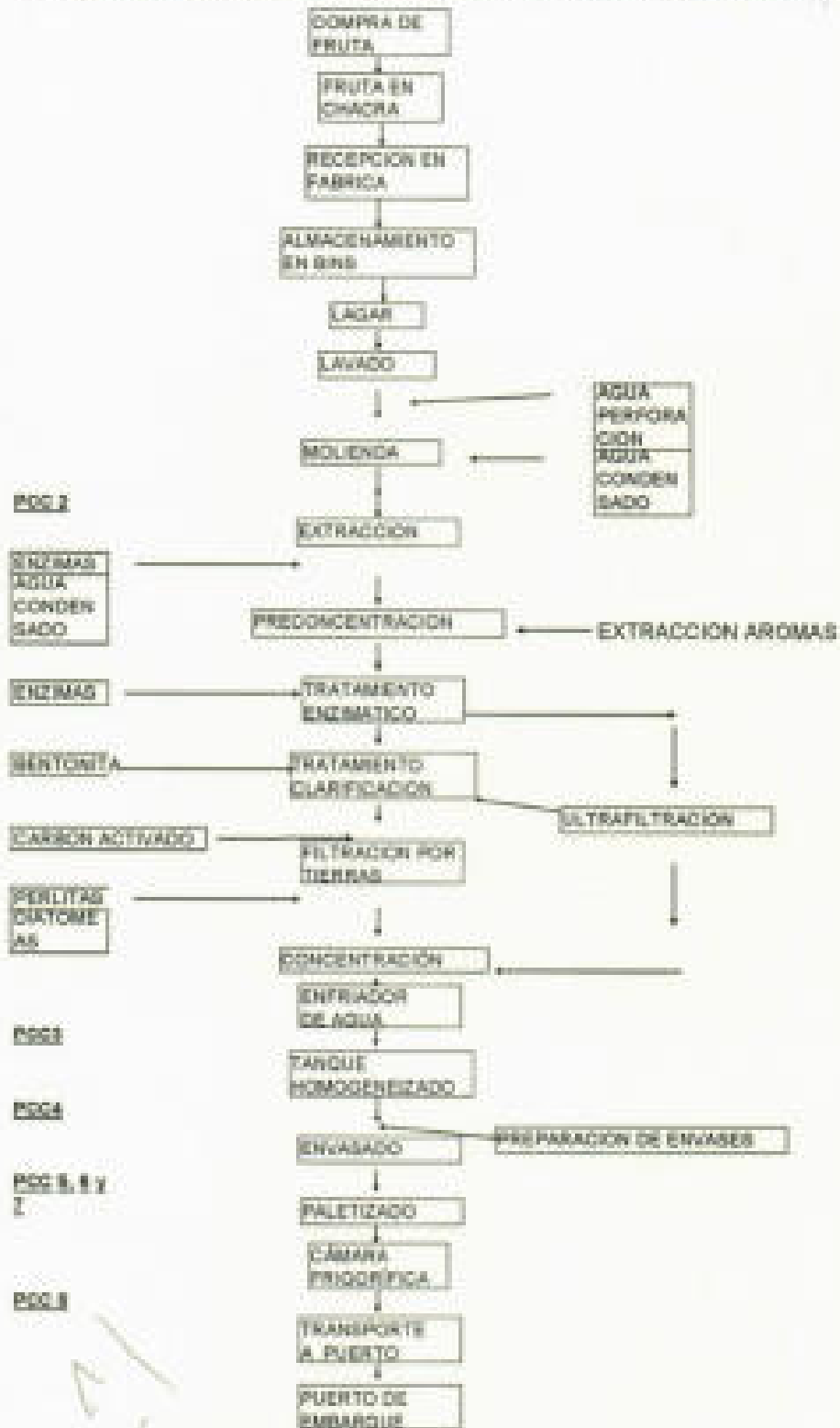
A

[Handwritten signature]

221



Diagrama de Flujo JUGOS CONCENTRADOS DE PERAS Y MANZANAS Y EXTRACCIÓN DE AROMAS



Handwritten notes and signatures:
 X
 R
 M
 [Signature]
 [Signature]



INDICE

<u>I. LA INVESTIGACION</u>	1
<u>II. PROCEDIMIENTO</u>	2
<u>III. EL CONTEXTO DE LA PRODUCCIÓN NACIONAL DE MANZANAS Y PERAS</u>	11
<u>IV. EL COMPLEJO FRUTÍCOLA DE MANZANAS Y PERAS DEL VALLE DE RÍO NEGRO</u>	17
<u>IV.1. CALIDADES, PRECIOS Y POSIBILIDADES DE SUSTITUCIÓN</u>	17
<u>IV.1.1. Dimensión geográfica de la investigación</u>	20
<u>IV.2. LA ESTRUCTURA DE LOS MERCADOS</u>	22
<u>IV.2.1. ESTRUCTURA PRODUCTIVA DEL SECTOR PRIMARIO ("AGUAS ARRIBA")</u>	22
<u>IV.2.1.1. Caracterización de los principales tipos de Productores Frutícolas</u>	25
<u>IV.2.1.2. Regulación del Mercado primario de compra – venta de Fruta</u>	36
<u>IV.2.2. ESTRUCTURA PRODUCTIVA DEL SECTOR INDUSTRIALIZADOR DE FRUTAS ("AGUAS ABAJO")</u>	40
<u>IV.2.2.1. Los distintos tipos de Industrias</u>	40
<u>IV.2.2.2. LA INDUSTRIA JUGUERA</u>	41
<u>IV.2.2.2.1. Productos elaborados por la Industria Juguera y Proceso de Elaboración del Jugo Concentrado</u>	41
<u>IV.2.2.2.2. Caracterización de la Estructura Productiva de la Industria Juguera de Río Negro y Neuquén</u>	42
<u>IV.2.2.2.3. Perfiles empresariales de los demandantes de fruta de pepita para la producción de jugos concentrados</u>	48
<u>IV.2.3. ESTRUCTURA PRODUCTIVA DEL SECTOR EMPACADOR DE FRUTAS EN FRESCO ("AGUAS ABAJO")</u>	55
<u>IV.2.3.1. Caracterización de los principales tipos de Empacadores</u>	58
<u>V. EL CONTEXTO DEL MERCADO INTERNACIONAL DE JUGOS CONCENTRADOS DE MANZANAS</u>	63
<u>V.1. Tendencias de largo plazo en la producción, consumo y comercio internacional de Jugos Concentrados de Manzana</u>	63
<u>V.2. El comercio internacional de Jugo Concentrado de Manzana en la coyuntura</u>	67
<u>VI. LA FORMACIÓN DE PRECIOS EN EL MERCADO DE FRUTA PARA INDUSTRIA</u>	69
<u>VI.1. Análisis de la formación de los Precios pagados al Productor frutícola que vende Manzana a la Industria</u>	69
<u>VI.2. Análisis de la formación de los Precios pagados al Productor frutícola que vende Pera a la Industria</u>	73
<u>VII. SÍNTESIS Y CONCLUSIONES</u>	77
<u>VIII. RECOMENDACIONES</u>	82

Handwritten signatures and initials in blue ink at the bottom of the page.



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



<u>ANEXO I</u>	83
<u>Estadísticas del mercado internacional de manzanas y peras en fresco</u>	83
<u>ANEXO II</u>	93
<u>Estadísticas del mercado internacional de Jugos Concentrados de Manzanas</u>	93
<u>ANEXO III</u>	97
<u>Características y Propiedades de los Productos elaborados por la Industria JUGUERA</u>	97
<u>Proceso de elaboración del Jugo Concentrado de Manzanas y Peras</u>	97
<u>Características y Propiedades de los Productos elaborados por la Industria JUGUERA</u>	98

[Handwritten signatures and initials in blue ink]