



# MANUAL DE INVERSIÓN DE LA CADENA DE VALOR DEL SECTOR PRIMARIO



Ministerio de Economía  
**Argentina**

Secretaría de Industria  
y Desarrollo Productivo

MINISTERIO DE  
PRODUCCIÓN, CIENCIA E  
INNOVACIÓN TECNOLÓGICA



GOBIERNO DE LA PROVINCIA DE  
**BUENOS AIRES**



UNIVERSIDAD NACIONAL  
de MAR DEL PLATA

COLECCIÓN CADENAS DE VALOR EN LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES  
ENFOQUE SISTÉMICO DE SECTORES SELECCIONADOS, N. 3

# MANUAL DE INVERSIÓN DE LA CADENA DE VALOR DEL SECTOR PRIMARIO



Ministerio de Economía  
**Argentina**

Secretaría de Industria  
y Desarrollo Productivo

MINISTERIO DE  
PRODUCCIÓN, CIENCIA E  
INNOVACIÓN TECNOLÓGICA



GOBIERNO DE LA PROVINCIA DE  
**BUENOS AIRES**



UNIVERSIDAD NACIONAL  
*de* MAR DEL PLATA

**PRESIDENTE DE LA NACIÓN**

Dr. Alberto Fernández

**VICEPRESIDENTA DE LA NACIÓN**

Dra. Cristina Fernández de Kirchner

**JEFE DE GABINETE DE MINISTROS**

Ing. Agustín Rossi

**MINISTRO DE ECONOMÍA**

Dr. Sergio Massa

**SECRETARIO DE INDUSTRIA Y DESARROLLO PRODUCTIVO**

Abg. José Ignacio de Mendiguren

**SUBSECRETARIO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**

Lic. Tomás Canosa

Este documento fue preparado por Victoria Lacaze, María Beatriz Lupín, Lorena Tedesco, Liliana Iriarte, Susana Brieva, Ana María Costa, Tomás Carroza, Rocío Ceverio, Juan Manuel Iglesias, Eduardo Ponssa, Gabriel Rodríguez, Darío Sanchez Abrego, Celeste Peñaloza, Enzo Ferro, Adrián Maestrojuán, Oscar Demarchi, Alejandra Ponce, María Victoria Alvarez, Gabriela Goñi, Gabriela Viacaba, Cintia Mazzucotelli y Julieta Rodríguez, bajo la coordinación de Miriam Berges. Colaboraron en el marco jurídico y normativas Alberto Moreira, Claudia Oviedo y Facundo Ríos. Colaboraron en otros aspectos puntuales de investigación Natacha Liseras y Daniela Calá. Se contó con la asistencia técnica de Mariela Bembi, Subsecretaria de Industria, PyMEs y Cooperativas del Ministerio de Producción, Ciencia e Innovación Tecnológica de la Provincia de Buenos Aires, y Olga Muño, Asesora de la mencionada Subsecretaría; Diana Aguirre Negrete, Directora de Desarrollo Regional Pyme del Ministerio de Economía de la Nación; y Liliana Rossi y Sara García, integrantes del equipo técnico de SUBSEPYME.

El trabajo se realizó en el marco del proyecto "Programa de Competitividad de Economías Regionales" (SEPA-PROCER-114-SCC-CF) a cargo de la Universidad Nacional de Mar del Plata para el estudio de tres cadenas de valor estratégicamente seleccionadas para la Provincia de Buenos Aires.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de los autores.

ISBN 978-987-811-141-4

Diagramación:

Centro de Documentación  
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales  
Universidad Nacional de Mar del Plata

Mar del Plata, Argentina

2023

Manual de inversión de la Cadena de Valor del Sector Primario / María Victoria Lacaze ... [et al.] ; coordinación general de Miriam Berges. - 1a ed. - Mar del Plata : Universidad Nacional de Mar del Plata. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, 2023.  
Libro digital, PDF - (Cadenas de Valor en la Provincia de Buenos Aires ; 3)

Archivo Digital: descarga

ISBN 978-987-811-141-4

1. Cadena de Valor. 2. Lácteos. 3. Aceites. I. Lacaze, María Victoria. II. Berges, Miriam, coord.

CDD 338.17

Disponible en repositorio digital Nulan:  
<http://nulan.mdp.edu.ar/>



Esta obra se distribuye bajo los términos de la licencia Creative Commons  
Atribución-No Comercial-Compartir Igual 4.0 Internacional

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente Manual de Inversión dedicado a la Cadena de Valor (CDV) Agregado al Sector Primario ha sido realizado en el marco del proyecto SEPA-PROCER-114-SCC-CF por la Universidad Nacional de Mar del Plata. En particular se incluye el análisis, para la provincia de Buenos Aires (PBA), de las CDV olivícola, de productos lácteos, bebidas alcohólicas, chacinados y salazones y productos procesados en base a frutas y hortalizas.

La producción de aceite de oliva virgen extra (AOVE) se concentra en la zona del Sudoeste Bonaerense (SOB), en la que se viene consolidando un *cluster* sectorial y regional. La actividad productiva de tipo intensiva está desplazando al manejo tradicional, escasamente mecanizado y artesanal, y se evidencian comportamientos proambientales de los productores de la región. Pese a ello, no han podido gestionar en conjunto un sello de calidad territorial ni lograr escala suficiente para exportar su producción. La formulación de un programa integral de fortalecimiento de la actividad que contemple capacitaciones y condiciones crediticias para ampliar la escala de producción, incorporar tecnología innovadora y certificaciones de calidad contribuiría a potenciar las ventas domésticas y planificar exportaciones a futuro.

La producción de cerveza artesanal en la PBA representa el 36,6% del total del país, concentrado fundamentalmente en el Gran Buenos Aires (35%), Mar del Plata (35%) y La Plata (30%). Existe en el sector una gran diversidad y heterogeneidad de emprendimientos. El crecimiento de esta industria ha sido acompañado por el surgimiento y desarrollo de otras actividades asociadas como las malterías, los cultivos de lúpulo, los laboratorios de levadura y las ramas metalúrgicas proveedoras de equipamiento. Ello ha permitido ampliar y/o diversificar productos y canales de ventas, contribuyendo a posicionar la producción de cerveza artesanal, impulsar el desarrollo de capacidades y recursos humanos y promover desarrollos productivos locales.

En la PBA, entre 2010 y 2015 la superficie destinada a viñedos creció un 125% y la cantidad de establecimientos productivos se triplicó. En 2021, existían 162 has destinadas al cultivo de la vid y 52 viñedos, 8 bodegas y pequeños establecimientos dedicados a vino casero y elaboración artesanal. Los emprendimientos se distribuyen principalmente en el sudoeste bonaerense, en zonas periurbanas del norte provincial y más recientemente en el sudeste de la PBA. Existe heterogeneidad entre los emprendimientos y la provisión de insumos y equipos posee una marcada dependencia de las zonas tradicionales de producción (Provincia de Mendoza). La mayoría de los establecimientos de pequeña escala aspiran a integrar la actividad viñatera con el enoturismo, mientras que los establecimientos de mayor tamaño apuntan a ofrecer vinos de alta gama, tanto de consumo interno como de exportación. En la actualidad el principal destino de la producción es el mercado interno, siendo incipiente la exportación.

El destilado de gin, al igual que la elaboración de cervezas artesanales, posee bajas barreras de entrada a la actividad lo que explica el aumento de emprendimientos en los diversos municipios de la PBA. A principios de 2023 existían aproximadamente 200 marcas de gin, destacándose las impulsadas desde las localidades de Mar del Plata y La Plata. La demanda es esencialmente interna y se encuentra en plena expansión. La producción de gin aún mantiene características artesanales, no requiere grandes procesos de automatización pero sí inversiones de capital para garantizar la calidad de los destilados. El proceso de envasado, en cambio, requiere equipos automatizados que permitan aumentar la oferta. Estos equipos son de procedencia nacional pero la mayor parte de los establecimientos no está en condiciones de adquirirlos sin el financiamiento apropiado.

La cadena de chacinados y salazones constituye una industria de agregado de valor a la carne principalmente de origen predominantemente porcino. El sector se caracteriza por un entramado productivo muy dispar, pocas empresas de mayor escala (2%) concentran el 50% de la producción y una sola de ellas produce más del 10%. El resto de la actividad está muy atomizada en establecimientos de poco volumen y características diferentes entre sí. Las firmas con expectativas de expansión identifican algunas

oportunidades estratégicas: el agregado de valor a productos existentes (mediante el *packaging* y la introducción de nuevos atributos, como el feteado, fraccionado, envasado en atmósfera controlada, agregado de nuevos sabores y procesos), el desarrollo de nuevos productos (libres de TACC, bajos en sodio y en grasas) y la exportación a destinos latinoamericanos (Colombia, Perú, Paraguay y Ecuador). Como requerimientos de inversión se detectan la renovación de equipamiento que permita agregar valor o exportar y contar con nuevos frigoríficos en el interior de la provincia. De acuerdo a los productores, las políticas públicas deberían contribuir con financiamiento para inversión, simplificación del sistema tributario, el fortalecimiento de las denominaciones de origen y clúster productivos y mejoras en el control sanitario. Una estrategia adecuada para el desarrollo de las pequeñas industrias podría ser la integración y la definición de esquemas de trabajo asociativos, para adquisición de insumos y materias primas, para acceder a canales de venta, trabajar con productores de bienes complementarios en la oferta (quesos) o lograr mayor integración vertical.

El eslabón primario de la CDV láctea en la PBA está constituido por 2.095 tambos -con un rodeo total de 390.926 vacas- de diferentes tamaños y gran heterogeneidad interregional. En términos relativos, respecto a la situación nacional, la provincia posee el mayor número de tambos con más de 100.000 litros/día de producción y modelos tecnológicos más modernos (incluida la incorporación de robots) con muy buena calidad sanitaria. Aproximadamente el 93% de la leche es entregada a la industria para su procesamiento, mientras que el 7% restante se procesa en el circuito informal. El eslabón industrial tiene un mayor grado de concentración, se registran 243 plantas activas pero solo 11 tienen capacidad de procesamiento superior a 100.000 litros/ día. La mayoría de las empresas son PyMES queseras con una escasa o débil vinculación con las instituciones de generación de conocimiento y tecnología, lo que dificulta el desarrollo de capacidades endógenas de innovación. La industria bonaerense está orientada mayormente al mercado interno y el destino de su producción es la propia provincia y CABA. Las empresas de mayor tamaño son las que proveen a las grandes cadenas de supermercados y tienen implementados sistemas de calidad, de mantenimiento preventivo y tratamiento de efluentes. El resto de

las plantas provinciales no llega a las cadenas de supermercados y mayoristas por lo que comercializan su producción a través de distribuidores pequeños, comercios minoristas y bocas de expendio propias con venta directa al público. Se requieren inversiones en tecnología para nuevos productos y capacitación gerencial.

El procesamiento de frutas y hortalizas es una actividad industrial que comprende la transformación de bienes de origen agropecuario en productos de diverso tipo, de acuerdo con el tipo de procesamiento llevado a cabo. En la PBA se elaboran productos mínimamente procesados, jugos y sus concentrados, conservas, confituras, *snacks*, productos deshidratados, desecados y congelados. La CDV de procesamiento de frutas y hortalizas está conformada por diversos actores: las unidades productivas primarias, los proveedores de insumos, servicios y bienes de capital, las unidades de industrialización que realizan diversos tipos de procesamiento, transformación, acondicionamiento y empaque de los productos obtenidos y, finalmente, la red de distribución mayorista y minorista, que permite el abastecimiento de diversos canales de comercialización, en el mercado doméstico y en los destinos de exportación. El eslabón industrial está conformado por un entramado de micro, pequeñas y medianas empresas, emprendimientos productivos y otras organizaciones, como cooperativas, además de empresas de mayor escala. Esta heterogeneidad en la tipología de establecimientos elaboradores presenta, además, características particulares en cada subrama de elaboración, con necesidades específicas. Existe potencial de expansión vinculado a la concreción de inversiones que permitan automatizar procesos de elaboración, capacitar a la mano de obra empleada y mejorar la logística en insumos clave y productos elaborados. Se requiere apoyo para identificar y expandir oportunidades de abastecimiento en canales de comercialización domésticos alternativos a la gran distribución (como canales directos, distribuidores, negocios boutique/gourmet y venta especializada) y en destinos de exportación. Algunas oportunidades de fortalecimiento y posicionamiento para la CDV están relacionadas con las vinculaciones forjadas con instituciones de ciencia y técnica, cuyo asesoramiento resulta clave en el ajuste de procesos, la realización de análisis de calidad y el desarrollo de

nuevas líneas de producto, tanto en lo referido al aprovechamiento de descartes como a la exploración de segmentos de mercado específicos con demandas puntuales. Se destaca la conciencia ambiental del entramado productivo y el interés por incorporar tecnología que permita una producción frutihortícola sostenible.

El manual se presenta dividido en función de los capítulos propuestos en los términos de referencia del contrato, cuyo contenido se resume brevemente. El **capítulo 1** abarca la descripción del perfil productivo de la Provincia de Buenos Aires, con especial referencia a la CDV priorizada. En este primer capítulo se propone **dimensionar la importancia relativa de las actividades económicas desarrolladas al interior de la CDV seleccionada, contextualizando su impacto en términos de su localización territorial, empleo y cantidad de establecimientos productivos.**

El **capítulo 2** comprende la descripción de la CDV, su entramado productivo, la situación actual de inversión e innovación y su potencial de desarrollo. Este segundo capítulo se propone **analizar las actividades industriales llevadas adelante por el segmento de pequeñas y medianas empresas, su inserción actual en la cadena, sus limitantes y su potencial de desarrollo.** Se presentan las conclusiones que surgen del relevamiento y el análisis de las entrevistas procesadas, cuyo detalle se incluye en un anexo al final de este manual.

El **capítulo 3** comprende el marco jurídico provincial, la legislación y las regulaciones clave que rigen el desarrollo de las actividades incluidas en la CDV y la identificación de las oportunidades y limitaciones que potencian o condicionan su desempeño y evolución a futuro. Se **analiza el rol de las regulaciones específicas y el marco jurídico en los sectores seleccionados, la articulación de políticas a nivel nacional, provincial y municipal y la forma en que son percibidas por los actores de la CDV bajo estudio.**

El **capítulo 4** comprende el análisis de las regulaciones de comercio internacional y las propuestas del equipo consultor para incentivar las actividades exportadoras. El objetivo final es **detectar oportunidades de inversión y desafíos para mejorar los procesos productivos, potenciar**

**actividades de exportación y diversificar actividades con nuevos emprendimientos relacionados.**

El **capítulo 5** comprende el análisis de los incentivos a la inversión y el rol de los programas de apoyo público y regímenes de promoción existentes. Se propone **identificar regímenes de promoción y programas de financiamiento que pudieran tener impacto en estos sectores y efectuar recomendaciones para mejorar el alcance y su especificidad.** El objetivo final es detectar fortalezas y oportunidades para la incorporación de tecnologías de automatización de procesos productivos y de industrialización que promuevan y faciliten la inserción de la CDV en los actuales paradigmas de transformación digital y desarrollo sostenible.

El **capítulo 6** comprende el análisis final de las oportunidades y desafíos y su vinculación con las políticas públicas. Este capítulo **identifica fortalezas y debilidades del desempeño actual de las empresas que integran la CDV priorizada, sus vinculaciones con los mercados doméstico e internacional, con proveedores y con la cadena de distribución, sus afiliaciones con organizaciones de nivel intermedio, su nivel de innovación y de adopción de tecnología, el grado de cooperación-rivalidad en sus actividades y las potencialidades de instalación en parques industriales y tecnológicos regionales.**

El **capítulo 7** comprende una lista de posibles **preguntas frecuentes** sobre la CDV, con el objetivo de presentar un breve resumen a posibles interesados en las características del funcionamiento de las actividades y en las oportunidades de inversión que presentan.

El **capítulo 8** describe una nómina de **instituciones clave**, públicas y privadas, vinculadas a las actividades de las empresas en la CDV de Valor Agregado al Sector Primario.

Finalmente, se incluye un **Anexo** que resume la metodología del relevamiento y los cuadros que detallan características de los establecimientos y agentes calificados participantes de las entrevistas.

## EQUIPO DE TRABAJO

Han contribuido a la concreción de este manual:

**COORDINACIÓN:**

Miriam Berges

**INVESTIGACIÓN:****RESPONSABLE:**

Victoria Lacaze

**SECTOR OLIVÍCOLA:**

María Beatriz Lupín

Lorena Tedesco

**SECTOR BEBIDAS ALCOHÓLICAS:**

Liliana Iriarte

Susana Brieva

Ana María Costa

Tomás Carroza

Rocío Ceverio

Juan Manuel Iglesias

**SECTOR CHACINADOS Y SALAZONES:**

Eduardo Ponssa

Gabriel Rodríguez

Darío Sanchez Abrego

Celeste Peñaloza

Enzo Ferro

Adrián Maestrojuán

**SECTOR LÁCTEO:**

Oscar Demarchi

**SECTOR FRUTAS Y HORTALIZAS PROCESADAS**

Alejandra Ponce

María Victoria Alvarez

Gabriela Goñi

Gabriela Viacaba

Cintia Mazzucotelli

Julieta Rodríguez

**COLABORACIÓN EN MARCO JURÍDICO Y NORMATIVAS:**

Alberto Moreira

Claudia Oviedo

Facundo Ríos

**COLABORACIONES EN ASPECTOS PUNTUALES DE INVESTIGACIÓN:**

Natacha Liseras

Daniela Calá



## CONTENIDO

### CAPÍTULO 1

EL PERFIL PRODUCTIVO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES Y LA IMPORTANCIA RELATIVA DE LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS DESARROLLADAS AL INTERIOR DE LAS CADENAS DE VALOR SELECCIONADAS .....	19
1.1. Información demográfica.....	20
1.2. Estructura productiva.....	21
1.3. La CDV Agregado de Valor al Sector Primario en el territorio de la Provincia de Buenos Aires .....	26
1.3.1. Agregado de Valor al Sector Primario. Olivicultura.....	26
1.3.2. CDV Agregado de Valor al Sector Primario. Bebidas alcohólicas.	28
1.3.3. CDV Agregado de Valor al Sector Primario. Chacinados y Salazones.....	31
1.3.4. CDV Agregado de Valor al Sector Primario. Productos Lácteos ...	35
1.3.5. CDV Agregado de Valor al Sector Primario. Procesados de Frutas y Hortalizas.....	38

### CAPÍTULO 2

EL ENTRAMADO PRODUCTIVO AL INTERIOR DE LAS CDV, LAS ACTIVIDADES MANUFACTURERAS LLEVADAS ADELANTE POR EL SEGMENTO DE MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, EL IMPACTO QUE GENERAN EN EL TERRITORIO, SUS LIMITANTES Y SU POTENCIAL DE DESARROLLO	41
2.1. Olivicultura. Descripción de la CDV .....	41
2.1.1. La CDV en la Provincia de Buenos Aires .....	44
2.1.2. Situación actual: empleo, tecnología y medio ambiente .....	48
2.1.3. Potencial de desarrollo y planes futuros de inversión .....	54
2.2. El entramado productivo de la CDV Bebidas Alcohólicas.....	57
2.2.1. Entramado productivo de la cadena de valor de vino.....	57
2.2.1.1. La cadena de valor en la Provincia de Buenos Aires.....	59
2.2.1.2. Situación actual: empleo, tecnología y medio ambiente .....	62
2.2.1.3. Potencial de desarrollo y planes futuros de inversión.....	63
2.2.2. Entramado productivo de la cadena de valor de cerveza artesanal.....	65
2.2.2.1. La cadena de valor en la Provincia de Buenos Aires.....	67

2.2.3.2. Situación actual: empleo, tecnología y medio ambiente .....	68
2.2.3. Entramado productivo de la cadena de valor de gin artesanal ..	69
2.2.3.1. La cadena de valor en la Provincia de Buenos Aires.....	71
2.2.3.2. Situación actual: empleo, tecnología y medio ambiente .....	73
2.3. El entramado productivo de la CDV Chacinados y Salazones .....	74
2.3.1. La cadena de valor en la Provincia de Buenos Aires .....	78
2.3.2. Situación actual: empleo, tecnología y medio ambiente .....	84
2.3.3. Potencial de desarrollo y planes futuros de inversión .....	87
2.4. El entramado productivo de la CDV Productos Lácteos .....	92
2.4.1. La cadena de valor en la Provincia de Buenos Aires .....	101
2.4.2. Situación actual: empleo, tecnología, ambiente y planes futuros de inversión .....	102
2.5. El entramado productivo de la Cadena de Valor Procesados de Frutas y Hortalizas .....	104
2.5.1. La cadena de valor en la Provincia de Buenos Aires .....	116
2.5.2. Situación actual: empleo, tecnología y medio ambiente .....	119
2.5.3. Potencial de desarrollo y planes futuros de inversión .....	126

### CAPÍTULO 3

MARCO JURÍDICO NACIONAL Y PROVINCIAL. LEGISLACIÓN Y REGULACIONES CLAVE. ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES PARA LAS CDV .....	129
3.1. Marco Jurídico. Legislación y regulaciones clave .....	129
3.1.1. CDV Olivicultura .....	129
3.1.2. CDV Bebidas Alcohólicas .....	132
3.1.3. CDV Chacinados y Salazones .....	133
3.1.4. CDV Productos Lácteos .....	135
3.1.5. CDV Procesados de Frutas y Hortalizas .....	140
3.2. Opinión de los entrevistados sobre la normativa y regulaciones clave en la CDV Agregado de Valor al Sector Primario .....	145
3.2.1. CDV Olivicultura .....	145
3.2.2. CDV Bebidas Alcohólicas .....	146
3.2.3. CDV Chacinados y Salazones .....	148
3.2.4. CDV Productos Lácteos .....	150
3.2.5. CDV Procesados de Frutas y Hortalizas .....	152

3.3. Recomendaciones, sugerencias de cambios que pudieran mejorar el marco normativo actual y detección de necesidades de cambio en la CDV Agregado de Valor al Sector Primario .....	155
3.3.1. CDV Olivicultura .....	155
3.1.1. CDV Bebidas Alcohólicas .....	155
3.3.2. CDV Chacinados y Salazones .....	156
3.3.3. CDV Productos Lácteos .....	157
3.3.4. CDV Procesados de Frutas y Hortalizas .....	157

## CAPÍTULO 4

REGULACIONES DEL COMERCIO INTERNACIONAL. PROPUESTAS QUE INCENTIVEN EL DESARROLLO DE LAS CDV IDENTIFICADAS .....	159
4.1. Regulaciones del comercio internacional .....	159
4.1.1. CDV Olivicultura .....	159
4.1.2. CDV Bebidas Alcohólicas .....	161
4.1.3. CDV Chacinados y Salazones .....	162
4.1.4. CDV Productos Lácteos .....	163
4.1.5. CDV Procesados de Frutas y Hortalizas .....	163
4.2. Oportunidades de inversión y desafíos para mejorar procesos productivos, potenciar actividades de exportación y diversificar actividades.....	166
4.2.1. CDV Olivicultura .....	166
4.2.2. CDV Bebidas Alcohólicas .....	167
4.2.3. CDV Chacinados y Salazones .....	168
4.2.4. CDV Productos Lácteos .....	170
4.2.5. CDV Procesados de Frutas y Hortalizas .....	170

## CAPÍTULO 5

INCENTIVOS A LA INVERSIÓN. APOYO PÚBLICO PARA FACILITAR LA INVERSIÓN: REGÍMENES DE PROMOCIÓN PROVINCIAL, REGIONAL Y NACIONAL PARA LA CADENA DE VALOR Y SECTORES ESTRATÉGICOS .....	175
5.1. Principales regímenes de promoción.....	175
5.1.1. CDV Olivicultura .....	175
5.1.2. CDV Bebidas Alcohólicas .....	178
5.1.3. CDV Chacinados y Salazones .....	180
5.1.4. CDV Productos Lácteos .....	181

5.1.5. CDV Procesados de Frutas y Hortalizas .....	182
5.2. Oportunidades de incorporar tecnologías de automatización de procesos productivos e industrialización .....	185
5.2.1. CDV Olivicultura .....	185
5.2.2. CDV Bebidas Alcohólicas .....	186
5.2.3. CDV Chacinados y Salazones .....	187
5.2.4. CDV Productos Lácteos .....	188
5.2.5. CDV Procesados de Frutas y Hortalizas .....	188
5.3. Adecuación a los actuales paradigmas de transformación digital y desarrollo sostenible .....	190
5.3.1. CDV Olivicultura .....	190
5.3.2. CDV Bebidas Alcohólicas .....	191
5.3.3. CDV Chacinados y Salazones .....	191
5.3.4. CDV Productos Lácteos .....	192
5.3.5. CDV Procesados de Frutas y Hortalizas .....	192

## CAPÍTULO 6

OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS. VINCULACIÓN CON LAS POLÍTICAS PÚBLICAS NACIONALES VIGENTES PARA PYMES Y LAS CDV .....	195
6.1. Fortalezas y debilidades del desempeño actual de las empresas y sus vinculaciones con los mercados doméstico e internacional.....	195
6.1.1. CDV Olivicultura .....	195
6.1.2. CDV Bebidas Alcohólicas .....	199
6.1.3. CDV Chacinados y Salazones .....	202
6.1.4. CDV Productos Lácteos .....	204
6.1.5. CDV Procesados de Frutas y Hortalizas .....	204
6.2. Fortalezas y debilidades en relación con proveedores y con la cadena de distribución.....	209
6.2.1. CDV Olivicultura .....	209
6.2.2. CDV Bebidas Alcohólicas .....	210
6.2.3. CDV Chacinados y Salazones .....	211
6.2.4. CDV Productos Lácteos .....	213
6.2.5. CDV Procesados de Frutas y Hortalizas .....	214
6.3. Fortalezas y debilidades en relación con sus afiliaciones con organizaciones de nivel intermedio y vinculaciones, el grado de	

cooperación-rivalidad en sus actividades y las potencialidades de instalación en parques industriales y tecnológicos regionales.....	217
6.3.1. CDV Olivicultura .....	217
6.3.2. CDV Bebidas Alcohólicas .....	218
6.3.3. CDV Chacinados y Salazones .....	219
6.3.4. CDV Productos Lácteos .....	220
6.3.5. CDV Procesados de Frutas y Hortalizas .....	221
6.4. Fortalezas y debilidades en relación con su nivel de innovación y de adopción de tecnología.....	223
6.4.1. CDV Olivicultura .....	223
6.4.2. CDV Bebidas Alcohólicas .....	224
6.4.3. CDV Chacinados y Salazones .....	225
6.4.4. CDV Productos Lácteos .....	229
6.4.5. CDV Procesados de Frutas y Hortalizas .....	230

## CAPÍTULO 7

APARTADO DE PREGUNTAS FRECUENTES PARA POTENCIALES CONSULTAS DE INVERSORES, SOBRE LA CADENA DE VALOR .....	235
7.1. CDV Olivicultura.....	235
7.2. CDV Bebidas Alcohólicas.....	239
7.3. CDV Chacinados y Salazones .....	249
7.4. CDV Productos Lácteos.....	255
7.5. CDV Procesados de Frutas y Hortalizas.....	259

## CAPÍTULO 8

DIRECTORIO. NÓMINA DE INSTITUCIONES PÚBLICAS CLAVE, NACIONALES, PROVINCIALES Y REGIONALES/LOCALES .....	269
8.1. CDV Olivícola .....	269
8.2. CDV Bebidas Alcohólicas.....	272
8.3. CDV Chacinados y Salazones .....	277
8.4. CDV Productos Lácteos.....	278
8.5. CDV Procesados de Frutas y Hortalizas.....	280

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	285
----------------------------------	-----

## ANEXO

DETALLE DE LAS ENTREVISTAS FUENTE DE LA INFORMACIÓN. LOCALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS E INSTITUCIONES PARTICIPANTES DEL RELEVAMIENTO. ALCANCE GEOGRÁFICO EN LA PROVINCIA .....	293
A.1. Consideraciones metodológicas para el relevamiento de las CDV del Sector Primario .....	293
A.2. Entrevistas realizadas en cada CDV .....	294
A.2.1. CDV Olivicultura .....	294
A.2.2. CDV Bebidas Alcohólicas .....	297
A.2.3. CDV Chacinados y Salazones .....	299
A.2.4. CDV Productos Lácteos .....	301
A.2.5. CDV Procesados de Frutas y Hortalizas .....	303
<b>AUTORIDADES UNMDP</b> .....	305

## CAPÍTULO 1

### *EL PERFIL PRODUCTIVO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES Y LA IMPORTANCIA RELATIVA DE LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS DESARROLLADAS AL INTERIOR DE LAS CDV SELECCIONADAS*

La Provincia de Buenos Aires (PBA) se encuentra ubicada en el este del país. Limita al norte con las Provincias de Santa Fe y Entre Ríos, al noreste con el Río de la Plata y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, al este y sur con el Océano Atlántico, al suroeste con la Provincia de Río Negro, al oeste con la Provincia de La Pampa y al noroeste con la Provincia de Córdoba (Figura 1). Ocupa una superficie de 307.571 km<sup>2</sup>.

FIGURA 1. UBICACIÓN GEOGRÁFICA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES



Fuente: Google Maps, 2022.

Las divisiones territoriales al interior de la PBA se denominan Partidos o Municipios. De los 135 partidos que la forman, 24 se agrupan en los dos cordones que rodean a la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA) y que constituyen el llamado Gran Buenos Aires (GBA), mientras que los restantes 111 partidos conforman el Interior de la Provincia (Figura 2).

FIGURA 2. PARTIDOS O MUNICIPIOS DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES



Fuente: Ministerio de Educación de la Nación  
<http://mapoteca.educ.ar/files/index.html.1.19.html>

## 1.1. INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA

En la PBA habitaban 17,6 millones de habitantes según datos provisionales del Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas (CNPhyV) 2022, lo cual representa el 38% de la población del país. Esta población está formada por un 48,2% de varones y un 51,8% de mujeres.

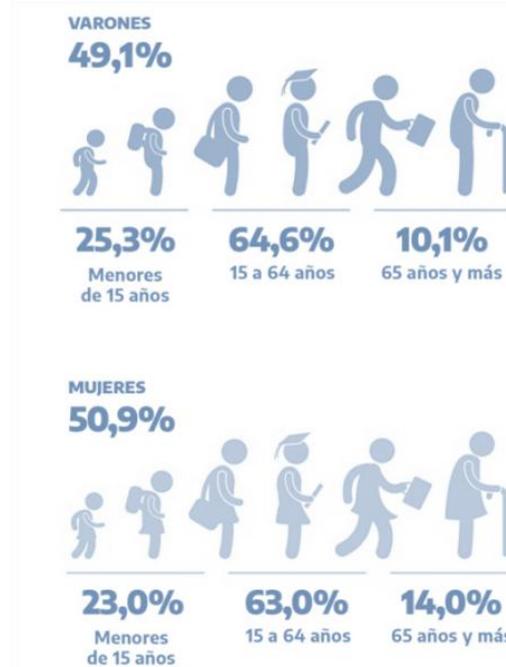
La PBA es la jurisdicción con más habitantes en el país y, a su interior, aproximadamente el 65% se concentra en el Gran Buenos Aires. El 97% de la población de la PBA es urbana, siendo la segunda jurisdicción con menos población rural del país, luego de CABA.

Según datos del CNPhyV 2010, que arrojaba 15,6 millones de habitantes en la PBA, el 25% eran menores de 14 años, 64% tenían entre 15 y 64 años y el restante 11% tenían 65 años o más. Con base en esta información, la Figura 3

se presenta la distribución proyectada para 2022, por sexo y grupos de edades.

Según la Dirección Provincial de Estadística, la esperanza de vida en la Provincia de Buenos Aires es de 74,7 años para los varones y 81,3 años para las mujeres.

FIGURA 3. DISTRIBUCIÓN PROYECTADA 2022 DE SEXO POR GRUPOS DE EDADES, PARA LA PBA



Fuente: Dirección Provincial de Estadística de la Provincia de Buenos Aires  
<http://www.estadistica.ec.gba.gov.ar/dpe/index.php/poblacion>

## 1.2. ESTRUCTURA PRODUCTIVA

Con relación a su estructura productiva y de acuerdo con los datos abiertos de los Ministerios de Economía y de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación publicados en 2022, hay en la PBA 220.261 establecimientos productivos. El 8,9% corresponden al sector primario, el 13,2% a la industria manufacturera, 0,6% a la producción de energías, 5% a la construcción, 30,5% corresponden a actividades comerciales y el restante 41,8% a otras actividades de servicios. En la Tabla 1 se presenta la distribución según códigos de actividad del CLAE (Clasificador de Actividades Económicas) de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP).

TABLA 1. DISTRIBUCIÓN DE ESTABLECIMIENTOS POR ACTIVIDAD ECONÓMICA  
A 1 DÍGITO SEGÚN CLAE-AFIP

	Grupo	Actividad	Empresas	%
Sector primario	A	Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	19.101	8,7
	B	Explotación de minas y canteras	332	0,2
	C	Industria manufacturera	29.047	13,2
Sector secundario	D	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	732	0,3
	E	Suministro de agua	751	0,3
	F	Construcción	11.060	5,0
Sector terciario	G	Comercio al por mayor y al por menor	67.271	30,5
	H	Servicio de transporte y almacenamiento	13.674	6,2
	I	Servicios de alojamiento y servicios de comida	9.411	4,3
	J	Información y comunicaciones	2.874	1,3
	K	Intermediación financiera y servicios de seguros	4.778	2,2
	L	Servicios inmobiliarios	5.285	2,4
	M	Servicios profesionales, científicos y técnicos	9.658	4,4
	N	Actividades administrativas y servicios de apoyo	11.270	5,1
	O	Administración pública, defensa y seguridad social obligatoria	417	0,2
	P	Enseñanza	4.491	2,0
	Q	Salud humana y servicios sociales	8.957	4,1
	R	Servicios artísticos, culturales, deportivos y de esparcimiento	4.011	1,8
	S	Servicios de asociaciones y servicios personales	17.116	7,8
	T	Servicios de hogares privados que contratan servicio doméstico	9	0,0
U	Servicios de organizaciones y órganos extraterritoriales	16	0,0	
	Total		220.261	100

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de Ministerio de Economía y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación. CEP. (2022). Mapa productivo-laboral argentino 2022. <https://www.argentina.gob.ar/produccion/cep/tableros-interactivos>

Las cadenas de valor (CDV) analizadas en este informe corresponden a actividades de transformación, pertenecientes a la industria manufacturera (grupo C). En la base disponible han sido identificadas 1.374 firmas o establecimientos productivos industriales, correspondientes a los códigos de actividad que comprenden las ramas y subramas de interés<sup>1</sup>. La Tabla 2

<sup>1</sup> Existen algunas discrepancias entre los datos que se reportan en esta Tabla y los que se presentan a lo largo del documento, para algunas CDV en particular. En tales situaciones, se presentan las correspondientes aclaraciones. En general, ello se debe al uso de fuentes de información adicionales a las de la Tabla 2. En el caso específico de la CDV Naval, es posible identificar a empresas navalpartistas pertenecientes a otras ramas de actividad distintas a la naval, propiamente dicha.

muestra la cantidad de establecimientos, clasificados a 2 dígitos (columnas) y desagregadas a 6 dígitos (filas) del CLAE, para la CDV bajo estudio.

Las ramas y subramas aquí reportadas estructuran eslabonamientos horizontales y verticales en cada CDV, por lo que, en las correspondientes secciones del documento destinadas a profundizar su descripción y dinámica, se hará referencia a los entramados empresariales específicos de cada caso.

TABLA 2. CANTIDAD DE ESTABLECIMIENTOS CLASIFICADOS POR ACTIVIDAD, A 2 Y 6 DÍGITOS DEL CLAE-AFIP, PARA LAS CDV ANALIZADAS

CDV	Agregado de valor al sector primario		Línea blanca y electrónica		Naval	Total
	Actividad CLAE	Productos alimenticios	Bebidas	Equipos eléctricos	Aparatos de uso doméstico	
CLAE	10	11	26	27	30	
Chacinados y salazones	101030	232				232
	103011	18				18
	103012	34				34
Procesados de frutas y verduras	103020	19				19
	103030	18				18
	103091	25				25
	103099	10				10
Olivicultura	104012	6				6
Productos lácteos	105010	51				51
	105020	158				158
Bebidas alcohólicas	110100		27			27
	110212		41			41
	110290		12			12
	110300		106			106
Línea blanca y electrónica	262000			29		29
	263000			18		18
	264000			18		18
	275010				58	58
	275020				59	59
	275091				28	28
	275092				11	11
	275099				132	132
Naval	301100				202	202
	301200				62	62
<b>Total</b>	<b>571</b>	<b>186</b>	<b>65</b>	<b>288</b>	<b>264</b>	<b>1.374</b>

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de Ministerio de Economía y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación. CEP. (2022). Mapa productivo-laboral argentino 2022. <https://www.argentina.gov.ar/produccion/cep/tableros-interactivos>

Un 98% de las firmas industriales de las CDV analizadas pueden caracterizarse como micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyME), con menos de 200 ocupados. Esto puede observarse en la Tabla 3, en la cual se las clasifica según rangos de ocupación.

TABLA 3. TAMAÑO DE LAS FIRMAS INDUSTRIALES SEGÚN RANGO DE OCUPACIÓN

	Firmas	%	% acumulado
Hasta 9 ocupados	916	66,7	66,7
10 a 49 ocupados	355	25,8	25,8
50 a 199 ocupados	78	5,7	5,7
200 a 499 ocupados	17	1,1	1,1
500 ocupados o más	8	0,6	0,6
Total	1.374	100	100

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de Ministerio de Economía y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación. CEP. (2022). Mapa productivo-laboral argentino 2022. <https://www.argentina.gob.ar/produccion/cep/tableros-interactivos>

En la Tabla 4 se presenta la misma información, firmas tamaño, con una apertura de 2 dígitos del CLAE. En los dos primeros rangos de ocupación -que acumulan al 92,5% de las empresas, según surge de la Tabla 3- hay un mayor porcentaje de empresas entre las que fabrican equipos eléctricos y otros equipos de transporte (naval), siendo los sectores con mayor predominio de micro y pequeñas empresas.

TABLA 4. TAMAÑO DE FIRMAS INDUSTRIALES SEGÚN RANGO DE OCUPACIÓN, POR ACTIVIDAD A 2 DÍGITOS CLAE-AFIP

	Hasta 9 ocupados	10 a 49 ocupados	50 a 199 ocupados	200 a 499 ocupados	500 ocupados o más	Total
Productos alimenticios	63,4%	29,1%	5,8%	1,2%	0,5%	100
Bebidas alcohólicas	73,7%	14,0%	9,1%	1,6%	1,6%	100
Equipos eléctricos	75,4%	18,5%	3,1%	3,1%	-	100
Aparatos de uso doméstico	64,2%	25,7%	8,0%	1,7%	0,3%	100
Otros equipos de transporte	69,3%	29,2%	1,1%	-	0,4%	100
Total	66,7%	25,8%	5,7%	1,1%	0,6%	100

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de Ministerio de Economía y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación. CEP. (2022). Mapa productivo-laboral argentino 2022. <https://www.argentina.gob.ar/produccion/cep/tableros-interactivos>

En la Tabla 5 se vuelve a clasificar las empresas según su rango de ocupación, pero agrupando las actividades en las CDV a analizar.

TABLA 5. TAMAÑO DE FIRMAS INDUSTRIALES SEGÚN RANGO DE OCUPACIÓN, POR CADENA DE VALOR

	Hasta 9 ocupados	10 a 49 ocupados	50 a 199 ocupados	200 a 499 ocupados	500 ocupados o más	Total
Agregado de valor al sector primario	65,9%	25,4%	6,6%	1,3%	0,8%	100%
Línea blanca y electrónica	66,3%	24,4%	7,1%	2,0%	0,3%	100%
Naval	69,3%	29,2%	1,1%	-	0,4%	100%
Total	66,7%	25,8%	5,7%	1,1%	0,6%	100%

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de Ministerio de Economía y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación. CEP. (2022). Mapa productivo-laboral argentino 2022. <https://www.argentina.gob.ar/produccion/cep/tableros-interactivos>

Del total de empresas analizadas, el 34% se localizan en el Gran Buenos Aires y el restante 66% en el interior de la PBA. En la Tabla 6 se muestra su distribución para cada CDV. La CDV más concentrada en el interior de la Provincia es la Naval.

TABLA 6. FIRMAS INDUSTRIALES SEGÚN ZONA POR CADENA DE VALOR

	GBA	Interior PBA	Total
Agregado de valor al sector primario	34,2%	65,8%	100%
Electrónica y línea blanca	52,4%	47,6%	100%
Naval	8,7%	91,3%	100%
Total	34,0%	66,0%	100%

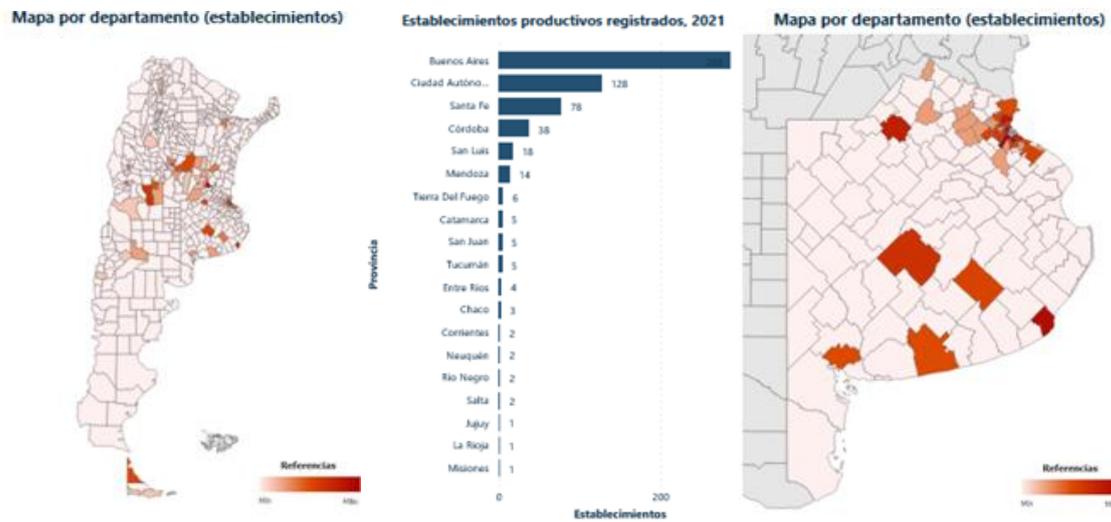
Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de Ministerio de Economía y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación. CEP. (2022). Mapa productivo-laboral argentino 2022. <https://www.argentina.gob.ar/produccion/cep/tableros-interactivos>

### 1.3. LA CDV AGREGADO DE VALOR AL SECTOR PRIMARIO EN EL TERRITORIO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

#### 1.3.1. AGREGADO DE VALOR AL SECTOR PRIMARIO. OLIVICULTURA

Las actividades vinculadas a esta CDV no se localizan prioritariamente en la PBA, aunque puede observarse la alta concentración e importancia del sudoeste bonaerense, zona analizada en este proyecto (Figura 4).

FIGURA 4. LOCALIZACIÓN Y NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS PRODUCTIVOS EN EL PAÍS Y EN LA PBA



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de Ministerio de Economía y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación. CEP. (2022). Mapa productivo-laboral argentino 2022. <https://www.argentina.gob.ar/produccion/cep/tableros-interactivos>

A modo de presentación y síntesis del potencial de esta CDV en la provincia, se resumen las principales características en el Recuadro 1.

## RECUADRO 1

Desde la década de 1990, en la zona denominada Sudoeste Bonaerense (SOB) se viene consolidando un proceso de formación de un clúster sectorial y regional olivícola. Debido a las propicias condiciones edafoclimatológicas de la región, los establecimientos localizados allí producen un aceite de oliva virgen extra (AOVE) de calidad diferenciada, que cumple con los parámetros químicos y sensoriales del Consejo Oleícola Internacional (COI). De hecho, diversas marcas han sido distinguidas nacional e internacionalmente. Los establecimientos se encuentran fundamentalmente concentrados en el Partido de Coronel Dorrego, que cuenta con el 85,5% de los olivos implantados y el 48% de los establecimientos olivícolas de la Región (Lupín et al., 2017).

La olivicultura en el SOB evidencia las mismas tendencias observadas a nivel mundial. Así, varios productores ya están aplicando el paradigma productivo "intensivo/superintensivo" que está desplazando al manejo tradicional, escasamente mecanizado y artesanal. Asimismo, el empleo de extractoras centrífugas en desmedro de las de prensa. Otra cuestión importante es el comportamiento proambiental de los productores de la región.

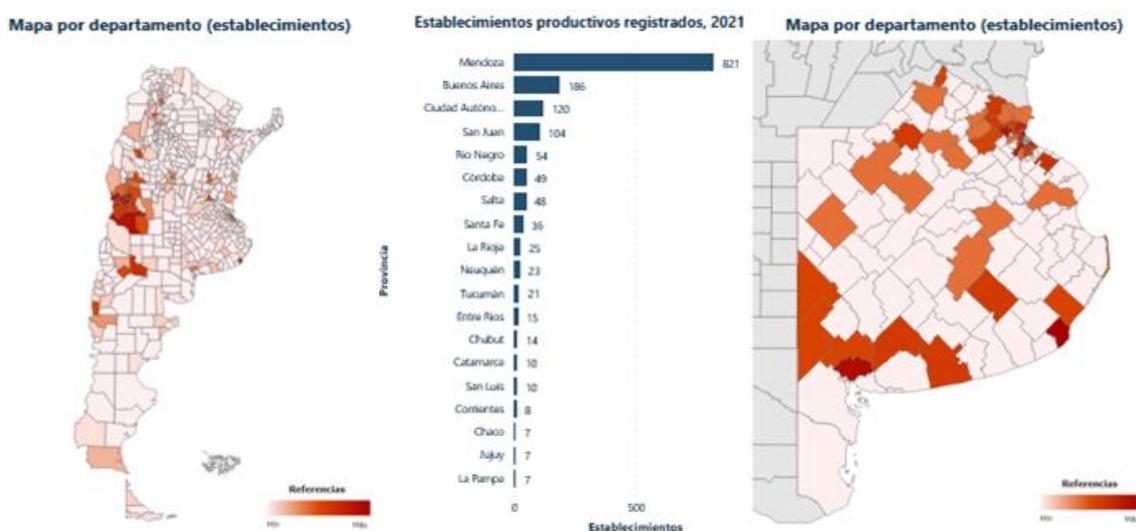
En cuanto a la caracterización del funcionamiento de la CDV olivícola en el SOB, las ventas se destinan al mercado regional. No se realizan exportaciones y tampoco existen perspectivas a futuro, debido a las condiciones macroeconómicas desfavorables y la escala de producción requerida. Por otra parte, se trata de un conjunto de establecimientos productivos propensos a gestar vinculaciones, sobre todo de tipo informal. Se advierte un desconocimiento generalizado de la legislación vigente aplicable a la promoción de la actividad. Una cuestión pendiente es la definición de herramientas de agregado de valor para los productos, como un sello de calidad territorial o una certificación ambiental.

La formulación de un programa integral de fortalecimiento de la actividad que contemple capacitaciones y proporcione condiciones crediticias factibles de aplicar para ampliar la escala de producción, la incorporación de tecnología innovadora y de dispositivos de agregado de valor y la diversificación, contribuiría a potenciar las ventas domésticas y a planificar a futuro posibilidades de exportación. A tal fin, resulta esencial encarar un trabajo colaborativo entre productores, gobierno -sobre todo a nivel provincial y municipal- y organismos públicos y privados, contando con la participación de un equipo interdisciplinario de investigadores de la UNS y de la Universidad Provincial del Sudoeste (UPSO) y de técnicos del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), entre otros.

### 1.3.2. CDV AGREGADO DE VALOR AL SECTOR PRIMARIO. BEBIDAS ALCOHÓLICAS

Las actividades vinculadas a esta CDV presentan varias áreas de desarrollo en el territorio de la PBA la que, luego de la Provincia de Mendoza, constituye la segunda región en importancia para la producción de bebidas alcohólicas en el país (Figura 5).

FIGURA 5. LOCALIZACIÓN Y NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS PRODUCTIVOS EN EL PAÍS Y EN LA PBA



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de Ministerio de Economía y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación. CEP. (2022). Mapa productivo-laboral argentino 2022. <https://www.argentina.gob.ar/produccion/cep/tableros-interactivos>

En la última década, la cadena de valor de bebidas alcohólicas, particularmente la elaboración de cerveza artesanal, vino y gin han crecido sostenidamente en la PBA. Por lo que, a modo de presentación y síntesis, se resumen las características y el potencial de estas tres producciones de bebidas alcohólicas, en el Recuadro 2.

## RECUADRO 2

Según datos del Centro de Cata de Cervezas para el año 2021, en la PBA operaban 297 cervecerías artesanales. Ello representa el 36,6% del total del país, concentrado fundamentalmente en el Gran Buenos Aires (35%), Mar del Plata (35%) y La Plata (30%). Estas ciudades del interior bonaerense configuran dos importantes mercados para la industria cervecera artesanal.

Existe en el sector una gran diversidad y heterogeneidad de emprendimientos, por lo tanto, las necesidades y la capacidad de adquisición del capital necesario para llevar adelante el proceso de *brewing* no es igual entre todos los actores de la cadena. El crecimiento de esta industria ha sido acompañado por el surgimiento y desarrollo de otras actividades asociadas como las malterías, los cultivos de lúpulo, los laboratorios de levadura y las ramas metalúrgicas proveedoras de equipamiento, entre otras. Ello ha permitido encontrar la posibilidad de ampliar y/o diversificar productos y canales de ventas, contribuyendo a posicionar la producción de cerveza artesanal e impulsar el desarrollo de capacidades y recursos humanos, a la vez que aportaron y promovieron el desarrollo productivo local.

Resulta destacable el grado de organización alcanzado por emprendedores a través de la conformación de asociaciones y cámaras, a fin de compartir y profundizar la experiencia de "hacer cerveza" y manifestar sus preocupaciones y necesidades ante las autoridades.

En la PBA, entre 2010 y 2015 la superficie destinada a viñedos creció un 125% y la cantidad de establecimientos productivos se triplicó. Para el año 2021, existían 162 has destinadas al cultivo de la vid y 52 viñedos. En cuanto a la etapa industrial, hay actualmente en la provincia 8 bodegas inscriptas, mientras que los restantes establecimientos productivos son elaboradores artesanales o de vino casero. Los emprendimientos se distribuyen principalmente en tres zonas:

- el sudoeste bonaerense (Partidos de Tornquist -Saldungaray-, Coronel Pringles, Daireaux y Villarino -Médanos-),
- zonas periurbanas del norte provincial (Campana, Cañuelas, Junín y Berisso) y,
- más recientemente, el sudeste de la PBA (Partidos de General Pueyrredon, Tandil y Balcarce).

La mayor parte de la mano de obra es de tipo familiar. Se dispone de asesoramiento profesional a cargo de un enólogo, al que se suma personal permanente (encargado) y trabajadores temporarios en tres momentos específicos del ciclo del cultivo, la poda, el desbrote y la cosecha o vendimia. En cuanto al perfil tecnológico de los viñedos y bodegas bonaerenses, existe heterogeneidad entre los emprendimientos. La provisión de insumos y equipos posee una marcada dependencia de las zonas tradicionales de producción (Provincia de Mendoza). Los equipos empleados y métodos de vinificación varían según la escala de producción, la trayectoria en la actividad y el mercado objetivo, siendo la mayoría establecimientos de pequeña escala que aspiran integrar la actividad viñatera con el enoturismo. En tanto que los establecimientos de mayor tamaño apuntan a ofrecer vinos de alta gama, tanto de consumo interno como de exportación. En la actualidad el principal destino de la producción es el mercado interno, siendo incipiente la exportación.

A nivel legislativo recientemente se sancionó la Ley 15.404/23 "Vino Buenos Aires" y la reglamentación de la normativa genera expectativas en los actores ligados al sector.

En el caso de la actividad destinada al destilado de gin, al igual que lo que sucede para la elaboración de cervezas artesanales, las bajas barreras a la entrada a la actividad contribuyen que proliferen distintos emprendimientos en los diversos municipios de la PBA. A principios de 2023 existían aproximadamente 200 marcas de gin, destacándose las impulsadas desde las localidades de Mar del Plata y La Plata. La demanda es esencialmente interna, se encuentra en plena expansión y algunos emprendimientos han participado con éxito en varios certámenes internacionales.

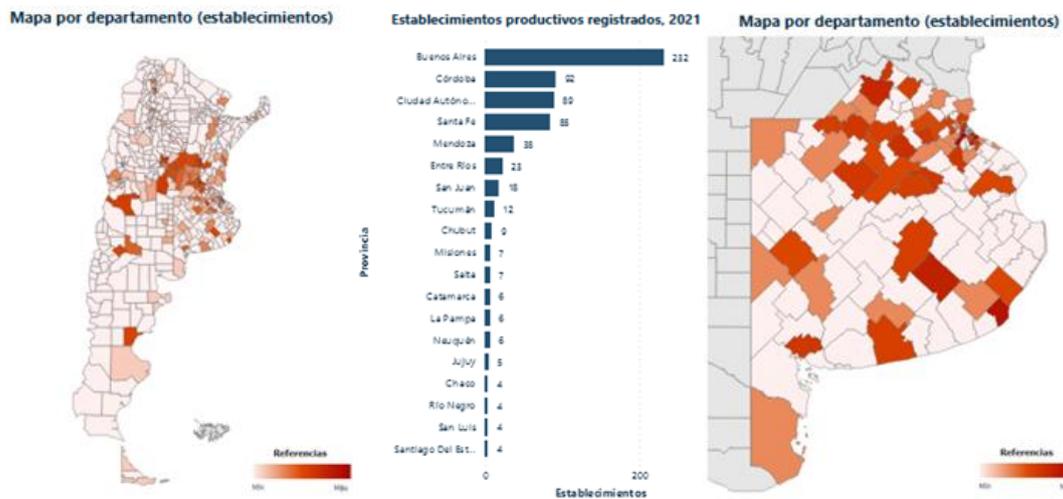
El gin aún mantiene características de una producción artesanal, por lo que no requiere de grandes procesos de automatización, sino el acceso a bienes de capital para garantizar la calidad de los destilados. En cambio, el proceso de envasado necesita acceder a equipos automatizados que permitan aumentar la oferta. En ambos casos, se trata de bienes disponibles en el mercado interno, cuya principal limitante es el financiamiento para acceder a los mismos.

Entre los aspectos regulatorios que generan mayor número de limitaciones para la instalación y producción de gin se mencionan la carga impositiva (50%) y las exigencias de habilitación y uso de alcoholes.

### **1.3.3. CDV AGREGADO DE VALOR AL SECTOR PRIMARIO. CHACINADOS Y SALAZONES**

Las actividades vinculadas a esta CDV también se encuentran distribuidas en el territorio provincial, el que concentra el mayor número de establecimientos productivos del país (Figura 6).

FIGURA 6. LOCALIZACIÓN Y NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS PRODUCTIVOS EN EL PAÍS Y EN LA PBA



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de Ministerio de Economía y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación. CEP. (2022). Mapa productivo-laboral argentino 2022. <https://www.argentina.gob.ar/produccion/cep/tableros-interactivos>

A modo de presentación y síntesis del potencial de esta CDV en la provincia, se resumen las principales características en el Recuadro 3.

### RECUADRO 3

La cadena de chacinados y salazones constituye una industria de agregado de valor a la carne de origen predominantemente porcino, que integra tradiciones locales con las de los inmigrantes, aporta al desarrollo local y genera una demanda de empleo calificado.

El sector se caracteriza por un entramado productivo muy dispar. Pocas empresas de mayor escala (2%) concentra el 50% de la producción -y una sola de ellas produce más del 10%-. El resto de la actividad está muy atomizada en establecimientos de poco volumen y características diferentes entre sí. Esta gran heterogeneidad abarca incluso casos de producción informal con nulo o escaso control higiénico-sanitario.

En cambio, las empresas registradas formalmente pueden estar habilitadas a nivel nacional (para tránsito federal, con certificación por parte del SENASA), provincial o municipal (este último caso comprende solamente a comercios y carnicerías minoristas que elaboren productos frescos a comercializar en el mismo local). La convivencia de estas diferentes habilitaciones genera un entrecruzamiento normativo que agrega costos, distorsiona el control bromatológico y dificulta el acceso al tránsito federal a pequeñas empresas.

En cuanto al entramado de pequeñas empresas, objeto de estudio de este trabajo, no presentan en general planes de crecimiento. Sin embargo, las firmas con expectativas de expansión identifican algunas oportunidades estratégicas: el agregado de valor a productos existentes (mediante el *packaging* y la introducción de nuevos atributos, como el feteado, fraccionado, envasado en atmósfera controlada, agregado de nuevos sabores y procesos), el desarrollo de nuevos productos (libres de TACC, bajos en sodio y en grasas), la exportación a destinos latinoamericanos (Colombia, Perú, Paraguay y Ecuador, principalmente) ya que en el resto del mundo se ve menos accesible, al menos en una primera etapa, la existencia de posibilidades concretas de competencia contra el excelente posicionamiento que tienen los chacinados y salazones españoles e italianos.

Las mayores necesidades detectadas son:

- un mayor acceso al financiamiento (para reponer equipamiento obsoleto o insuficiente, para agregar valor o para exportar),
- una simplificación y alivio tributario,
- un mayor acompañamiento de políticas públicas para exportar,
- el fortalecimiento de las denominaciones de origen y clúster productivos,
- la inversión en nuevos frigoríficos en el interior de la provincia (sean de tránsito federal o provincial),

- un mejor control sanitario y aumento de la eficiencia de las estructuras actuales de control provincial,
- mejor acceso para pequeñas empresas del Gran Buenos Aires a centros de consumo con adecuado poder de compra,
- mayor formalización de los canales comerciales,
- mayor integración de la res porcina -que las empresas elaboradoras de chacinados puedan acceder a una res libre de partes que no se utilizan-,
- facilitación del acceso a insumos importados o estímulo a la fabricación nacional de tales insumos (como algunos tipos de tripa), y
- una mayor capacitación del personal operativo y gerencial.

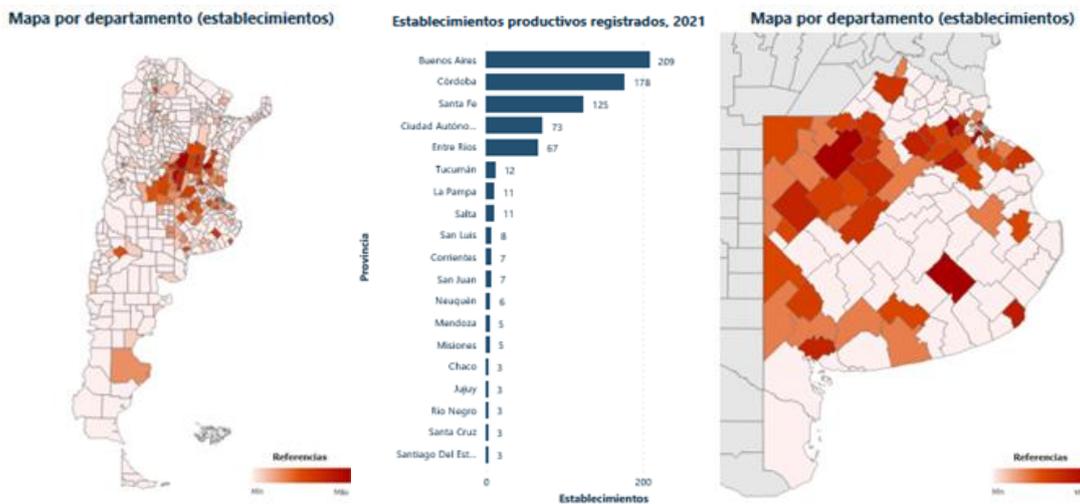
Si bien la cadena enfrenta dificultades coyunturales derivadas de la merma en el poder adquisitivo de la población, junto a otras de tipo estructural, vinculadas a la adopción de hábitos alimentarios más saludables, también se observa un potencial de mejora de la producción existente y la posibilidad de un importante crecimiento y mayor demanda de empleo sin afectar al medio ambiente.

Una estrategia adecuada para el desarrollo de las pequeñas industrias podría ser la integración y la definición de esquemas de trabajo asociativos, que promovería la adquisición de insumos y materias primas o la elaboración en común de productos con destino nacional o internacional, el acceso a puntos de venta adecuados o bien, la asociación con productores de bienes complementarios en la oferta (quesos) o la integración vertical (carnicerías, productores de porcinos).

### 1.3.4. CDV AGREGADO DE VALOR AL SECTOR PRIMARIO. PRODUCTOS LÁCTEOS

Las actividades de esta CDV se concentran en las Provincias de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe, pero la PBA es la que posee el mayor número de establecimientos registrados (Figura 7).

FIGURA 7. LOCALIZACIÓN Y NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS PRODUCTIVOS EN EL PAÍS Y EN LA PBA



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de Ministerio de Economía y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación. CEP. (2022). Mapa productivo-laboral argentino 2022. <https://www.argentina.gob.ar/produccion/cep/tableros-interactivos>

A modo de síntesis y presentación de su potencial, se resumen las características de esta CDV a nivel nacional y provincial en el Recuadro 4.

#### RECUADRO 4

La CDV de la lechería argentina produce unos 11.500 millones de litros anuales y no ha crecido en los últimos 10 años dado que es un sector en el que la falta de previsibilidad, la inestabilidad económica y los cambios en las reglas de juego conspiran contra el crecimiento. Genera valor por 12.900 millones de dólares y da empleo directo a 78.625 personas.

Una de sus principales particularidades es que la producción se encuentra dividida en cuencas, zonas de producción con características ecológicas comunes y similitud tanto en la base cultural de la población como en las prácticas productivas adoptadas. La producción primaria y gran parte de la industrial se desarrolla en las cuencas lecheras ubicadas fundamentalmente en las Provincias de Córdoba, Santa Fe y Buenos Aires y presentan una importante diversidad productiva, tecnológica, de mercado y una tendencia a la concentración.

El 74,5% de la producción está destinada al consumo en el mercado interno con un promedio de 187,8 lit/hab/año, uno de los más altos del mundo. El 25,5% restante se destina a la exportación siendo los principales destinos Brasil y Argelia. Las exportaciones de lácteos representan el 2,8% de las exportaciones agroindustriales y el 1,9% del total de exportaciones del país. Expresados en toneladas, los productos exportados más importantes son la leche en polvo (43% del total), los quesos (19,3%), los derivados del suero (7%) y la manteca (6,5%).

La CDV está compuesta por 2 eslabones: el primario y el industrial. El primario es altamente atomizado, con una actividad mano de obra intensiva y una fuerte inversión en capital fijo y, en consecuencia, de fuerte arraigo territorial. Compite con el uso del suelo con la agricultura extensiva y ha ido modificándose a sistemas más intensivos con el uso de suplementos, mejoras genéticas y técnicas de manejo. Se observa una marcada tendencia a la concentración. Aproximadamente el 93% de la leche es entregada a la industria para su procesamiento, mientras que el 7% restante se procesa en el circuito informal.

La producción láctea se concentra en las Provincias de Santa Fe, Buenos Aires, Córdoba y Entre Ríos. Estas cuatro provincias centralizan el 96% de los establecimientos tamberos, el 96% del ganado lechero y contribuyen con el 97% de la producción láctea nacional.

El eslabón industrial es más heterogéneo, incluyendo desde empresas grandes que cuentan con varias plantas hasta pequeños tambos-fábrica. Se observa una tendencia a la concentración y expansión de empresas multinacionales. Existe una alta presencia de pequeñas empresas, que tienen una fuerte gravitación en la elaboración de quesos. De las aproximadamente 670 empresas, el 5% procesa más del 70% de la materia prima, en especial las destinadas a producir productos frescos y leche en polvo.

Se trata de una industria orientada al mercado interno, aunque con un elevado dinamismo exportador acentuado, en los últimos años, en el marco del crecimiento del consumo a nivel internacional, sobre todo en los países emergentes.

En la PBA, el rodeo total es de 390.926 vacas distribuidas en 2.095 tambos en los que coexisten unidades de diferentes tamaños y una fuerte heterogeneidad a nivel intersectorial e interregional. La provincia posee el mayor número de tambos con más de 100.000 litros/día de producción y modelos tecnológicos más modernos (incluida la incorporación de robots) con muy buena calidad sanitaria y altos sólidos útiles de la leche. Cuenta con 243 plantas activas (sobre la base de datos depurada de las empresas registradas en la provincia con actividades clasificadas en los códigos CLAE 105010 y 105020), que en su mayoría son PyMES queseras con una escasa o débil vinculación con las instituciones de generación de conocimiento y tecnología, lo que dificulta el desarrollo de capacidades endógenas de innovación.

Al igual que el entramado nacional, la industria bonaerense está orientada al mercado interno y el destino de su producción es principalmente la propia provincia y CABA.

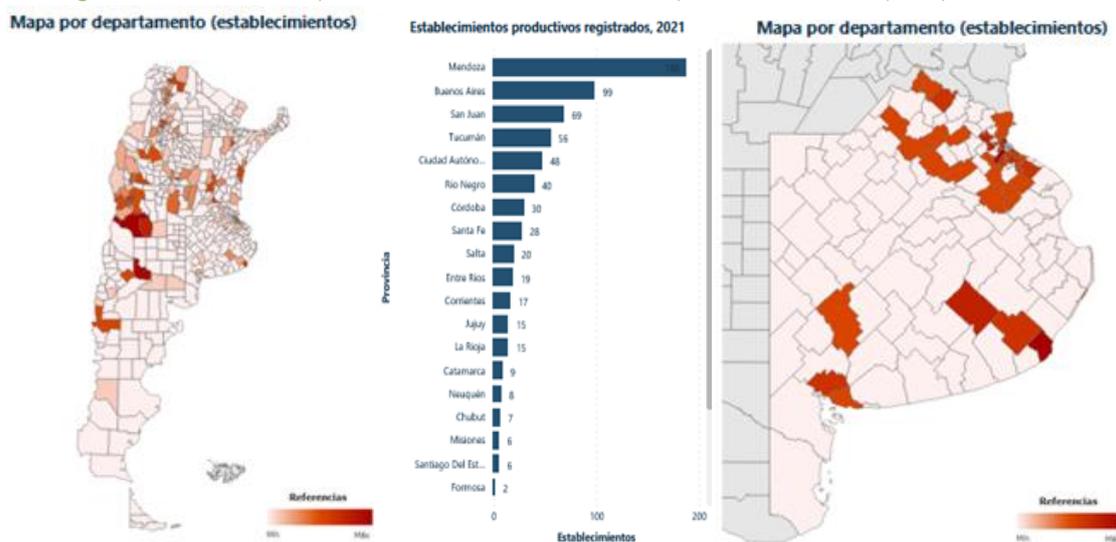
Las 11 empresas con capacidad de procesamiento de más de 100.000 litros/día destinan una parte de su producción a proveer a las grandes cadenas de supermercados, por lo que están obligadas a tener implementados sistemas de calidad (aunque no siempre están certificados), de mantenimiento preventivo y de tratamiento de efluentes. El resto de la producción es comercializada a través de distribuidores y comercios minoristas.

El resto de las plantas provinciales se divide en un 60% que procesa de 1 a 10.000 litros/día y un 40% entre 10.001 y 100.000 litros/día. Estas empresas no llegan a las cadenas de supermercados y mayoristas por lo que comercializan su producción a través de distribuidores pequeños, comercios minoristas y bocas de expendio propias con venta directa al público.

### 1.3.5. CDV AGREGADO DE VALOR AL SECTOR PRIMARIO. PROCESADOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS

Las actividades de esta CDV se realizan en un gran número de provincias, siendo Mendoza y Buenos Aires las más importantes en cuanto a la cantidad de establecimientos productivos.

Figura 8. Localización y número de establecimientos productivos en el país y en la PBA



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de Ministerio de Economía y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación. CEP. (2022). Mapa productivo-laboral argentino 2022. <https://www.argentina.gob.ar/produccion/cep/tableros-interactivos>

A modo de síntesis y presentación del potencial de la CDV de procesados de frutas y hortalizas, se resumen las características de estas actividades productivas en el Recuadro 5.

### RECUADRO 5

El procesamiento de frutas y hortalizas es una actividad industrial que comprende la transformación de bienes de origen agropecuario, como frutas y hortalizas frescas, en productos de diverso tipo, de acuerdo con el tipo de procesamiento llevado a cabo. En la PBA se elaboran productos mínimamente procesados, jugos y sus concentrados, conservas, confituras, *snacks*, productos deshidratados, desecados y congelados.

La CDV de procesamiento de frutas y hortalizas está conformada por diversos actores: las unidades productivas primarias, los proveedores de insumos, servicios y bienes de capital, las unidades de industrialización que realizan diversos tipos de procesamiento, transformación, acondicionamiento y empaque de los productos obtenidos y, finalmente, la red de distribución mayorista y minorista, que permite el abastecimiento de diversos canales de comercialización, en el mercado doméstico y en los destinos de exportación. Este conjunto de actores está vinculado en un contexto institucional, conformado por normas, regulaciones, instituciones locales, provinciales y nacionales, no solo gubernamentales sino también organismos de ciencia y técnica con diversos roles en la investigación aplicada y la transferencia de tecnología al sector productivo.

El eslabón industrial, sobre el que específicamente se ha llevado a cabo este estudio, está conformado por un entramado de micro, pequeñas y medianas empresas, emprendimientos productivos y otras organizaciones, como cooperativas, además de empresas de mayor escala. Esta heterogeneidad en la tipología de establecimientos elaboradores presenta, además, características particulares en cada subrama de elaboración, con necesidades específicas.

La CDV presenta potencial de expansión, que se encuentra vinculado a la concreción de inversiones en el entramado productivo que permitan automatizar procesos de elaboración, capacitar a la mano de obra empleada, realizar ajustes en la logística de ciertos insumos clave y, asimismo, en la logística de los productos elaborados; identificar y expandir oportunidades de abastecimiento en canales de comercialización domésticos alternativos a la gran distribución (como canales directos, distribuidores, negocios *boutique/gourmet* y venta especializada) y en destinos de exportación y, finalmente, realizar mejoras en las condiciones laborales, específicamente en aspectos de seguridad e higiene.

Algunas oportunidades de fortalecimiento y posicionamiento para la CDV están relacionadas con las vinculaciones forjadas con instituciones de ciencia y técnica, cuyo asesoramiento resulta clave en el ajuste de procesos, la realización de análisis de calidad y el desarrollo de nuevas líneas de producto, tanto en lo referido al aprovechamiento de descartes como a la exploración de segmentos de mercado específicos con demandas puntuales. Se destaca la conciencia ambiental del entramado productivo, que tracciona positivamente hacia la transición tecnológica requerida para lograr una visión sostenible de la producción frutihortícola.

## CAPÍTULO 2

*EL ENTRAMADO PRODUCTIVO AL INTERIOR DE LAS CDV, LAS ACTIVIDADES MANUFACTURERAS LLEVADAS ADELANTE POR EL SEGMENTO DE MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, EL IMPACTO QUE GENERAN EN EL TERRITORIO, SUS LIMITANTES Y SU POTENCIAL DE DESARROLLO*

La industria alimenticia comprende las actividades dedicadas a la transformación física y química de insumos alimenticios para obtener alimentos manufacturados. Esos insumos transformados constituyen materias primas procedentes de la agricultura, la ganadería y la pesca.

El Manual de Inversión se circunscribe a cinco cadenas priorizadas debido a su importancia económica en el territorio de la PBA y valor estratégico: Olivicultura; Bebidas Alcohólicas; Chacinados y Salazones; Productos Lácteos; y Procesados de Frutas y Hortalizas. Sus principales características se describen a continuación.

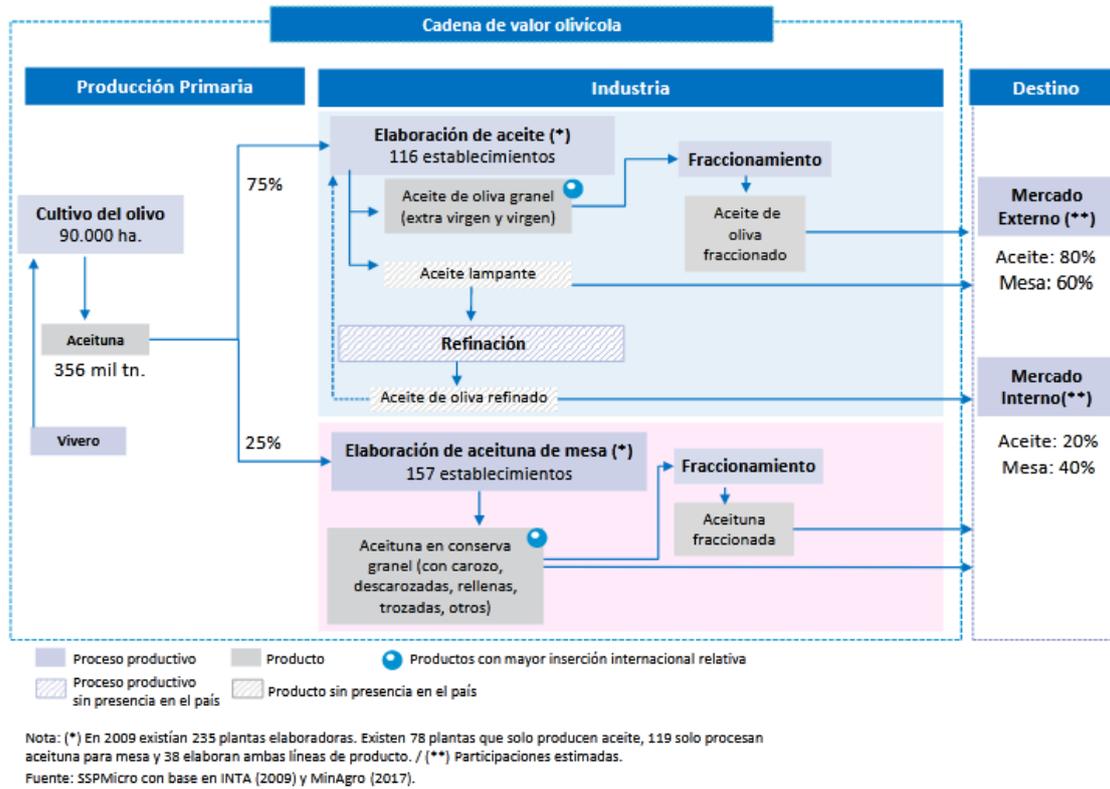
### **2.1. OLIVICULTURA. DESCRIPCIÓN DE LA CDV**

Según Canitrot y Méndez (2018), la cadena de valor olivícola, a nivel nacional, implica las relaciones económicas que se aprecian en el esquema de la Figura 9.

Esta cadena se caracteriza porque el alto nivel de integración entre el eslabón primario y el industrial pues, en general, los establecimientos productores de aceitunas también se dedican a la extracción de AO. A nivel nacional y según datos del año 2017, es posible indicar que las provincias con mayor participación relativa respecto a superficie implantada de olivos son: La Rioja (29%), Mendoza (24%), San Juan (21%), Catamarca (18%), Córdoba (6%),

Buenos Aires (2%) y Río Negro (1%) (Canitrot y Méndez, 2018). Con menor importancia relativa, se suman las Provincias de Salta, Neuquén, San Luis, Santiago del Estero y Chubut (Fariña Petersen, 2023; Tagarelli, 2022).

FIGURA 9. CADENA DE VALOR OLIVÍCOLA ARGENTINA



Fuente: Canitrot y Méndez (2018, p. 5).

Durante el bienio 2017-2018, el cultivo olivícola disminuyó de 90.000 ha a 77.170 ha. Asimismo, se modificó la superficie destinada a la fabricación de AO, que se redujo al 68% (Canitrot y Méndez, 2018; Barelli, 2019; Tagarelli, 2022).

Según el Consejo Oleícola Internacional (COI), la producción nacional para el bienio 2020-2021 se mantiene en 30.000 t. Dicha cifra representa el 1% del total producido por países productores y exportadores, excluida la Unión Europea, a la que España aporta el 68% del total producido.

Respecto a la comercialización, el 80% se dirige al mercado externo, generalmente, bajo la modalidad de aceite "a granel", fraccionado. Conforme a la misma fuente y para igual período, la Argentina exportó 23.000 t, representando el 2% del total exportado por países productores y

exportadores, excluida la Unión Europea. Igual a lo ocurrido con la producción, las exportaciones se mantuvieron con relación al bienio 2019-2020. El monto FOB alcanzó US\$ 62.714.443, siendo el precio promedio de US\$ 2.735/t (Calderón, 2022).

Nuestro país se erige, así, como el principal productor y exportador de AO de América del Sur. En la Tabla 7, es posible observar la importancia relativa de las exportaciones argentinas de AO en el año 2021, para los tres principales destinos, en términos de valor y volumen:

TABLA 7. PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACIÓN DEL AO NACIONAL E IMPORTANCIA RELATIVA, 2021

País	Valor %	Volumen %
Brasil	38	35
España	28	30
Estados Unidos	26,5	29
Restantes destinos	7,5	6

Fuente: Tagarelli (2022).

En términos de Canitrot y Méndez (2018), el sector olivícola presenta diferencias en cuanto a la tecnología productiva, encontrándose en una etapa de reconversión desde el manejo tradicional al intensivo y mecanizado, con una profunda integración vertical y riego presurizado. El cambio más notorio se visualiza en la actividad aceitera. El sector está avanzado en la consolidación de procesos de diferenciación de calidad, como la obtención de la Indicación Geográfica para el aceite de oliva virgen extra (AOVE)<sup>2</sup> originario de Mendoza, en el mes de julio del año 2022 (**Resolución 31/2022** del ex Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación). También, hay establecimientos que producen AO orgánico, vegano, *kosher* y sin TACC.

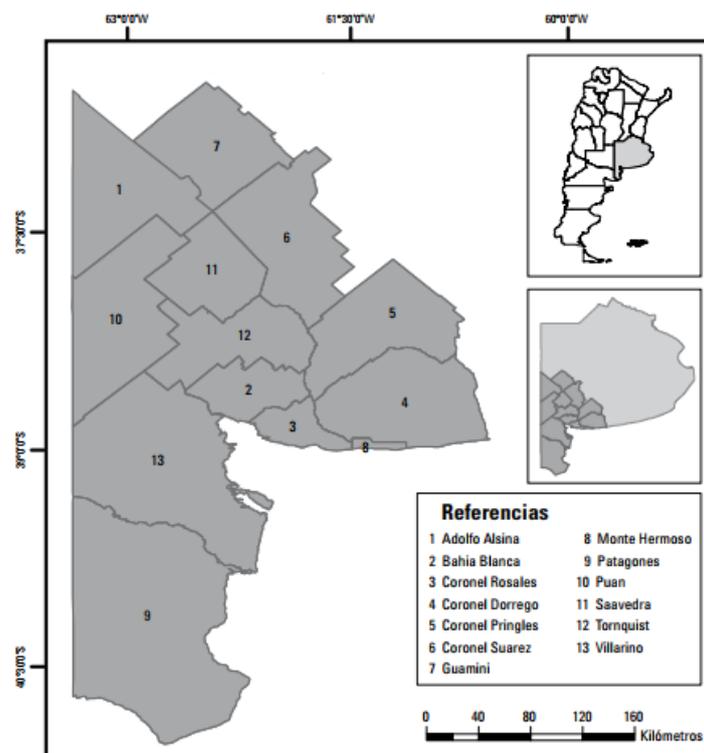
<sup>2</sup> Según el artículo 535 del Código Alimentario Argentino (Ley 18.284/1969), el AOVE es aquel cuya acidez libre máxima expresada en ácido oleico es 0,8 g/100 g en tanto que el AO virgen (AOV) es aquel cuya relación es 2 g/100 g. Cabe aclarar que el primer tipo de AO es el que presenta las máximas propiedades saludables, siendo pilar de la Dieta Mediterránea.

### 2.1.1. LA CDV EN LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

En la PBA la región que destaca por la actividad olivícola es el Sudoeste Bonaerense (SOB). El desarrollo del sector comenzó durante la década de 1940 y se incrementó significativamente a partir de la década de 1990, debido a la **Ley 2.021/1978** de "Promoción Industrial", al establecimiento de aranceles a las importaciones en 1998 y al aumento de los precios internacionales, entre las principales causas. Durante el período 1999-2012, aumentó un 152% la cantidad de olivos implantados, consolidándose el proceso de formación de un *cluster* olivícola. (González et al., 2016; Obiol et al., 2006; Picardi et al., 2014 y 2015).

La Figura 10 presenta la delimitación geográfica del SOB, que ocupa el 25% del territorio de la Provincia de Buenos Aires (Picardi y Obiol, 2011).

FIGURA 10. PARTIDOS DEL SOB



Fuente: Schroeder y Formiga (2011, p. 102).

Entre diciembre de 2015 y enero de 2016 se llevó a cabo un exhaustivo relevamiento sectorial entre la UNS, la UPSO, la Universidad Nacional de Mar del Plata (UNMDP) y el INTA. De acuerdo a los resultados obtenidos, el número de establecimientos olivícolas ascendía a 48 y la superficie de olivos

implantados era de 2.598 ha. El 48% de los establecimientos productivos (que representan el 85,5% de la superficie total implantada) estaban concentrados en el Partido de Coronel Dorrego (Lupín et al., 2017; Picardi et al., 2016)<sup>3</sup>. Según las mismas fuentes, la producción promedio de AO superaba el millón de litros al año con rendimientos generalizados de 8,5 t de aceitunas/ha y 18% en aceite/kg (González et al., 2016). La mayoría de los establecimientos tenía una extensión de hasta 15 ha y eran de tipo familiar. La antigüedad promedio de los establecimientos era de 8 años, cifra que se reducía a la mitad si solo se consideraba la actividad olivícola. Las variedades de aceituna cultivadas eran Aloreña, Arauco, Arbequina, Coratina, Farga, Frantoio, Nevadillo, Hojiblanca, Pendolino y Picual. Se destaca la Arbequina (*Olea europea*) con el 59% de la superficie cultivada, variedad aceitera que no requiere cuidados rigurosos, por lo que la cosecha es menos costosa en comparación a variedades de mesa y, por ende, presenta mayores posibilidades de mecanización (Bueno y Oviedo, 2014).

Respecto a la cosecha, los métodos empleados eran: rastrillo (46%); manual, sin mediar ningún instrumento (29%) y mecanizada (25%). El 24% de los productores almacenaban AO debido a cuestiones referidas a la mezcla de aceite proveniente de diferentes variedades, descartando motivos de especulación ante eventuales aumentos de precio.

Con relación a la extracción del aceite, el 40% la realizaba en establecimientos ajenos que contaban con la tecnología adecuada, el 32% en su propio establecimiento y el resto en las cooperativas de Coronel Dorrego y de Puan. Acerca de los residuos de la extracción de aceite, la mitad de los productores no lo aprovechaba directamente, sino que permanecían en el lugar donde se tercerizaba la extracción de aceite, empleándose como abono (26%), para calefacción (18%) y, en mucha menor medida, para cosmética (3%).

---

<sup>3</sup> Si bien estos registros difieren de los que surgen de la base de datos correspondiente al Mapa Productivo, analizada en el Capítulo 1 (la referencia temporal es distinta) se mantiene la conclusión central respecto de la importancia relativa del Partido de Coronel Dorrego en el desarrollo de la actividad.

El AO del SOB se vende en el mercado interno minorista regional, a través de los propios establecimientos y en puestos sobre las vías de acceso a los mismos y por Internet, aunque se evidenciaba una paulatina inserción en super/hipermercados y en negocios especializados de la región y extrarregionales. Los envases ofrecidos eran tanto de vidrio como de plástico, siendo los más vendidos los de 0,5, 1 y 3-5 litros de capacidad, en ese orden. Asimismo, algunos establecimientos ofrecían presentaciones tipo *souvenir* para obsequiar. Solo dos productores exportaban y dos vendían a restaurantes. Los ingresos provenían, principalmente, de la venta exclusiva de AO. Otros rubros que generaban ingresos, pero en inferior proporción, eran la venta de aceitunas y de pasta de aceituna y la prestación de servicios de turismo rural y de extracción de aceite para otros establecimientos.

Para la elaboración del presente estudio se llevó a cabo un nuevo relevamiento, de tipo cualitativo, con un total de 15 entrevistas realizadas a productores/comercializadores (30% del total de la región) contemplando heterogeneidad en cuanto a localización y tamaño. Todos se insertan tanto en la actividad primaria como industrial y en su mayoría corresponden a MiPyMEs (9 casos). Respecto a la situación jurídica/legal, es posible indicar que predominan los responsables autónomos (8 casos) y las "S.A." (4 casos). Además, hay 2 "SRL" y 1 "cooperativa". Todos producen y venden AOVE, con excepción de 1 establecimiento que comenzó a plantar olivos recientemente y de otro establecimiento que, hasta hace un tiempo, producía en el SOB, pero, debido a las condiciones climáticas adversas -en Mayor Buratovich hay más heladas que en Coronel Dorrego- trasladó la producción a Catamarca, vendiendo parte de la misma en el SOB. Algunos, también, transportan AOVE (5 casos) y varios se dedican a actividades conexas -gastronomía, visitas guiadas a las fincas, turismo rural y cosmética y licores, a base de oliva- y 1 a la cría de ganado.

Respecto al año de constitución de los establecimientos, los más antiguos se remontan al año 2005 (4 casos), lo que constituye un indicador de olivares muy jóvenes. En cuanto a la superficie destinada al cultivo de olivos, 6 establecimientos no superan las 10 ha, 5 cuentan con 11-50 ha y los 4 restantes, exceden las 50 ha.

Con relación a la adopción de ciertas decisiones productivas, durante los últimos 5 años, la Tabla 8 da cuenta de que la más frecuente es la “incorporación de tecnología”, seguida por el “aumento de personal”.

TABLA 8. DECISIONES PRODUCTIVAS ADOPTADAS EN LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS

Decisiones productivas	Frecuencia absoluta de establecimientos
Incorporación de tecnología	8
Aumento de personal	7
Mejora de los procesos productivos	6
Mejora en la comercialización	6
Renovación de maquinaria	5
Acceso a nuevos mercados internos	5
Aumento de la superficie destinada a olivos	4

Fuente: elaboración propia en base a las entrevistas realizadas a los productores.

Solo 2 casos no realizaron ningún cambio durante el período evaluado. Uno de esos casos es el de la cooperativa considerada. Su referente alude a problemas de escala y a que las políticas públicas no colaboran al respecto. Agrega que había interés en aumentar la superficie, pero, finalmente, no se pudo concretar; más aún, algunos productores de la cooperativa abandonaron la actividad. Por su parte, otros productores mencionaron la compra de podadoras y de aceiteras extractoras. Es de resaltar un establecimiento en el que se produjeron diversos cambios: incorporación de personal encargado de la actividad turística; compra de un tractor; conexión a la red eléctrica; conformación de un grupo de productores de Bahía Blanca para mejorar la calidad del aceite que trabaja con un equipo interdisciplinario de profesionales provenientes de Cambio Rural, Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, de la UNS, de la Universidad Nacional de Cuyo (UNCuyo) y del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET).

La variedad de aceituna predominante sigue siendo la Arberquina, tanto por la cantidad de establecimientos que la cultivan (73%) como por la superficie que ocupa. Únicamente en 3 establecimientos prevalece otras variedades, Coratina, Arauco y Arbosana, respectivamente. Con importancia relativa menor, se cultivan Frantoio, Nevadillo, Arauco y Farga. Asimismo,

respecto al relevamiento 2015-2016, se aprecia la inclusión de las variedades Arbosana, Chaglot, Miñola, Pendolino, Piagente y Lechina.

Al indagar sobre la procedencia de los principales proveedores de insumos y servicios, los productores entrevistados, en general, señalan que los plantines son comprados en Cuyo; las maquinarias y equipos y los equipos de riego, en el SOB y en Cuyo, los envases para comercializar aceitunas, en las Provincias de Córdoba y Mendoza; los envases para fraccionar y comercializar AOVE, en las Provincias de Mendoza -vidrio- y Córdoba -plástico- y los "tutores", en Cuyo, en el SOB y en las Provincias de Chaco, Entre Ríos, Santiago del Estero y Tucumán. Finalmente, el SOB concentra la provisión de fitosanitarios, fertilizantes, etiquetas y de servicios de logística, como el transporte.

### 2.1.2. SITUACIÓN ACTUAL: EMPLEO, TECNOLOGÍA Y MEDIO AMBIENTE

En la mayoría de los establecimientos relevados, trabajan el propietario y sus familiares, en una cantidad que varía entre 2 y 3. La cantidad de personal permanente no es elevada. De hecho, solo 2 establecimientos cuentan con 20-30 empleados permanentes, siendo los que más mano de obra demandan. Además, los establecimientos contratan personal temporario para realizar determinadas tareas como poda, atado y cosecha. Casi todos los entrevistados comentan que tienen problemas para contratar personal pues mucha gente no quiere trabajar formalmente para no perder los planes de ayuda social y porque no está capacitada. Respecto al pago, un productor entrevistado expresa:

*"... hay que reconocer que tenemos los peores jornales de los países limítrofes y eso influye en que la mano de obra golondrina no quiera venir..." y otro: "... antes teníamos gente de Paraguay que ahora no viene porque no les rinde el pago comparado con lo que cobran en Brasil..."*

Con relación al asesoramiento técnico, solo 3 productores entrevistados señalan no contar con el mismo. El resto de los establecimientos recibe apoyo técnico de expertos provenientes de las Provincias de Mendoza, San Juan y La

Rioja, que los visita varias veces al año. Asimismo, responsables de 2 establecimientos son ingenieras agrónomas. Particularmente, un entrevistado destaca capacitaciones sobre manejo del olivar y cata recibidas en el marco de proyectos de la UNS (Lupín y Picardi, 2016).

Ningún establecimiento ha implementado certificaciones de calidad, aunque varios productores planean encararlo en el futuro. Varios de ellos se refieren a las normas ISO, a partir de sus planes de futuras exportaciones. La representante de la cooperativa expresa que, años atrás, se intentó avanzar en el proceso de certificación orgánica, pero no se logró combatir exitosamente a una de las plagas más comunes de los olivares, la cochinilla del olivar (*Saissetia oleae*). Por su parte, otro productor declara que en su establecimiento se podría encarar, actualmente, la certificación orgánica por el manejo productivo que se lleva a cabo.

En general, los productores entrevistados se manifiestan dispuestos a acordar y a participar en un proceso colectivo para construir un protocolo común que distinga al AOVE regional mediante un sello de calidad territorial -Denominación de Origen (DO), Indicación Geográfica (IG), Marca Colectiva Territorial-. Estas acciones también protegerían el producto regional de fraudes que se originan en la comercialización de aceites de mala calidad procedentes de otras regiones como si fueran originarios del SOB. Sin embargo, se advierte un notorio clima de escepticismo dada la poca integración y dispersión geográfica de los productores; la variabilidad de la producción; la pequeña escala de los establecimientos y el hecho de que, para varios productores, la actividad olivícola es secundaria.

Al respecto, es posible señalar que, en el año 2017, se había iniciado el proceso de construcción de una Marca Colectiva Territorial, contando con el asesoramiento de investigadores y técnicos de la UNS, la UNMDP y el INTA<sup>4</sup>. Una de las especialistas entrevistada que participó de aquel proceso, comenta:

---

<sup>4</sup> Para ampliar acerca de este intento de certificación, se sugiere la lectura de Champredonde et al. (2018).

*"... en el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación había mucho interés en que se hiciera. Desde la UNS lo incentivamos y, aunque manifestaron voluntad de hacerlo, nunca lo concretaron. Tal vez pagando a alguien para que se ocupe de tramitarlo podría lograrse. Pero, aun así, hay algunas trabas, se notan dos grupos diferenciados... pertenecientes a dos municipios y con dos fiestas gastronómicas..."*

Con relación a los análisis/controles de calidad, el 47% de los productores entrevistados no los realiza. Los que sí lo hacen, se concentran en los análisis de contenido graso, peróxidos, acidez, contenido oleico, oxidativo y variación del UV, como a evaluaciones sensoriales, siendo realizados en instituciones públicas como la UNS y el INTA, pero, también, en laboratorios privados. Uno de los establecimientos tiene una catadora para análisis sensorial e inaugurará un laboratorio propio el año próximo, para medir, por ejemplo, grasa y humedad. Por su parte, una entrevistada productora comenta que, en su establecimiento, solo se realizan los testeos imprescindibles para participar en concursos internacionales -peróxidos, contenido oleico- y que dejaron de hacer los análisis completos pues daban resultados parecidos -y buenos- y son muy costosos. Ya se ha comentado en este informe, los análisis de calidad que está llevando a cabo un productor entrevistado con un equipo interdisciplinario.

En este sentido, una especialista entrevistada señala que:

*"... los olivos de la Región tienen alto contenido de polifenoles, lo que determina la buena calidad. Sobre todo, los frutados que se asemejan a los del norte de Italia... Sin embargo, presentan defectos que deben corregirse. En eso estamos trabajando con algunos productores. A través de análisis sensoriales hemos avanzado en detectar fallas que denotan que se han utilizado aceitunas que se cayeron al piso. Esos defectos hacen que el aceite no sea Virgen Extra..."*

Con relación a la valoración de los consumidores del AOVE de la Región, varios productores entrevistados opinan que aprecian su calidad, fundamentalmente, el sabor "suave", característico de la Aberquina. Asimismo, que hay que educar a los consumidores y comunicarles más clara y

eficientemente los atributos de calidad distintivos, no solo los relacionados con las propiedades saludables y nutritivas, sino, también, con las cualidades sensoriales<sup>5</sup>. Los entrevistados atribuyen a las condiciones agroecológicas imperantes, la calidad diferenciada de los AOVE del SOB.

Como sucede con esta actividad a nivel mundial, en el SOB se desarrollan dos modelos productivos: "tradicional" e "intensivo/moderno". Las principales diferencias radican en las densidades de plantación y en la mecanización. El modelo tradicional se caracteriza por amplios marcos de plantación, con densidades medias de 70-150 plantas/ha. Por su parte, en el modelo intensivo imperan marcos de plantación reducidos -lográndose una mayor densidad de plantas/ha- y una mayor mecanización. Este sistema puede ser de baja densidad (200-400 plantas/ha), de alta densidad (400-800 plantas/ha) y superintensivo (más de 1.500 plantas/ha). La adopción de uno u otro modelo depende de factores como el destino de la producción, el tipo de cosecha, las condiciones de suelo y clima y los objetivos y preferencias de los productores, entre otros. De todos modos, la elección cada vez más marcada del sistema intensivo se debe a la obtención de producciones más rentables, con menores costos de producción, aunque requiere una mayor inversión inicial. Por su parte, la adopción del modelo superintensivo acorta la vida útil del olivar. (Bueno y Oviedo, 2014; Carciofi et al., 2021; Vita Serman y Matías, s. f.)

El 67% de los establecimientos entrevistados desarrolla el sistema tradicional. Para la cosecha emplean lienzo, rastrillo, peines. Seguidamente, se exponen algunas de las declaraciones de estos entrevistados:

*"... no usamos varas como otros (establecimientos) por el tamaño de las plantas, tal vez sí en el futuro...";*

*"...(no utilizamos) ningún equipo porque para que tenga (el fruto) la calidad necesaria, debe estar verde y solo se logra haciendo fuerza con la mano...";*

---

<sup>5</sup> Para ampliar acerca de las percepciones y valoraciones de los consumidores, se sugiere la lectura de Lupín et al. (2018).

*“...es tradicional porque no es superintensivo por el marco de plantación instalado, por el riego y las labores que realizamos y por los insumos que empleamos...” y*

*“...es tradicional con riego por goteo, comparado con el superintensivo actual con cosecha mecánica...”.*

Por su parte, el 27% de los productores entrevistados manejan los olivares de manera intensiva o superintensiva, con método mecanizado de cosecha y contando todos con maquinaria propia. Un caso especial es la de un establecimiento, en transición de un sistema tradicional a uno superintensivo, con 1.600 plantas/ha. Actualmente, la cosecha es manual, pero, a partir del próximo año, incorporarán una cosechadora.

Solo 6 establecimientos tienen aceitera extractora, todas con método centrifugado, salvo una que es por prensa. Las más antiguas datan de los años 2013 y 2014, con un tiempo promedio entre cosecha y extracción que va de 6-8 hs hasta 24 hs como máximo. Por su parte, el rendimiento promedio de AOVE por kg de aceitunas es de 12%-15%. La capacidad de procesamiento de la planta es variable, dependiendo del equipo, registrándose valores que van desde 80 kg/h hasta 6.000 kg/h. Solo 3 plantas no tienen capacidad ociosa, brindando algunas de ellas servicios a terceros. Ninguno tiene previsto ampliar el tamaño de planta, debido principalmente a la variabilidad en la cantidad de frutos de los olivares por el clima de la Región y la cantidad de personal. En 5 de los 6 establecimientos, la principal variedad de aceituna es la Arbequina, registrando un rendimiento promedio similar de AOVE por kg de la misma de 12%-15%. Al respecto, un productor entrevistado aclara que:

*“depende de la madurez, más verde, más calidad, pero menor cantidad”.*

El resto de los 9 establecimientos no tiene aceitera extractora propia, debiendo tercerizar el servicio. De los 15 establecimientos, solo 1 compra AOVE a otro establecimiento, mezclándolo para obtener más volumen y mejor calidad.

Un especialista entrevistado, ex Presidente de la Cámara Olivícola del Sur Oliva de Coronel Dorrego, destaca el desarrollo de nuevas variedades de

aceituna en la Universidad de Córdoba, España, que podrían adaptarse a las condiciones agroecológicas del SOB, por ejemplo, las llamadas Arróniz y Blanqueta. Contrariamente, un productor entrevistado no está seguro de que las mismas puedan ser empleadas en la Región. De todos modos, trajo algunas de Europa para probar. En lo que coinciden ambos entrevistados, es en el advenimiento de la “revolución tecnológica” de la mano del manejo superintensivo.

Con motivo de la 13° Fiesta Provincial del Olivo, desarrollada en Coronel Dorrego en abril de año 2022, la Ing. Agrónoma Vanina Cornejo (INTA San Juan) destacó que:

*“actualmente, se está desarrollando mucha tecnología para aplicar en los métodos de amasado de la materia prima. Todo lo que están investigando en Europa, para la extractabilidad, es válido”.*

Asimismo, agregó que:

*“... el amasado en vacío para evitar oxidación y por inyección de nitrógeno, ‘influye’ en la eficiencia del proceso de producción. Es un alto costo modificar la tecnología, pero evitará el 80% de la degradación (por oxidación) que se provoca inmediatamente luego que la fruta es molida... Se logra un aceite significativamente mejor. Es una cuestión de costo-beneficio” (La Voz del Pueblo, 2022).*

Respecto al impacto ambiental de las tecnologías aplicadas en el manejo productivo, de las entrevistas realizadas a los productores es de destacar la realización de prácticas sustentables. Las experiencias compartidas por los mismos dan cuenta de escasa o nula aplicación de fitosanitarios, manipulación responsable de los residuos que los mismos generan, uso racional del agua para riego, reducción al mínimo de los residuos de poda, reciclado de alperujo como abono casero, implementación de fertilización foliar y control de plagas mediante podas, entre otras. Uno de los productores entrevistados declara:

*“... el cuidado de la tierra es todo. Es lo que nos da de comer. Estamos con un agrónomo amigo trabajando en un plan a 10 años para mejorar la materia orgánica del suelo, la disponibilidad de nutrientes, la biodiversidad, lo que nos lleva a un cultivo sano. Es un*

*trabajo integral y complejo tendiente a un campo activamente ecológico”.*

Tres establecimientos se encuentran en proceso de transición hacia la agricultura orgánica. Particularmente uno de ellos sigue el concepto de “km 0”, canales cortos de comercialización y productos de temporada, respetando los ciclos biológicos. En ninguno de los establecimientos se implementan sistemas de trazabilidad, aunque un productor entrevistado advierte la necesidad de hacerlo en vistas de abrir la venta externa de sus productos.

Respecto a la implementación de prácticas que favorezcan la economía circular, resulta oportuno comentar una experiencia que se viene llevando a cabo en varios establecimientos olivícolas de Uruguay. Partiendo del alperujo, se obtiene agua para riego y *compost*, empleándose también, para este último, los residuos de poda. Asimismo, emplear los carozos de las aceitunas para biocombustible. Estas prácticas se podrían implementar en la Argentina (Ministerio de Desarrollo Agrario. Gobierno de la Provincia de Buenos Aires, 2023).

Asimismo, es de destacar que la Municipalidad de Coronel Dorrego, junto con la Sociedad Rural, la entidad Campo Limpio y OPDS, realiza campañas de recolección de envases vacíos de fitosanitarios, siendo los mismos reciclados. Asimismo, se están realizando gestiones para la construcción de un Centro de Acopio Transitorio (CAT), enmarcado en la Ley Nacional 27.279/2016 “Presupuestos mínimos de protección ambiental para la gestión de los envases vacíos de fitosanitarios” y la Resolución Provincial 505/2019 del Organismo Provincial de Desarrollo Sostenible (OPDS).

### **2.1.3. POTENCIAL DE DESARROLLO Y PLANES FUTUROS DE INVERSIÓN**

Del análisis de las entrevistas a los productores, es posible indicar que éstos se encuentran más interesados en fortalecer la estructura productiva del establecimiento, antes que realizar exportaciones.

Varios de ellos manifiestan sus planes respecto a la compra de una extractora y de otros equipos, como también aumentar la superficie, mejorar

las construcciones, potenciar la marca y ampliar la gama de productos ofrecidos -gastronomía, visitas guiadas a las fincas, turismo rural y cosmética-. Es de destacar el caso de tres productores. El establecimiento de uno de ellos se encuentra en camino hacia un modelo superintensivo. Por ende, planea comprar, el próximo año, una cosechadora cabalgante a fin de ahorrar los costos asociados a la contratación de mano de obra. A su vez, otro productor tiene previsto renovar el sistema de riego con paneles solares, para disminuir la huella de carbono. En particular, este productor se encuentra sumamente comprometido con lograr un establecimiento de triple impacto y todos sus proyectos van en esa dirección. De igual manera, con una visión cuidadosa del ambiente, el tercer productor planea comprar una máquina rampa elevadora para cargar la tolva y tratar el orujo dado que, actualmente, tira el 85% de lo que entra en la extractora. Si bien lo emplea como abono, aspira a mejorar ese aspecto para que sea más controlada la aplicación a las plantas.

Por su parte, cuatro productores entrevistados no piensan realizar inversiones ni el corto ni el largo plazo. Al respecto, uno de ellos declara:

*"... solo mantener lo que tenemos porque es muy difícil en este contexto de inflación y sin créditos. El restó temático de La Plata lo vendimos hace un año como, así también, las cinco microfincas que teníamos..."*

Y, otro:

*"... solo amortizar el capital que tenemos..."*

En general, los productores entrevistados opinan que el equipamiento empleado en el SOB para la extracción de AOVE es compatible con el de otras regiones olivícolas del país y del exterior. Algunos de ellos expresan que todos los años, en los concursos internacionales, los resultados son satisfactorios, siendo una señal de que las cosas se hacen bien.

Sin embargo, un especialista entrevistado considera que, en el SOB, no hay maquinaria acorde al cultivo olivícola. Se la tiene que traer de otro lugar, elevando los costos, fundamentalmente, por el pago de fletes. En este sentido, es complejo para los productores encontrar podadoras y cosechadoras, cuestión clave frente al avance del manejo superintensivo. También, se refiere,

a la compra de plantines certificados -libres de bacterias- en las provincias cuyanas, tornándose necesaria la provisión regional.

Otro especialista entrevistado hace mención de cuantiosas inversiones en la Región, referidas a la extracción:

*“... ahora hay 6 almazaras acá, de distinto tamaño. Eso asegura que se pueda cosechar y extraer enseguida, manteniendo la calidad. Lo anterior, incentiva la producción primaria, da seguridad de que, en el eslabón siguiente no va a haber problemas. Las maquinarias para la cosecha y las extractoras tienen que ir de la mano para que haya continuidad y no parar la extractora porque implica un alto costo. Es un tema de logística a tener en cuenta...”.*

Respecto al financiamiento, agrega:

*“... no hay créditos ni nada. Ven las fincas y creen no necesitamos nada...”.*

Asimismo, se refiere a incipientes inversiones extranjeras en la actividad, en los últimos tiempos, que proceden de los Estados Unidos y de Inglaterra, con capital de trabajo suficiente para esperar los primeros frutos:

*“Si bien la tierra es más cara que en otros lugares -cuestan entre US\$ 3.500-4.000/ha-, hay ventajas como el aporte hídrico natural de 600-700 mm/año. Solo se riega cuando se necesita y se interrumpe cerca de la cosecha. Hay amplitud térmica, suelos cerca del mar y la sierra. El olivo de acá es tolerante al frío. Se aconseja que esté lo más cerca del mar posible. Para adentro del continente hay más heladas. Hay campos que tienen el problema de la salinidad del mar, pero se hacen las perforaciones de manera acorde para evitarlo. La salinidad se soluciona también con las lluvias”.*

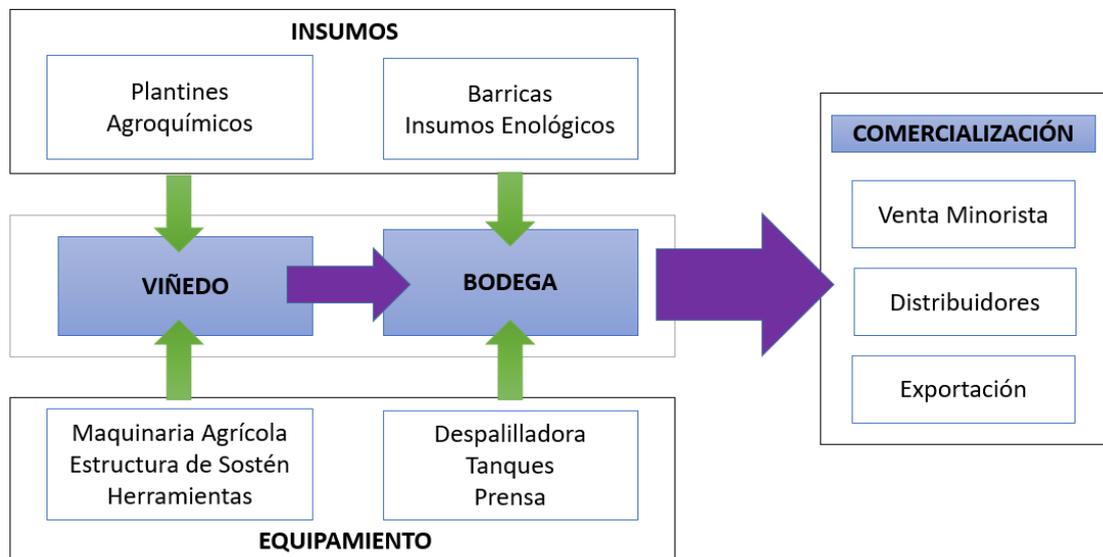
## 2.2. EL ENTRAMADO PRODUCTIVO DE LA CDV BEBIDAS ALCOHÓLICAS

### 2.2.1. ENTRAMADO PRODUCTIVO DE LA CADENA DE VALOR DE VINO

La cadena de valor vitivinícola (Figura 11) comprende un conjunto de eslabonamientos productivos orientados a la elaboración de vino y mosto, a partir del procesamiento de la uva. La producción primaria abarca la actividad desarrollada en los viñedos en donde las plantaciones entran en producción al tercer año de su implantación y pueden llegar a dar frutos durante unos 30 o 40 años aproximadamente.

En esta etapa se realizan diferentes labores en el campo: plantación de vides, cuidado y mantenimiento de los viñedos, poda, atado, manejo del suelo y riego y aplicación de tratamientos fitosanitarios. Finalmente, la cosecha o vendimia -recolección de las uvas en el momento adecuado de madurez- se realiza entre los meses de marzo y abril, período al que corresponden los mayores requerimientos de mano de obra.

FIGURA 11. CADENA DE VALOR VITIVINÍCOLA



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas.

Una vez realizada la vendimia se inicia el proceso de industrialización. Esta etapa incluye la selección, clasificación y limpieza de las uvas para la molienda y prensado. De esta forma, de las cubas se extraen tallos, hollejos y pepitas y sustancias indeseadas para obtener el mosto. Para la elaboración de

vino se procede a la extracción del jugo de las uvas y el proceso de maceración y fermentación controlada, donde el azúcar se convierte en alcohol.

La fermentación se produce dentro de distintos recipientes (principalmente cubas de acero inoxidable) y pasa por cuatro fases: a) maceración, por la cual las levaduras se aclimatan a las condiciones del mosto; b) crecimiento de las levaduras; c) estacionamiento, en el que se alcanza una velocidad constante en el proceso de fermentación y, por último, d) la fase declinante, en la cual se obtiene una elevada concentración de alcohol etílico y empiezan a disminuir las levaduras. Mediante este proceso se convierte el mosto en vino y éste desarrolla su color. Luego se produce la clarificación y filtración de las impurezas.

A continuación, se procede a la refrigeración, reposo y añejamiento en las distintas barricas de roble u otros recipientes para la maduración del vino. Durante esta etapa, el vino adquiere características adicionales de sabor, aroma y textura debido a la interacción con la madera y la oxigenación controlada. Esta etapa puede variar en duración dependiendo del tipo de vino y las preferencias del productor.

Cuando el vino ha alcanzado su punto óptimo de desarrollo, se procede al embotellado y etiquetado, cumpliendo con los requisitos legales y de etiquetado establecidos por las autoridades competentes.

En la última etapa, de comercialización, el vino es distribuido a través de diferentes canales en el mercado interno como restaurantes, tiendas de vinos, bodegas o directamente al consumidor y también en mercados externos. También se llevan a cabo actividades de *marketing* y promoción para dar a conocer y posicionar el vino en el mercado. En esta última etapa, es importante la experiencia del consumidor que va a degustar y disfrutar del vino. Esto incluye la apreciación de los sabores, aromas y características únicas del vino, así como la combinación con alimentos en maridajes o su disfrute en ocasiones especiales.

### 2.2.1.1. LA CADENA DE VALOR EN LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

En Argentina, la vitivinicultura es una actividad productiva de larga data que posee importancia económica regional. En el caso de la Provincia de Buenos Aires, los primeros emprendimientos vitivinícolas datan de principios del siglo XX. Sin embargo, dichas iniciativas se discontinuaron en el año 1934, producto de la Ley Nacional de Vinos (12.137), que prohibió toda comercialización del vino procedente de cualquier región que no fuera Cuyo y las provincias cordilleranas del norte. Si bien la misma fue derogada en 1997, la actividad se reanudó en territorio provincial a partir del año 2000.

En 1995 y según datos del Registro del Instituto Nacional del Vino (INV), la superficie implantada con vid en la PBA comprendía 8 ha distribuidas en 4 viñedos, mientras que, a principios del año 2000, algunos emprendimientos de capitales cuyanos comenzaron a instalarse en la Provincia, produciendo vino en zonas consideradas, hasta entonces, como no tradicionales para esta producción. Hacia el año 2005, las hectáreas cultivadas aumentaron a 30 ha y, cinco años más tarde, ascendían a 54 ha cultivadas en 10 viñedos.

Según la misma fuente (INV), entre 2010 y 2015 la superficie creció un 125% y los viñedos se triplicaron 3 veces y media, alcanzando en 2020 las 149 ha distribuidas en 49 viñedos, llegando a 162 ha en 2021, comprendidas en 52 viñedos implantados, en su mayoría, a partir del año 2015. En 2021 la PBA tenía el 0,08% de la superficie implantada con vid y el 0,2% de los viñedos, siendo el tamaño medio del viñedo de 3,1 ha. En la cosecha del año 2021, se ingresaron a los establecimientos elaboradores de vino 3.227 quintales de uva, lo que significó un crecimiento del 260% en los últimos 6 años. Esto muestra que, aunque pequeña, el interés sobre esta producción ha aumentado considerablemente (Tabla 9).

TABLA 9. SUPERFICIE IMPLANTADA CON VID Y CANTIDAD DE VIÑEDOS EN LA PBA

	1995	2005	2010	2020	2021
Superficie (has)	8	30	54	149	162
Viñedos (cantidad)	4	4	10	49	52

Fuente: elaboración propia en base a información del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV).

De las estadísticas consultadas surge que de las 162 has registradas en el INV, 135 corresponden a Vino de Alta Calidad Enológica (ACE).

Respecto a la escala de hectáreas cultivadas de vid, más del 88% de los establecimientos de la PBA (46) poseen un área cultivada entre 0,1 y 10 ha mientras que, en el 12% restante (6), la superficie de los viñedos comprende entre 10 y 25 ha de parra.

Acerca de la cantidad de viñedos, la Cooperativa Vinos de la Costa de Berisso, con 23 elaboradores, concentra el 44,2% de los establecimientos en 20,9 ha (12,8%) del total de ha cultivadas en la Provincia, en promedio los establecimientos no alcanzan a la ha (0,9).

En cuanto a la distribución geográfica de los emprendimientos vitícolas, esta abarca buena parte del territorio bonaerense, destacándose en el sudoeste en los Partidos de Tornquist (Saldungaray), Coronel Pringles, Daireaux y en Villarino (Médanos); en el norte provincial en zonas periurbanas de Campana, Cañuelas, Junín y Berisso; y más recientemente, en municipios del sudeste localizados en General Pueyrredon, Tandil y Balcarce.

En la zona del sudeste bonaerense se localizan 9 viñedos con 55,8 ha implantadas que concentran el 34,4% del total de has cultivadas a nivel provincial. La zona sudoeste (Villarino, Coronel Suarez, Saavedra, Torquinst, Dorrego, Daireaux, Coronel Pringles) reúnen 77,12 ha en 10 establecimientos. Tanto en el sudeste como en el sudoeste, el tamaño promedio de los viñedos es mayor al resto de las zonas, con alrededor de 12 ha en ambos casos, aunque existiendo una importante heterogeneidad (por ejemplo, en General Pueyrredon en promedio hay 26,3 ha) (Tabla 10).

TABLA 10. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE EMPRENDIMIENTOS VITÍCOLAS EN LA PBA

Región PBA	Cantidad de viñedos	Superficie total (ha)
Sudoeste	10	77,12
Sudeste	9	55
Norte	23	20,9
<b>Total</b>	<b>42</b>	<b>153,02</b>

Fuente: elaboración propia en base a información de entrevistas.

El relevamiento realizado a los fines de este estudio comprendió un total de 11 entrevistas, que comprenden a 10 emprendimientos dedicados a la actividad viñatera en los municipios mencionados y más la cooperativa de Berisso, de larga trayectoria y que nuclea 14 asociados.

La mayoría de los emprendimientos entrevistados se corresponden con iniciativas de inversión de proyectos familiares e intereses y aspiraciones personales, los que han dispuesto recursos propios y en algunos casos, experiencia y trayectoria en el sector. Sin embargo, existe heterogeneidad entre emprendimientos, siendo la mayoría establecimientos de pequeña escala que aspiran integrar la actividad viñatera con el enoturismo, mientras que los de mayor tamaño apuntan a ofrecer vinos de alta gama tanto para el consumo interno como la exportación.

En cuanto a la cantidad de bodegas en la PBA, de acuerdo con las entrevistas realizadas a los responsables de las Delegaciones del INV -Mar del Plata y CABA- actualmente en la Provincia hay 8 bodegas inscriptas<sup>6</sup>, siendo el resto elaboradores artesanales<sup>7</sup> o de vino casero<sup>8</sup>.

En el sudeste de la PBA, en el Partido de General Pueyrredon, a mediados de la década de 2010 se produjo la radicación de un emprendimiento vitícola perteneciente a una prestigiosa firma de alcance nacional. El enorme proceso de visibilización de la actividad que generó permitió lograr la primera Identificación Geográfica (IG)<sup>9</sup> de la región.

---

<sup>6</sup> De acuerdo a la normativa vigente, se considera "Bodega" a la persona física que desea elaborar un volumen de vinos mayor a doce mil (12.000) litros anuales, cuenta con un técnico responsable y está obligado a presentar las distintas declaraciones juradas requeridas por el INV y de llevar el Libro Oficial de Vinos. En el establecimiento se pueden realizar todas las operaciones y prácticas enológicas permitidas legalmente, incluido el fraccionamiento de productos elaborados en el establecimiento y/o cortados con los ingresados por traslados.

<sup>7</sup> De acuerdo a la clasificación dispuesta por el INV, la producción es artesanal si no supera los 12.000 litros anuales de producción.

<sup>8</sup> Según el INV, se considera elaborador de vino casero, a la persona física que desea elaborar vinos por un volumen de hasta doce mil (12.000) litros en forma anual, hacerlo sin la necesidad de contar con un técnico responsable y además quedan eximidos de la obligación de presentar las distintas Declaraciones Juradas y de llevar el Libro Oficial de Vinos.

<sup>9</sup> Actualmente la PBA cuenta con tres Indicaciones Geográficas concedidas por el INV: IG Villa Ventana (2011), IG Chapadmalal (2014) e IG Balcarce (2022).

Posteriormente, un emprendimiento localizado en el municipio de Balcarce, luego de una importante inversión dedicada al estudio de las propiedades distintivas del *terroir*, logró obtener la aprobación de la IG Balcarce<sup>10</sup>. A partir de entonces, desde diferentes ámbitos, tanto públicos como privados, se considera que la vitivinicultura bonaerense se encuentra en expansión y con capacidad de generar procesos virtuosos de desarrollo regional.

En el sudoeste y el sudeste se producen en su mayoría vinos de zonas frías. La información relevada da cuenta de que los viñateros provinciales privilegian variedades de madurez media y corta debido a la baja heliofanía y niveles de azúcar necesarios para el proceso de fermentación de la uva. Las variedades que se producen de uvas tintas son Malbec, Cabernet Sauvignon, Merlot, Tannat, Syrah tempranillo y Petit Verdot, Pinot Noir, y de uvas blancas Chardonnay, Sauvignon Blanc, entre las más importantes. En tanto en el norte de la PBA se producen uvas Tannat, Syrah, Pinot Noir, Marselan Sauvignon Blanc, Chardonnay y la uva *Vitis Labrusca*, en sus variedades Isabella y Niagara.

### 2.2.1.2. SITUACIÓN ACTUAL: EMPLEO, TECNOLOGÍA Y MEDIO AMBIENTE

En cuanto al perfil tecnológico de los viñedos, las plantas (sarmientos) e insumos específicos iniciales mayoritariamente son adquiridos en Mendoza y en general han sido recomendados por enólogos cuyanos. En tanto el riego en las fincas del SE y SO de la PBA, a diferencia de la zona cuyana donde el riego es por inundación, todos recurren a sistemas por goteo, especialmente como sistema de mitigación de heladas en el cultivo.

En la PBA, las bodegas de mayor escala cuentan con cámaras frigoríficas, tanques en acero inoxidable construidos en el país, equipos de frío y tanques de fermentación con refrigeración que permite controlar el proceso de fermentación en su mayoría adquiridos de proveedores de zonas

---

<sup>10</sup> La Resolución 11/2022 con fecha 1 de julio de 2022 del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) que establece la nueva IG Balcarce hace coincidir los límites geográficos de la misma con los del municipio homónimo.

tradicionales de producción y elaboración. Los métodos de vinificación varían según la escala, trayectoria en la actividad y el mercado objetivo.

En relación a los requerimientos de mano de obra, los entrevistados coinciden en la necesidad de capacitar personal en técnicas de poda, desbrote y cosecha, momentos de mayor requerimiento de factor trabajo. Sólo uno de los entrevistados manifestó haber logrado contratar personal capacitado vinculado a la producción de kiwi y producciones frutihortícolas, especialmente en el cinturón verde de Mar del Plata. No obstante, se trata de contrataciones temporarias que en la etapa de cosecha no implica más de 5 personas, dado que las fincas tienen un pequeño tamaño. Los viñedos de menor escala tienen como objetivo el desarrollo del enoturismo, por lo que esperan ocupar en forma permanente un mayor número de personal calificado.

En cuanto a la comercialización, la producción de vino artesanal tiene como principal estrategia la venta en botellas en mercados locales, con la intención de alcanzar el canal de supermercados y vinotecas. Los establecimientos que apuntan al enoturismo proponen generar un paquete que tenga "al origen" como diferencial de venta, de forma que las bodegas participen del desarrollo turístico local. Los emprendimientos más grandes canalizan las ventas a través de distribuidoras ubicadas en Mar del Plata, Bahía Blanca, Santa Fe y Rosario. En general, prefieren la estrategia de tercerizar la comercialización ya que minimizan costos de transacción y se aseguran un alcance regional y nacional.

Cabe señalar el apoyo que representan las vinotecas en la comercialización de vinos para llegar a potenciales clientes. De esta manera, hacen un proceso de selección de marcas, asesoran y sugieren en forma personalizada y representan la cara visible de las distintas bodegas, ya que son quienes reciben las devoluciones y opiniones de los consumidores.

### **2.2.1.3. POTENCIAL DE DESARROLLO Y PLANES FUTUROS DE INVERSIÓN**

Gran parte de los bodegueros consultados proyecta nuevos planes de inversión y ampliación en las fincas, en instalaciones y en equipamiento, a fin

de lograr bodegas posicionadas como *boutique* (consumo situado). También apuntan al desarrollo del enoturismo con la intención de generar un paquete que tenga al origen como un diferencial de venta y servicios donde las bodegas sean parte del desarrollo turístico local.

Entre las principales limitantes y desafíos para la expansión de la actividad, los viñateros consultados mencionan cuestiones técnicas, comerciales y de conocimientos. Respecto a las primeras, subrayan que la actual escala de producción e infraestructura representa un cuello de botella a la expansión, debido a que muchos de ellos aún se encuentran en una etapa inicial de micro vinificaciones, mientras que los que elaboran comercialmente colocan toda la producción en el mercado interno.

Señalan además la dependencia de compra de insumos y bienes de capital enológicos (maquinarias, corchos, botellas, cápsulas) provenientes de Mendoza, Provincia con larga trayectoria en la producción de vinos. Entre las limitantes comerciales, sostienen la necesidad de promoción de los vinos bonaerenses a través de medios digitales oficiales. Por otra parte, manifiestan la necesidad de capacitación y asesoramiento enológico integral.

Cabe destacar que muchos viñateros artesanales poseen el viñedo como una actividad complementaria a otra de producción o de servicios, cuestión que incide en el desarrollo de la vitivinicultura. A esta característica se suma el tiempo requerido para alcanzar los picos de rendimiento del viñedo, de al menos 15 años, aunque a partir del quinto año de implantación es posible cosechar uvas, aunque con bajos rendimientos.

Respecto a las posibilidades de exportación y acceso a regímenes de promoción y programas específicos, los entrevistados manifestaron que existe potencial e interés por lograr operaciones en el mercado externo, en especial de los emprendimientos de mayor escala, los que recientemente registran algunas exportaciones a Perú y Uruguay.

Por otra parte, el Ministerio de Asuntos Agrarios de la Provincia de Buenos Aires, en convenio con el Banco Provincia, ha lanzado líneas crediticias con destino al incremento de la implantación de viñas. Al momento de la

elaboración de este informe se conoce que sólo un integrante de la Cámara ha sido acreedor al mismo.

En cuanto a las experiencias de cooperación interempresarial y articulación público-privada, la presidenta de la Cámara entrevistada destaca, por una parte, el interés de formar una cooperativa destinada a la compra de insumos y también para lograr procesos de vinificación de mayor alcance y calidad (instalar una bodega). No obstante, por los volúmenes de producción alcanzados en la actualidad, aún no se ha permitido concretar esta iniciativa, la que aspiran lograr en el largo plazo. Por otra, las distancias entre emprendimientos licuan las ventajas de las compras cooperativas.

Además, del relevamiento y consultas a referentes en el tema se desprende que, en la mayoría de los municipios en los que se produce, vino se han conformado instancias de participación entre viñateros, funcionarios locales y referentes sectoriales en las llamadas Mesas Vitivinícolas, como así también participan de Asociaciones y Cámaras. Si bien estas iniciativas son auspiciosas, aún faltan instancias de articulación y cooperación entre las mismas.

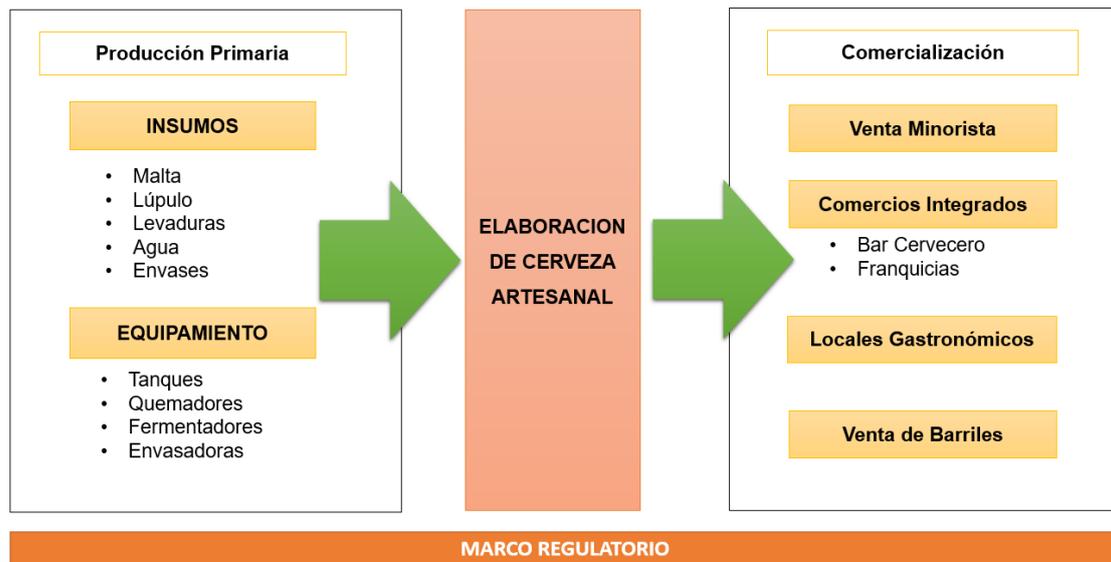
### **2.2.2. ENTRAMADO PRODUCTIVO DE LA CADENA DE VALOR DE CERVEZA ARTESANAL**

Desde fines de la década de 1990, la industria de cerveza artesanal ha crecido sostenidamente en Argentina, de la mano de la apertura y expansión de las microcervecerías. Los primeros antecedentes de producción de cerveza artesanal se localizan en puntos específicos en función de las características particulares como el clima, la geografía y la comunidad residente. Por otra parte, gran parte de los fundadores de las cervecerías que actualmente se desempeñan en esta industria provienen del *homebrew*, producciones de tipo casero, recreativo y de escaso volumen, destinadas al consumo personal.

La cadena de valor de la cerveza artesanal (Figura 12) comprende todas las etapas involucradas en la producción y comercialización de esta bebida. El primer eslabón implica la adquisición de materias primas necesarias para la elaboración del producto, como malta de cebada, lúpulo, levadura y

agua y la provisión de equipamiento. Los cerveceros artesanales pueden obtener estos insumos a través de proveedores especializados o directamente de productores locales y el equipamiento en metalúrgicas presentes en las principales ciudades donde se produjo la expansión de las cervecerías artesanales.

FIGURA 12. CADENA DE VALOR DE ELABORACIÓN DE CERVEZA ARTESANAL



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas.

El proceso de elaboración de cerveza incluye la molienda de la malta, la maceración, la cocción, la fermentación, el acondicionamiento y el embotellado o envasado en barriles. Cada cervecería artesanal tiene su propia receta y proceso de producción, aspectos que contribuyen a la singularidad o diferenciación de sus cervezas.

La última etapa comprende la comercialización de la cerveza artesanal y tiene una impronta particular que la diferencia de la venta y distribución de otras bebidas, dado que, en general, la venta es minorista y su consumo principalmente se da en comercios integrados (bar cervecero, bar de fábrica, franquicias). Esta etapa implica la gestión de la cadena de suministro, el almacenamiento adecuado, logística de transporte y la coordinación con los distribuidores. En esta etapa, se llevan a cabo las actividades de marketing y promoción de la cerveza artesanal para atraer a los consumidores. Este sector es muy dinámico y genera estrategias de *branding*, participación y organización de eventos y ferias cerveceras, cursos para capacitar a los

productores de la localidad y, por lo tanto, popularizar el producto, además de una fuerte presencia en redes sociales. Por último, el consumo y experiencia del cliente, al consumir la cerveza, lo que incluye la degustación y disfrute y puede incluir visitas a las cervecerías, catas, maridajes con alimentos y la apreciación de los sabores y aromas característicos de cada cerveza (Civitaresi et al., 2017).

### 2.2.2.1. LA CADENA DE VALOR EN LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

De acuerdo con el Centro de Cata de Cervezas, en 2021 operaban en la PBA aproximadamente 297 cervecerías artesanales que representan el 36,6% del total del país. En el Gran Buenos Aires se ubican 133 cervecerías, en tanto las restantes se encuentran distribuidas en el interior bonaerense, particularmente en las ciudades de Mar del Plata y La Plata, que en la actualidad configuran dos importantes mercados de cervezas artesanales, con el 35% y 30% respectivamente del total de las cervecerías de la Provincia (Tabla 11).

TABLA 11. CERVECERÍAS ARTESANALES EN LA PBA (2021)

Área geográfica	Cervecerías (cantidad)	Participación en el total país
Gran Buenos Aires	133	16,4%
Interior	164	20,2%
Total PBA	297	36,6%
Total país	811	-

Fuente: elaboración propia en base a información del Centro de Cata de Cervezas (2021).

El proceso de elaboración cervecera tiene dos etapas bien diferenciadas, por un lado, la asociada a la producción propiamente dicha, en la cual el acceso a equipos más allá de las limitantes de financiamiento no muestra diferencias respecto de la trayectoria observada en otras regiones productivas. El avance de la industria, en este sentido, ha permitido un adecuado desarrollo de proveedores en relación los volúmenes producidos. Por otro lado, la etapa de envasado para la venta y distribución es la que más modificaciones ha sufrido en los últimos tiempos. Si bien predomina la venta en

bares y el consumo mediante barriles, el aumento del consumo en comercios minoristas mediante latas es cada vez más significativo. El acceso a equipos automatizados para la realización de este proceso representa un aspecto clave en el desarrollo de la actividad. Los actores visualizan que este segmento del mercado es el que más traccionará la demanda en los próximos años.

#### 2.2.2.2. SITUACIÓN ACTUAL: EMPLEO, TECNOLOGÍA Y MEDIO AMBIENTE

En cuanto al perfil tecnológico, el crecimiento de la industria de cerveza artesanal fue acompañado por el surgimiento y desarrollo de otras actividades asociadas como malterías, cultivos de lúpulo, laboratorios de levadura y metalurgias proveedoras de equipamiento que, a la vez, encontraron la posibilidad de ampliar y/o diversificar sus productos y ventas, contribuyeron a posicionar la producción de cerveza artesanal en la PBA, impulsaron el desarrollo de capacidades y recursos humanos y aportaron y promovieron el desarrollo productivo local.

Los elaboradores artesanales y expertos entrevistados señalaron que la producción de lúpulo en la región sería de gran utilidad para el desarrollo del sector, dado que más del 70% es importado de Alemania y Estados Unidos o proviene de la región patagónica. No obstante, señalaron que esto no constituye un cuello de botella para la cervecería artesanal, porque representa una pequeña proporción del costo de producción.

La marcada diversidad y heterogeneidad que caracteriza la industria cervecera, indica que las necesidades y la capacidad de adquisición de los implementos necesarios para llevar adelante el proceso de *brewing* no es igual para todos los productores. En los últimos años, las dificultades de acceso a equipamiento, si bien constituyeron un obstáculo para el desarrollo del sector, han representado un espacio de innovación y desarrollo de tecnologías para empresas metalúrgicas locales<sup>11</sup> e instituciones públicas de ciencia y técnica.

---

<sup>11</sup> De acuerdo con los entrevistados, la mayor parte de los proveedores de implementos para la fabricación de cervezas son firmas dedicadas a la metalmecánica ubicadas en el parque industrial de Mar del Plata y empresas de la zona. En el Anexo de este documento se detallan las empresas metalúrgicas vinculadas.

Respecto a las capacidades de cooperación interempresarial y articulación público privada, desde hace varios años los miembros del sector cervecero artesanal ampliaron y estrecharon vínculos a través de procesos de acción colectiva. En primer lugar, compartiendo insumos e información valiosa para continuar con la producción de la "comunidad cervecera", a la vez que fomentaron un espíritu de compromiso mutuo con el desarrollo de festivales cerveceros.

Han logrado conformar diversas organizaciones, no solo con el fin de manifestar sus preocupaciones y necesidades sino, también, en busca de profundizar la experiencia de hacer cerveza. Con este fin nació, en 2008, la primera organización cervecera a nivel nacional, la Asociación Somos Cerveceros. Desde entonces, han surgido en diversas localidades bonaerenses organizaciones cerveceras que intentaron representar el sector a nivel local. Para los casos de los principales polos cerveceros provinciales, Mar del Plata y La Plata, surgieron la Cámara de Cerveceros Artesanales Marplatenses (CCAM) y la Asociación de Cerveceros Artesanales Platenses (ACAP), respectivamente.

Los procesos de organización y acción colectiva en la conformación de mesas y asociaciones, que nuclean a los miembros de la comunidad cervecera, así como la realización de eventos sociales y científico-técnicos contribuyeron a la visibilización y articulación de las acciones y también de los reclamos y gestiones, logrando dar lugar a la inclusión de la cerveza artesanal en la agenda de política municipal.

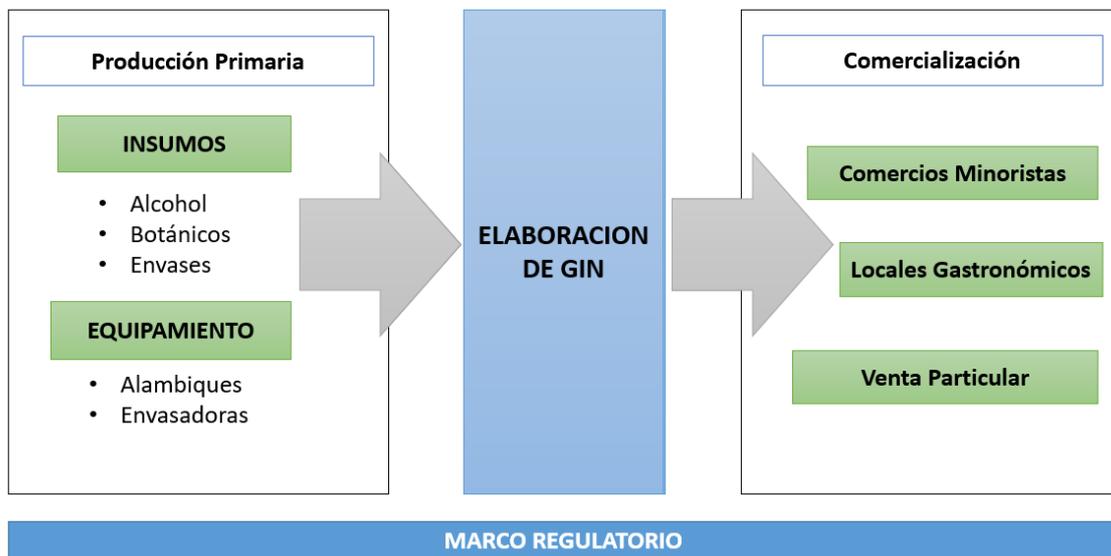
### **2.2.3. ENTRAMADO PRODUCTIVO DE LA CADENA DE VALOR DE GIN ARTESANAL**

Desde 2018 la producción de gin crece significativamente en la Provincia de Buenos Aires. Uno de los centros de producción más importante se localiza en el Municipio de General Pueyrredon, vinculado con la expansión de cerveza artesanal, siendo en algunos casos los mismos emprendedores que encuentran en la producción de gin una oportunidad para diversificar mercados. La expansión de la cerveza logro, además, instalar el concepto de "artesanal" que otorga a la bebida un atributo calidad valorado por los consumidores de

productos orgánicos, naturales y caseros. En el destilado de gin, al igual que en el caso de las cervezas artesanales, las bajas barreras a la entrada a la actividad, principalmente por la pequeña inversión inicial requerida, hace que proliferen distintos emprendimientos en los distintos municipios de la PBA. Tal como ocurre con otras bebidas, el diseño de la ruta del gin está fuertemente correlacionado con el turismo, que aporta al desarrollo productivo local y provincial.

La cadena de valor de destilado de gin artesanal sigue un proceso similar al de la cerveza, aunque con algunas particularidades (Figura 13). La primera etapa comprende el abastecimiento de materias primas para la producción de gin como el alcohol tridestilado y los botánicos (como bayas de enebro, semillas de cilantro, raíz de angélica, cítricos, especias, etc.), así como otros ingredientes utilizados para dar sabor y aroma distintivo de la bebida, la elección y diseño de la botella y la etiqueta, que distingue a cada una de las marcas. Esta etapa también incluye la provisión de equipamiento: alambiques y envasadoras.

FIGURA 13. CADENA DE VALOR DE ELABORACIÓN DE GIN ARTESANAL



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas.

La etapa de elaboración generalmente comienza macerando los botánicos en el alcohol neutro tridestilado para extraer los sabores y aromas deseados. Luego se realiza la destilación, en la que se calienta y se destila la mezcla para obtener el gin. Este proceso puede involucrar el uso de alambiques o equipos de destilación específicos. Después de la destilación, algunos productos pueden pasar por una etapa adicional de infusión o maceración con botánicos adicionales para realzar su sabor y aroma. Además, se pueden realizar mezclas con otros ingredientes o ajustes de sabor para lograr perfiles únicos y distintivos.

El envasado y etiquetado de las botellas siguen a continuación, de acuerdo a las regulaciones y requisitos establecidos por las autoridades competentes. La última etapa corresponde a la distribución, a través de canales de venta como bares, restaurantes, tiendas especializadas o directamente al consumidor. También se llevan a cabo actividades de marketing y promoción, incluyendo la participación en eventos, catas y la creación de una imagen de marca atractiva. Por último y tal como sucede en vinos y cerveza artesanal, se incentiva la posibilidad que el cliente experimente el consumo, a través de degustaciones, apreciación de los sabores y aromas, creación de cócteles o combinaciones únicas donde la principal bebida protagonista es el gin.

Al igual que lo que sucede con la cerveza artesanal, es importante tener en cuenta que la cadena de valor del gin puede variar en función de las características y la estructura de cada productor. De esta manera, mientras que algunas destilerías pueden tener operaciones más integradas, otras pueden externalizar ciertas etapas como la destilación o la distribución.

### **2.2.3.1. LA CADENA DE VALOR EN LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Para el análisis de esta CDV, inicialmente se emplearon fuentes secundarias procedentes en su mayoría de medios electrónicos (diarios y revistas especializadas) con un fuerte énfasis en redes sociales. Esta estrategia metodológica responde en parte a un proceso de formalización incipiente que deriva, a su vez, en la existencia de escasas investigaciones de carácter

académico. Luego se realizó un relevamiento a campo que incluyó 10 entrevistas a destiladores de gin, la mayoría ubicada en el sudeste y norte de la PBA.

De acuerdo con el relevamiento realizado por Destil.ar<sup>12</sup>, existían en la PBA a principios del año 2023 aproximadamente 200 marcas de gin (Tabla 12). Es importante destacar que ello no implica la existencia de igual cantidad de establecimientos productivos, ya que por las dinámicas de elaboración hay destilerías que elaboran gin *a façon* para más de una marca.

TABLA 12. DESTILERÍAS DE GIN EN ARGENTINA Y EN LA PBA

	2020	2021	2022	2023 (enero)	2023 (abril)
Argentina	136	340	355*	430**	463***
PBA	68	166	155	183	200

Notas: \* 355 destilerías producen 520 etiquetas; \*\*430 destilerías producen 647 etiquetas, \*\*\*463 destilerías producen 710 etiquetas

Fuente: elaboración propia en base a Destil.ar.

La producción de gin artesanal es una actividad en plena expansión. Esta cadena productiva en gran medida está asociada a emprendimientos de tipo personal o asociativo de carácter "informal". La mayoría de los entrevistados señalan que se han iniciado en la destilación de gin por aspiraciones personales, compartir un *hobby* en asociación con amigos que ingresan en la actividad a través de inversiones de capital propio. En la mayoría de los casos, la principal fuente de ingreso se encuentra en otra actividad.

La mayoría de los productores han comenzado sus actividades hace no más de cinco años con alambiques de 100 o 200 litros. El incremento de etiquetas desde el año 2020 hizo que aumentaran las inversiones en alambiques de mayor capacidad, llegando a destilar en promedio entre 1.000 y 5.000 litros por mes. Algunas empresas además han comenzado a ofrecer un sistema *a façon* que, sumado a la producción propia, totalizan más de 38.000 litros de producción mensual.

<sup>12</sup> <https://www.facebook.com/destil.argentina/>

### 2.2.3.2. SITUACIÓN ACTUAL: EMPLEO, TECNOLOGÍA Y MEDIO AMBIENTE

El destilado del gin requiere de insumos y tecnologías que, según mencionan los productores entrevistados, aún son accesibles en términos de demanda. Respecto a los insumos estratégicos (alcohol tridestilado de maíz, enebro y botánicos) son principalmente de origen nacional. En cuanto a la principal tecnología (alambiques y destiladores) es inicialmente de baja escala y su crecimiento se encuentra fuertemente traccionado por las demandas del mercado de bebidas. Sin embargo, existe consenso entre los destiladores, respecto de que la mayor limitante para la producción son las botellas, tanto por la escasez en el mercado interno de botellas en general, como por la falta de botellas “originales” para el envasado, cuestión que hoy distingue las marcas entre sí. Argentina presenta limitaciones en la producción de botellas de vidrio blanco, por lo que algunas destilerías utilizan botellas “tipo agropecuaria” de vidrio marrón fabricadas en Córdoba y otras importan las botellas de China o Chile. En tanto que los corchos provienen de una fábrica localizada también en Córdoba.

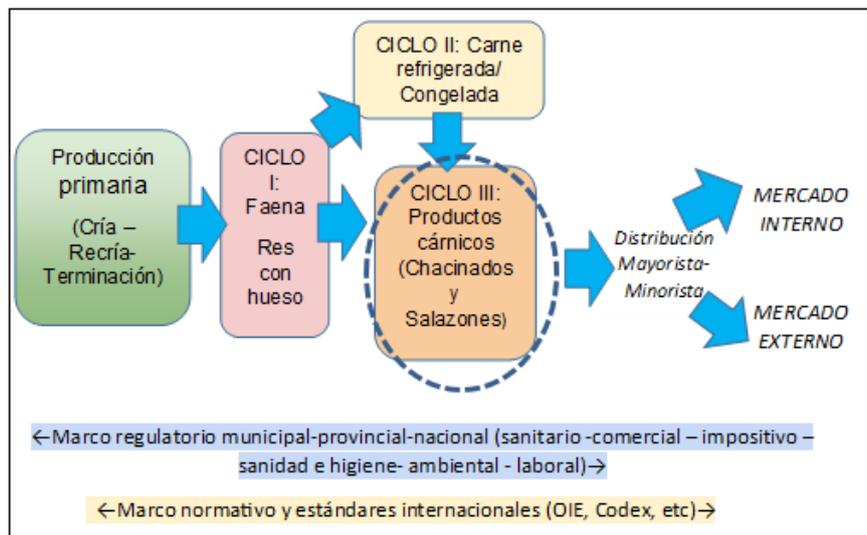
Al tratarse de una bebida con un marcado aumento de la demanda, existe predisposición a generar procesos de innovación, así como un fuerte compromiso de inversión dentro de las plantas. El desarrollo del gin aún mantiene características de una producción artesanal, por lo tanto, no requiere de grandes procesos de automatización sino del acceso a bienes de capital de calidad para garantizar los destilados. En cambio, en el proceso de envasado, se remarca la necesidad de acceder a equipos automatizados que permitan expandir la oferta. En ambos casos, se trata de bienes disponibles en el mercado interno, pero la limitante al acceso es el financiamiento.

A su vez, a nivel de impacto medioambiental, se trata de una industria que no presenta grandes riesgos y con un bajo nivel de generación de desechos, por lo que hasta el momento no requiere de medidas específicas en este aspecto.

### 2.3. EL ENTRAMADO PRODUCTIVO DE LA CDV CHACINADOS Y SALAZONES

El sector de elaboración de Chacinados y Salazones constituye una rama industrial alimenticia de segunda transformación, al interior de las carnes procesadas, que agrega valor a la producción de proteínas animales para consumo humano. La carne predominantemente empleada es la porcina. Los procesos industriales aplicados modifican las características organolépticas de la carne fresca, cambiando aspectos tales como sabor, conservación, inocuidad, funcionalidad y manejo logístico en los productos de consumo. Chacinados y salazones son productos del Ciclo III de los frigoríficos e industrias habilitados a tal efecto. Su ubicación en el contexto de la cadena cárnica se ilustra en la Figura 14.

FIGURA 14. UBICACIÓN DE LA ELABORACIÓN DE CHACINADOS Y SALAZONES EN LA CADENA CÁRNICA



Fuente: elaboración propia adaptado de la Dirección de Calidad Agroalimentaria (DCA).

Genéricamente, un chacinado es un producto preparado sobre la base de carne y/o sangre, vísceras u otros subproductos animales que hayan sido autorizados para el consumo humano, adicionados o no, con sustancias aprobadas a tal fin (SENASA, 2023), pudiendo ser un embutido, o no. Un embutido es una pieza preparada a partir de carne generalmente picada, salvo carne de caza, que suele condimentarse con hierbas aromáticas y especias y es introducida (embutida) en piel de tripas o en una tripa artificial y comestible (Código Alimentario Argentino, CAA). Los embutidos pueden dividirse en frescos (chorizo fresco, longaniza, parrillera, salchicha fresca, etc.),

secos (*salame, salamines, sopresatta, longaniza, etc.*) y cocidos (*salchichas, morcilla, mortadela, salchichones, etc.*).

Se consideran chacinados no embutidos a una serie de productos diversos como arrollado, cima, galantinas, matambre arrollado, lechón arrollado, queso de cerdo, fiambre cocido de pata de cerdo, fiambre cocido de paleta de cerdo, fiambre cocido de lomo de cerdo, etc. Debe incluirse también en este grupo a las hamburguesas. Este último producto, que se ha difundido masivamente dentro de la cultura alimenticia nacional, es un chacinado no embutido fresco realizado preponderantemente a base de carne bovina (DCA, 2019, en base a CAA).

Las salazones, por su parte, son productos elaborados en base a órganos, trozos de carne o de tejido adiposo que han sufrido un proceso destinado a su conservación mediante la sal. La salazón a que se someten los productos puede ser seca (cloruro de sodio) o húmeda (salmuera). La elaboración puede concluirse con el ahumado. Se dividen en: secas (por ejemplo, jamón crudo) y cocidas (por ejemplo, jamón cocido).

A nivel mundial, fue a partir de 1870 cuando se produjo la revolucionaria transformación en la conservación de carnes, sustituyéndose la sal por el frío e iniciándose así la denominada "época de los frigoríficos". Según la Cámara Argentina de la Industria de Chacinados y Afines (CAICHA, 2017) también en esta época nace la industria de chacinados en Argentina, como subsidiaria de la industria frigorífica, en sus comienzos, pero con características bien específicas que la diferencian. En la actualidad, constituyen dos tipos de actividades con dos estructuras de empresas distintas. Mientras que el principal objetivo de la industria frigorífica propiamente dicha es faenar y dar frío a las medias reses, cortes y menudencias para pasar al consumo directo, industrialización y/o exportación, el propósito fundamental de la industria de chacinados es el de transformar la carne a través de diversos procesos (picado, amasado, masajado, fermentación, sazonado, emulsión, embutido, cocción, madurado, secado) en nuevos productos con alto valor agregado. La elaboración de chacinados y salazones constituye además una actividad estratégica que permite un mayor agregado de valor a la producción primaria de maíz y soja, además de la importante demanda de empleo que genera.

En la Argentina, el sector está integrado por 526 fábricas a nivel nacional. Si bien existe una elevada concentración (sólo 10 empresas generan el 50% de la producción total) también se registra un alto número de elaboradores más pequeños (el 95% son MiPyMEs) con una gran diversificación productiva. Es decir que coexiste una estructura de concentración productiva en la cúspide de la pirámide de acuerdo al volumen y facturación, con una atomización en el resto de los niveles. Salvo algunas excepciones (por ejemplo, en la elaboración de jamón crudo o de salchichas), la mayor parte de las empresas son multiproducto. La integración de la producción nacional se presenta en la Tabla 13.

TABLA 13. PRODUCCIÓN NACIONAL DE CHACINADOS Y SALAZONES POR TIPO DE PRODUCTO, 2021

Producto	Participación en la producción (%)
Fiambres cocidos	28
Salchichas	25
Hamburguesas	14
Embutidos secos	11
Embutidos cocidos	8
Salazones cocidas	6
Embutidos frescos	6
Salazones secas	3
Otros	1
Total	100

Fuente: CAICHA (2023).

Considerando, la producción anual a nivel planta y utilizando el Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH) para evaluar la concentración sectorial, un informe de la SAGPyA concluye que el sector presenta un bajo nivel de concentración. Si bien la principal empresa del país duplica en producción anual a la que se ubica en segundo lugar, la dispersión productiva en las primeras 20 empresas explica la baja concentración de mercado mencionada (DCA, 2019).

No existen datos consolidados de producción nacional de chacinados y salazones, pero se disponen de estimaciones de la Secretaría de Agricultura,

Ganadería, Pesca y Alimentación y de la CAICHA. La primera describe la producción habilitada para tránsito nacional, que para el año 2018 ascendió a casi 485.500 t y 259 plantas elaboradoras (DCA, 2019). La segunda permite dar cuenta de la evolución anual de la producción de chacinados entre 1991 y 2022, pasando de 220.000 t a 546.000 t, respectivamente. Según la misma fuente, la producción de 2022 representó un monto de facturación que ascendió a US\$ 3.900 millones. En particular, la producción de cortes frescos porcinos fue de 400.500 t en ese mismo año, con un valor de US\$ 920 millones. Este dato permite advertir el importante agregado de valor de la elaboración de chacinados y salazones, siendo de US\$ 7.200/t el valor medio, mientras que para los cortes frescos de carne porcina es de US\$ 2.300/t (CAICHA, 2023).

Más del 99,5% de la producción de chacinados y salazones se destina a consumo interno (CAICHA, 2017). En general, la distribución se realiza a través de mayoristas. La venta de embutidos y salazones secos se concentra más en comercios minoristas y mayoristas, mientras que los fiambres se venden más en supermercados. El consumo per cápita en 2022 fue de 16,6 kg/habitante/año de carne porcina, las cuales están conformadas por 8 kg de chacinados y salazones (7 kg de faena nacional y 1 kg de carne importada) y 8,6 kg de cortes frescos (8,5 kg de faena nacional +0,1 kg de carne importada) (CAICHA, 2023).

Si bien por la calidad de los productos y por la capacidad ociosa de las plantas nuestro país podría exportar un mayor volumen que el que actualmente destina a consumo externo, se importan tanto cortes frescos porcinos como chacinados y salazones elaboradas. Para 2022 y según la misma fuente, las importaciones de fiambres fueron de 493 toneladas mientras que las exportaciones totalizaron 392 toneladas (CAICHA, 2023).

En cuanto a la demanda interna, el consumo de carne porcina se encuentra en aumento, principalmente por el canal fresco. En términos generales este incremento se debe a la sustitución de carne vacuna, que viene disminuyendo, por lo que el consumo total de carnes animales (vacuna, porcina, aviar y ovina) se mantiene estable en unos 120 kg/habitante/año.

En el plano mundial, las exportaciones totales de chacinados y salazones fueron de US\$ 11.960 millones en 2017, por un volumen de 3 millones de t (DCA, 2019) lo que resulta en un precio medio de US\$ 3.899/t. El jamón crudo y otras salazones secas o crudas representa el 29% de esta facturación, los embutidos y productos similares el 38% y el jamón cocido y otras carnes preparadas representa el restante 33%.

El mayor precio de venta corresponde a los jamones y salazones crudos, lo cual los inscribe en una categoría *gourmet* debido a su mayor exigencia en períodos de maduración y estacionamiento. Los países líderes en estas líneas de producto son España (con su Jamón Ibérico y Jamón Serrano) e Italia (con el Prosciutto). Los principales importadores de salazones secas son Reino Unido, Francia, Alemania y Estados Unidos.

Entre los chacinados exportados, predominan las salchichas, chorizos y salames. El principal exportador es Alemania, con una gran variedad de productos, seguida de Estados Unidos, Italia y España. Argentina ocupa el 67° lugar en el *ranking* mundial. Los principales importadores son Reino Unido, la misma Alemania y Francia.

Los principales países exportadores de jamón cocido, paleta y otras salazones cocidas, son Alemania, Estados Unidos, Italia y China, mientras que los importadores más importantes son Reino Unido, Japón y China.

Aplicando el índice HH de concentración, el mercado mundial de salazones cocidos y embutidos es de baja concentración, mientras que el de salazones secas es de concentración moderada.

### 2.3.1. LA CADENA DE VALOR EN LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Para 2018, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación estimó una existencia total de 374 plantas de chacinados y salazones en el país, de las que 259 eran de tránsito nacional y 115 de tránsito regional. El grueso de la producción con tránsito federal proviene de la región pampeana, con el 92% de las plantas y el 97,7% de la producción nacional con esta habilitación (DCA, 2019). Como ya se dijo, la PBA, con 103 plantas de tránsito

federal, ocupa el primer lugar, seguida de CABA con 53, Santa Fe con 41, Córdoba con 23 y Entre Ríos con 14 plantas.

Un relevamiento más reciente, efectuado en 2021 por CAICHA a partir de inscripciones en la AFIP, determinó la existencia de 661 fábricas de chacinados en el país, de las cuales 232 se ubican en la PBA, 92 en Córdoba, 89 en CABA, 85 en Santa Fe, 38 en Mendoza y 23 en Entre Ríos.

Además de su habilitación nacional o regional, las plantas formalmente deben estar inscriptas en el Registro Único de Cadenas Alimentarias (RUCA). Este requisito actúa como segunda instancia para la habilitación comercial. En 2017 había 366 plantas productivas de chacinados y salazones correspondientes a 351 razones sociales registradas en el RUCA en el país. Algunas de ellas corresponden a cadenas de hipermercados que cuentan con elaboración propia de chacinados frescos. La PBA contaba con el 42,6% (156 plantas) de las plantas registradas, seguida por CABA con 15,6% (57 plantas), Santa Fe con el 15% (55 plantas), Córdoba con el 9,6% (35 plantas) y Mendoza con 5,2% (19 plantas).

De acuerdo al informe de la SAGPyA (DCA, 2019) los motivos principales de la alta concentración de plantas con tránsito federal en la región pampeana son la densidad de población en los grandes centros urbanos y la cercanía con la materia prima (principalmente carne porcina).

Llama la atención el hecho de que la principal jurisdicción productora de chacinados y salazones a nivel nacional es la provincia de Santa Fe la que, con menos plantas, que Buenos Aires y CABA, obtiene un mayor volumen de producción. Esto se explica porque en esta provincia están localizadas las tres principales plantas del país, que concentran el 25% de la producción nacional con tránsito federal. Una de ellas, la firma líder a nivel nacional (Paladini) concentra el 12% del volumen total.

Las relaciones entre los distintos eslabones de la cadena productiva son de diversa índole, según la zona de la provincia en donde se encuentren los actores. De acuerdo al relevamiento llevado a cabo para esta investigación surge preliminarmente una marcada diferencia entre el interior de la PBA, en

donde existiría una mayor integración, y el Gran Buenos Aires, donde la cadena estaría más desarticulada.

En el interior hay algunas certificaciones geográficas y organizaciones en forma de *clusters*. La Indicación Geográfica y la Denominación de Origen son herramientas que permiten distinguir la calidad de un producto relacionándola con su origen geográfico. Asimismo, otorgan protección legal al nombre, al producto y al grupo interesado y tienden a promover el desarrollo rural. El potencial de los productos ligados al origen radica en su calidad específica, que es resultado de la combinación de recursos naturales y técnicas o prácticas de producción locales relacionadas con la historia y la cultura (FAO, 2010, citado en DCA, 2019). De este modo se favorece la innovación, la integración, la capacitación gerencial y del personal y la competitividad general de la región. No sólo incluyen vinculaciones entre empresas sino también con instituciones educativas, entidades de investigación, asociaciones de productores y foros de intercambio, cámaras industriales y comerciales, círculos profesionales, gobiernos municipales, etc.

En la actualidad el sector de chacinados y salazones argentino cuenta con dos certificaciones aprobadas. Por un lado, el Salame Típico de Colonia Caroya, en la provincia de Córdoba (indicación geográfica). Por otro lado, el Salame de Tandil (denominación de origen), en la Provincia de Buenos Aires. Se trata de la Denominación de Origen Tandil (DOT).

El DOT es un sello de identidad regional, no sólo geográfica sino también cultural. Integra las características climáticas del lugar con procesos productivos. Se encuentra actualmente aplicado a una sola línea de producto, el salame de Tandil. Obtenida en 2011, se trata de la primera denominación de origen otorgada en el país a un alimento agroindustrial. Para lograrlo, se llevó a cabo un trabajo activo por parte de las empresas interesadas junto al Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación y la Facultad de Ciencias Veterinarias de la Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires. El origen de la tradición tandilense respecto a la elaboración de chacinados es la inmigración y la presencia de numerosas carnicerías y charcuterías de índole familiar, muchas de las cuales todavía

existen, en conjunción con un clima templado, temperaturas frías y producción local.

En el ámbito de Tandil, favorecido por la existencia del DOT, existe una favorable articulación entre las empresas de distintos sectores, instituciones y organismos. Tal como menciona un entrevistado, la cadena "está bien aceiteada". La asociatividad se verifica en distintos niveles, no sólo en el DOT. Por ejemplo, existe APPORTAN en el sector primario (Asociación Civil de Productores Porcinos vinculados a grupos del programa Cambio Rural) y el grupo GTPC (Grupo de Técnicos y Productores de Cerdos, que funciona desde 2008 y su objetivo es la capacitación del personal de las granjas porcinas); la fiesta CHACINAR y el clúster porcino de Tandil como integrador general. Por otra parte, la Facultad de Ciencias Veterinarias de la Universidad Nacional del Centro de la PBA, ofrece distintas alternativas de capacitación específica en el nivel de grado y postgrado, mientras que la Facultad de Ciencias Económicas posibilita una capacitación más general en relación a la gestión empresarial. Todo esto promueve el intercambio de información y la articulación entre los sectores productivos primario, secundario y terciario. Existe una visión integrada de cadena asociada a una identidad local, aunque, según los entrevistados locales, esto puede mejorarse aún más.

Esta integración y asociatividad no se visualiza, en cambio, en el Gran Buenos Aires, en donde predominan muchas empresas de baja escala, algunas de ellas con distintos niveles de informalidad y por lo general con mano de obra de tipo familiar. Otras zonas del interior de la PBA se encontrarían en una situación intermedia entre lo que ocurre en Tandil y lo que ocurre en el Gran Buenos Aires.

Aparentemente, muchas empresas del Gran Buenos Aires (por ejemplo, en Quilmes) han reducido notablemente su escala productiva en los últimos años. Uno de los casos relevados había llegado a tener más de 10 empleados y vender más de 2.000 kg de embutidos por semana. Hoy tienen 3 empleados (todos familiares) y producen 100 kg por semana, pero han abandonado la elaboración de embutido para dedicarse sólo a los cortes, vendiendo embutidos fabricados por otra empresa. Los motivos de la reducción básicamente son el incremento de costos fijos

*“sobre todo la necesidad de tener que pagar el sueldo de un veterinario a tiempo completo para tareas de fiscalización y control que se pueden realizar en menos tiempo”*

y la pérdida del principal canal comercial, los supermercados de la zona, los cuales, según el entrevistado, pasaron a priorizar la compra de productos a bajo precio resignando calidad, lo que desplazó la colocación de productos provenientes de empresas chicas con mayor calidad.

*“El producto que la empresa elaboraba era de alta calidad por lo que no se podía vender a bajo precio, tal como los supermercados buscan. Acceder a canales comerciales que reconozcan y aprecien el producto diferenciado es difícil y costoso para una empresa de baja escala. Además, ese canal que básicamente se centra en CABA es bastante inestable y no deja de ser sensible al precio (a veces consigue un producto de menor costo y dejan de comprar a la empresa)”*.

En otras zonas, algunos productores que también son de baja escala, estarían dispuestos a crecer desarrollando nuevos mercados, pero enfrentan no sólo la dificultad de no contar con el capital de trabajo necesario sino, también, de abastecer a canales mayoristas adecuados para acceder a otras localidades y llegar a negocios que ofrecen productos de alta calidad.

Las posibilidades de crecimiento se encuentran acotadas debido a la falta de financiamiento adecuado y a los costos adicionales que esta alternativa exige: inscripción en SENASA, trámites en general, habilitaciones, etc.

*“Los requisitos que se solicitan son los mismos a una gran empresa que a una MiPyME”*.

En la localidad de Mercedes, por su parte, se posiciona como producto típico el salame quintero, cuyo origen se remonta a la elaboración que realizaban inmigrantes italianos que vivían en quintas periféricas de la ciudad. Desde 1975 se realiza ininterrumpidamente la Fiesta Nacional del Salame Quintero Mercedino, que convoca normalmente a más de 30.000 personas y representa, en cuanto a ventas, un importante estímulo para los fabricantes locales. También se elaboran otros productos como bondiola, chorizo seco,

panceta, jamón crudo, longaniza y morcilla. En general sigue la tradición piamontesa para la elaboración de los productos, para la cual son importantes los condimentos que se agregan y la proporción en que se lo hace, así como la elección de la carne y la duración del estacionamiento (no menos de 40-45 días).

En Mercedes hay 16 productores de chacinados y salazones, de los cuales 7 u 8 participan activamente del grupo de productores de salame quintero. Son empresas de baja escala, con una dotación de entre 3 y 5 empleados y producciones en torno a los 700 kg por semana. Compran la carne (vacuna y porcina) en distintos frigoríficos (hay uno en el Partido de Mercedes y otros en San Andrés de Giles, Carmen de Areco y Moreno). Por ahora no visualizan planes de crecimiento ya que ha mermado la demanda en los dos principales segmentos que se reparten por mitades la colocación de los productos: la población local y el turismo. Esto se debe a la pérdida de poder adquisitivo, sobre todo el de la población local.

*“A la hora de reducir gastos una de las primeras cosas que se deja de consumir es la picada”.*

En general, las empresas no visualizan incentivos ni herramientas para invertir.

*“Lo que más falta hace son ayudas monetarias para poder formalizar la producción y tecnificar manteniendo lo artesanal. Habiendo financiamiento podría mejorarse la inocuidad y la calidad de los productos. Disponer de más créditos para proyectos nuevos, no sólo para ampliaciones. Para potenciar exportaciones se requiere el desarrollo de una política de exportación más activa. En la Argentina hay buena calidad de manufacturas, por lo que es posible salir a competir al exterior. Hay que salir más a mostrar, a promocionar lo que tenemos, aunque no se venda en una primera instancia”.*

Dado que la producción de alimentos surge como una estrategia de supervivencia en momentos críticos desde el punto de vista económico, ha crecido la producción informal y también

*“hay muchas empresas que crecieron en volumen, pero, no lo hicieron en instalaciones, por lo que tienen estructuras insuficientes u obsoletas que generan un riesgo sanitario”.*

### **2.3.2. SITUACIÓN ACTUAL: EMPLEO, TECNOLOGÍA Y MEDIO AMBIENTE**

La oferta nacional de chacinados no acusa importantes modificaciones, si bien a nivel mundial se vive un proceso de concentración de grandes volúmenes en una menor cantidad de empresas. En nuestro país la oferta está atomizada, aunque también existe una concentración en la cúspide de la pirámide. Las salchichas de Viena y las hamburguesas representan el 50% de los fiambres elaborados. Hay cierto nivel de informalidad en el sector o empresas que están en una “zona gris”, cuyas producciones constituyen amenazas y competencias para las empresas que se encuentran establecidas formalmente.

La atomización y las diferencias de escala productiva determinan también una alta heterogeneidad en las tecnologías de producción empleadas, que van desde la elaboración casera con equipamiento doméstico hasta grandes plantas con tecnologías de producción complejas en empresas que emplean a más de 500 personas por planta. Las mismas pueden estar integradas en establecimientos con faena propia (ciclo completo) o estar dedicadas específicamente a la elaboración de estos productos alimenticios, donde la carne, en forma de cortes o medias reses, ingresa como la principal materia prima para su transformación (DCA, 2019).

La mayor parte del costo de producción corresponde a la mano de obra y a la adquisición de la materia prima (carne de cerdo y vacuna). La industria se abastece de la carne porcina de faena nacional y completa sus requerimientos con la importación de cortes específicos como pulpas de jamón, paleta, tocino y panceta. Si se hubiera deseado sustituir esta importación se hubiera necesitado faenar 133.000 capones porcinos más por mes en el país en 2021 y 104.000 capones porcinos más por mes en 2022 (CAICHA, 2023). Además, la industria de chacinados requiere importar insumos que no se fabrican en el país, como ciertos ingredientes, especias como la nuez moscada y la pimienta negra, aditivos, tripas sintéticas y naturales,

fosfatos, carrageninas, nitritos y nitratos de sodio, clips, cloruro de potasio, tripolifosfato de sodio y la pepsina, que es la enzima necesaria para la detección de triquinosis, sin lo cual no se permite faenar. En el caso de las tripas, en términos generales no hay producción nacional de las de origen vegetal. Las dificultades para importar insumos están generando entonces problemas productivos a muchas empresas:

*“Hay que visualizar todos los procesos productivos que se ven afectados cada vez que desde el Estado se decide una política”.*

Según CAICHA, la faena y desposte porcino genera 4.475 puestos de trabajo, mientras que la elaboración de chacinados requiere de 18.600 empleos en el país. La misma fuente indica que, para producir 1.000 toneladas anuales de productos terminados, se requieren 9 trabajadores en la producción primaria, 4 en la faena y desposte y 34 en la elaboración (CAICHA, 2017). Se destaca la creación potencial de puestos de trabajo en el sector debido a su intensivo requerimiento de mano de obra, siendo una actividad que conserva el trabajo artesanal a la vez que incorpora tecnología. Un 95% de las empresas son PyMEs, por lo que se genera una adecuada competencia y distribución de la mano de obra. Por lo general, se trata de empresas multiproducto que básicamente utilizan carne porcina como materia prima y también algo de carne vacuna. Según el mismo informe, la carne ocupa entre el 60% y el 70% del costo de elaboración el que, junto con la mano de obra, integran la mayor parte de las erogaciones.

Para operar, las plantas pueden estar habilitadas para tránsito federal (nacional), las cuales están fiscalizadas por el SENASA, o regional (provincial/municipal), además de existir una fracción de producción informal o con habilitaciones irregulares. Las producciones con tránsito regional no poseen normativas uniformes, ya que éstas varían entre provincias y municipios.

Las empresas con habilitación federal-nacional poseen plantas medianas y grandes, son multiproducto de catálogos amplios. Cuentan con diversas estrategias de integración vertical y muchas de ellas se abastecen con faena y/o producción primaria propia. Los niveles tecnológicos son heterogéneos; algunas de ellas (no muchas) aplican tecnología

media/avanzada. Esto incluye automatización continua de procesos con envasado y rotulado integrados. Es frecuente que cuenten con más de una marca y centros de distribución propios. Un 69% de las empresas es de tránsito federal (es decir nacional), la mayor parte de las cuales se localiza en la región pampeana<sup>13</sup>. En concreto, el 40% de las fábricas habilitadas para comercializar a nivel nacional se encuentra en la PBA, sumando 103 plantas las que disponen de tal habilitación en la Provincia.

Las firmas con habilitación provincial-municipal son básicamente MiPyMEs que operan en mercados regionales. Se abastecen sobre todo de faena local. En la PBA se localizan 53 plantas con tránsito regional.

La producción informal, por su parte, se concentra en un número desconocido de MiPyMEs sobre todo de tipo familiar, que producen en forma casera fuera de los marcos regulatorios sanitarios y comerciales vigentes. Muchas veces el área de producción está integrada con la cocina de la vivienda familiar. Constituyen una fuente de riesgo para la inocuidad alimentaria, sobre todo cuando la misma se abastece de faena predial o clandestina. En este tipo de producción en general existe una baja variedad de productos, predominando los chacinados embutidos, tanto secos (chorizos secos, salamines, salames, longanizas, sopresattas), como frescos (chorizos frescos, salchichas frescas). En menor medida se producen salazones secas (bondiola, jamón crudo, panceta). Entre los chacinados no embutidos, el principal producto de elaboración casera es el queso de cerdo, realizado generalmente en los puntos de ventas minoristas (carnicerías). La tecnificación es baja, pero existe un equipamiento básico para los procesos de picado y embutido. Las MiPyMEs orientadas a embutidos secos cuentan con áreas de secado sin control atmosférico y las que se dedican a los chacinados frescos deben contar con una mínima capacidad de frío. Las modalidades de comercialización en que se distribuye la producción informal hacia los canales de consumo, es diversa. Algunos ejemplos típicos son la carnicería que produce sus propios chorizos frescos; la venta al paso de salamines que se

---

<sup>13</sup> Se trata de una aproximación a partir de la información provista por informantes calificados, ya que, en realidad y debido a la existencia de fábricas no formales, no se conoce con exactitud el número total de elaboradores de chacinados y salazones en el país.

realiza en rutas o lugares de paso para el turismo; o las ventas callejeras que se realizan en los grandes centros urbanos. Un entrevistado resaltó el descontrol sanitario que implica la existencia de fábricas no habilitadas:

*“En Chivilcoy, por ejemplo, ha habido varios casos de contagio de triquinosis”.*

Dentro de lo que se denominamos producción informal, existe también una serie de plantas que, en algún momento, recibieron sus habilitaciones correspondientes pero que por diversos factores han discontinuado o retrasado sus actualizaciones, debido a la periodicidad con que tienen validez. Se las considera como irregulares y es común que en determinados periodos operen sin la actualización legal correspondiente.

En relación a la comercialización de los productos la venta final se realiza a fiambrerías, almacenes, supermercados, gastronómicos o *catering*. Se puede acceder a ellos por canal directo o a través de distribuidores mayoristas.

*“Entre estos últimos hay diversos grados de formalidad-informalidad y esto genera nuevas distorsiones, irregularidades y descuentos en el precio final, algo importante en momentos como el actual en donde se ha reducido la capacidad adquisitiva de la población. El supermercado suele ser quien ofrece el producto final a mayor precio, pero igualmente vende debido a su penetración en el mercado y posiblemente ante la gran cantidad de personas que viven solas en las grandes ciudades (en CABA es un 30%) y éstas compran el producto elaborado, al vacío, feteado, listo para consumir. Pero en otros casos ese mayor precio aleja al consumidor del fabricante”.*

Una posible propuesta de la CAICHA es la de generar mercados a los cuales las fábricas puedan llevar directamente su producción.

### **2.3.3. POTENCIAL DE DESARROLLO Y PLANES FUTUROS DE INVERSIÓN**

De acuerdo con las entrevistas efectuadas surge que los chacinados y salazones enfrentan a un mercado maduro en el cual la trayectoria del

consumo reproduce el crecimiento vegetativo de la población. El consumo *per cápita* es estable y continuaría en tal situación, por lo que las oportunidades de crecimiento se relacionan más con el aumento de valor agregado, es decir, producciones de Ciclo IV. Por otra parte, el consumo de chacinados es más sensible a la evolución del PIB nacional y del poder adquisitivo de la población que la demanda de fiambres, como el jamón, la cual, debido a abarcar productos más “comoditizados”, sería más inelástica.

Según la información relevada en la PBA son las empresas medianas y grandes las que estarían disponiendo de algún plan o idea de crecimiento futuro, apuntando al agregado de valor o la expansión de la exportación. Los pequeños fabricantes, tanto los registrados como los informales, estarían simplemente enfrentando un escenario de supervivencia, al menos en el corto plazo.

Existe un consenso general acerca de una estructural falta de financiamiento tanto para la producción primaria porcina como para invertir en equipamiento en la industria o para crecer en agregado de valor y/o desarrollo de exportaciones. El acceso al crédito aparece como dificultoso, incierto o caro. Aunque existen líneas de financiamiento, los entrevistados declaran que los trámites son sumamente complicados y con muchas etapas intermedias. Ha habido créditos al 49% a 7 años, lo cual en el corto plazo se licúa por la inflación, pero no se sabe a qué tasa efectiva corresponderá dentro de unos años, dado el escenario de incertidumbre macroeconómica que se visualiza. Han existido algunos subsidios y líneas de créditos preferenciales, del Banco Nación o Provincia, pero están faltando líneas para favorecer el agregado de valor en la carne fraccionada o en algún proceso posterior como, por ejemplo, el precocido. Existen oportunidades para fraccionar el producto en origen, lo que mejoraría la vida útil de la materia prima y su inocuidad y reduciría el desperdicio. Por ejemplo, realizar el feteado y ofrecer la tabla ya lista para la picada, en lugar de que esto lo haga el comercio de barrio.

En el caso de los pequeños fabricantes, la necesidad de créditos blandos contribuiría fundamentalmente a la reposición de equipos antiguos. Los fabricantes chicos, que producen entre 200 y 250 kg por semana, no

pueden aumentar su escala ni diversificar más su producción debido a limitantes financieras, principalmente por restricciones del capital de trabajo.

Se observa también un faltante de capacitación específica. Si bien en el sudeste de la PBA hay personal suficientemente calificado, están faltando escuelas de oficios, las que podrían desarrollarse conjuntamente entre el sistema público de educación y las empresas. Por ejemplo: especialista en cuchillas de desposte para frigoríficos de Ciclo II o en atado de chacinados, labores que se están intensificando y mecanizando, pero, de todos modos, requieren de personal capacitado. También es altamente necesaria la capacitación del personal en los frigoríficos. Debido a problemas operativos se han visto grandes falencias de higiene en algunas plantas de faena.

Otro problema en relación con la mano de obra es la alta tasa de rotación del personal, sobre todo entre los jóvenes y debido a las exigencias bromatológicas que se les exigen diariamente y que en muchos casos no están habituados a cumplir.

Para las pequeñas empresas que desean crecer geográficamente, además de la falta de capital de trabajo se presenta la dificultad de acceder a canales mayoristas de comercialización para llegar a otras localidades, sobre todo cuando el producto es de alta calidad y mayor precio de venta.

El elevado nivel de informalidad fiscal que existe en el sector, sobre todo en empresas del Gran Buenos Aires, es otra problemática que genera una competencia desleal. También hace falta un mayor control del Estado para que se cumpla efectivamente la publicación de la información que figura en la etiqueta del producto. Por otra parte, muchas carnicerías y almacenes, que también elaboran productos como chorizos y hamburguesas o proceden a cortar fiambres y armar las "tablitas" preparadas de picada, sólo cuentan con la habilitación para venta, pero no para la elaboración, con lo cual el control bromatológico resulta deficiente y/o no se cuenta con las instalaciones de frío adecuadas, generando problemas de inocuidad. El armado de la picada en el mismo negocio comercial implica en definitiva el corte de la cadena de control bromatológico, el problema de la inocuidad de la madera o material empleado y el resguardo de la posterior cadena de frío.

En algunas zonas, como por ejemplo en la localidad de Tandil, hay necesidad de que se establezcan más frigoríficos, tanto de habilitación provincial como nacional. En este partido existe un solo frigorífico que posee habilitación provincial, por lo tanto, resulta imposible que desde allí se abastezcan empresas locales de tránsito federal (como Cagnoli y Las Dinias). Una planta de faena local facilita la logística y podría mejorar el precio del producto final al reducir costos, sobre todo el de flete, mejorando, además, la huella de carbono del proceso productivo. Actualmente los animales deben viajar 400 km para ser faenados en frigoríficos del Gran Buenos Aires (José C. Paz, Pompeya, etc.) y luego retornar.

*“En la zona es necesario una planta Ciclo I, sólo existe el Matadero Municipal. El único Ciclo II (desposte) es Cagnoli”.*

*“En el sudeste de la Provincia faltan frigoríficos para la faena. Actualmente muchas empresas envían animales al Gran Buenos Aires a faenar y después retorna la media res para ser procesada”.*

*“El principal problema es la lejanía del frigorífico para faenar los cerdos, ya que de Balcarce tengo que ir a Coronel Vidal. Eso encarece mucho el flete y genera problemas logísticos. Además, a veces se me complica transitar por el camino de tierra para acceder a mi establecimiento”.*

Existen problemas de abastecimiento de insumos importados. Muchas especias, como la nuez moscada y la pimienta negra son importadas y también las tripas. Hasta 2018 funcionaban grandes triperías en Santa Fe (Villa Gobernador Gálvez), pero luego se reubicaron en Paraguay, por lo que, en general, deben importarse. Muchas veces la materia prima es efectivamente argentina, pero traslada a Paraguay para su calibrado y de allí retorna como un producto de importación. En diciembre de 2022, debido a estas restricciones, hubo dificultades serias con la producción de chacinados. Existen dos tipos de tripa, una de origen vegetal que es importada y otra de origen animal, que se produce en el país. Para algunos entrevistados no habría problemas, por ahora, para el abastecimiento de ninguna de ellas, por lo que, en este punto, las opiniones no son unánimes.

Otros insumos, como la carragenina, los nitritos y la pepsina también son de origen importado. La dependencia de cupos de importación para estos insumos es un factor de incertidumbre que se añade a la actividad. Se solicita el acceso al mercado único de cambios para acceder al pago directo de insumos, además de la materia prima (pulpa de jamón, paleta, panceta, bondiola, tocino) que actualmente se importa como complemento de las necesidades de los fabricantes nacionales.

*“Hay que visualizar todos los procesos productivos que se ven afectados cada vez que desde el Estado se decide una política”.*

Otro problema detectado es la falta de información estadística oficial de producción, a diferencia de otros países que la tienen. Como ya fue explicado, no hay expectativas de aumentos de consumo local de chacinados más que por aumento poblacional, pero sí un gran potencial exportador, aunque no competitivo debido al elevado costo “argentino” (superposición de controles jurisdiccionales, costos laborales, etc.). En efecto, la situación económica y organizativa del país constituye todo un gran problema de fondo. Existe una elevada carga impositiva a la que se añade la persistencia inflacionaria, que genera una gran imprevisibilidad, lo cual frena las inversiones que deberían realizarse.

*“No se sabe si se está tomando poco o mucho riesgo”*

al tomar decisiones. Tampoco favorecen las normas laborales, las que, en muchos casos, limitan la incorporación de personal nuevo. Por caso el costo de ART promedio del sector (CAICHA) representa un 12% de la masa salarial.

La comercialización de productos sin rótulos y en forma marginal genera problemas sanitarios y competencia desleal. En el fondo es un tema cultural de los consumidores que están dispuestos a comprar productos sin rotular. Esto dispara la necesidad de capacitar a los propios consumidores.

A modo de cierre, en términos globales la cadena enfrenta el desafío de compatibilizar tradiciones culturales, aspectos de identidad regional y preferencias gastronómicas, con la consolidación de nuevos hábitos de consumo tendientes a la supresión o reducción de proteínas de origen animal

y la adopción de una alimentación más saludable. En este último aspecto, los chacinados y salazones, al contener altos niveles de grasa, sodio y aditivos, pueden ser cuestionados. El consumidor actual tiende a ser más observador y consciente de su salud, exigiendo calidad e información que exceden a los atributos de producto e incluyen también cuestiones referidas al cuidado del medio ambiental y el bienestar animal. Este escenario propone el desafío de diversificar y encontrar nuevas oportunidades de mercado en productos *light*, fraccionados, feteados, envasados con atmósfera controlada, sin TACC, precocidos, bajos en sodio, etc.

## 2.4. EL ENTRAMADO PRODUCTIVO DE LA CDV PRODUCTOS LÁCTEOS

Según el Informe de Cadena de Valor de Lácteos del año 2022 del Observatorio de la Cadena Láctea Argentina (OCLA), en nuestro país la cadena se compone casi en su totalidad de leche de origen de bovino y sus productos, siendo marginal la participación de leches de otras especies (oveja, cabra, búfala).

La producción de leche y de sus derivados industriales constituye un subsistema agroalimentario de larga data en el país, motorizada principalmente por el aumento del consumo interno a lo largo de los años. No obstante, los cambios que se fueron produciendo en el mercado mundial han generado transformaciones en la estructura productiva de este sistema, entre las que se puede mencionar una disminución progresiva de la cantidad de tambos, la subordinación de la producción primaria a la producción industrial e intentos de desarrollo de infraestructuras específicas de comercialización, conservación, transporte y distribución.

Una de sus principales particularidades es que esta producción primaria se encuentra dividida en cuencas, zonas de producción con características ecológicas comunes, similitud en la base cultural de la población y en las prácticas productivas. La localización de plantas industriales y su relación con los centros urbanos fue determinante para la distribución inicial de las cuencas de producción.

Estas cuencas de producción primaria se concentran en las Provincias de Santa Fe, Córdoba, Buenos Aires y Entre Ríos. Las tres primeras producen más del 83% de la leche en el país. No obstante, por fuera de esta región existen otras de relevancia más marginal, pero con influencia local, ubicándose fundamentalmente en La Pampa y algunas de las provincias de las regiones del NOA y NEA que, de acuerdo a la opinión de los entrevistados,

*“...si bien no inciden en el balance comercial, son jugadores que están invisibles pero que afectan a todo el mercado en general y hay que tenerlos en cuenta también”.*

Las cuencas centro-norte de Santa Fe y noroeste de Córdoba son las más importantes, si bien tienen los tambos más chicos en superficie, poseen la mayor carga ganadera y la mayor utilización de pastos para la alimentación animal. En las mismas predomina la combinación del tambo con otras actividades agropecuarias. Las cuencas de la PBA se caracterizan por tener una producción escasa en relación a las anteriores, pero emplean gran cantidad de mano de obra.

Existen dos cuestiones claves que merecen ser resaltadas. Por un lado, la participación relativa de Argentina en el comercio mundial de lácteos es de entre un 15% y un 30%, que resulta menor que la de otros países con niveles de producción similares. Por otro lado, la existencia de cuencas o cadenas regionales lácteas, principalmente en la región pampeana y litoral, con distintos niveles de producción, ha puesto de manifiesto la alta variabilidad entre los eslabones que componen la cadena en términos de productividad y gestión de costos.

La CDV incluye la producción primaria de leche en tambos y la elaboración industrial de leche y sus subproductos. Presenta una importante diversidad productiva, tecnológica y de mercado, en los dos eslabones principales que la componen.

### **Eslabón primario**

La producción primaria es el eslabón más atomizado de la cadena y crea valor por US\$ 4.945 millones al año. El 64,6% de los tambos procesan menos de

3.000 litros por día y participan del 27,5% de la producción. Presenta una marcada estacionalidad siendo mayor en el período invernal y primaveral (pico de producción en septiembre/octubre).

La producción de leche en la actualidad sigue ligada a las pasturas, pero se incrementó la participación de los cultivos destinados a granos y silos en la alimentación de casi la totalidad del ganado lechero. No obstante, estos datos, los tambos registraron mayores compras de granos, aumentando su dependencia de alimentos externos, mostrando una alta diversidad en las estrategias alimenticias.

Según datos de INTA, el 58% de los productores obtiene sus ingresos únicamente de la actividad lechera, mientras que el resto combina actividades con ganadería de carne y/o agricultura (Secretaría de Política Pública y Planificación del Desarrollo, 2016).

Las cuencas lecheras coinciden con la zona núcleo de la producción de granos. La actividad lechera primaria compite con el uso del suelo con la agricultura extensiva y ha ido virando hacia sistemas más intensivos con el uso de suplementos, mejoras genéticas y técnicas de manejo.

Se trata de un eslabón altamente atomizado. La leche cruda es un producto altamente perecedero y de extracción continua, que debe despacharse a las pocas horas de ser producido con exigencias higiénico sanitarias crecientes. Sin embargo, al igual que a nivel mundial, existe una tendencia a la concentración de la producción en unidades más grandes. Mientras que en el año 2018 el estrato de productores de más de 10.000 litros por día representaba el 3,3% de los tambos y el 19,5% de la producción, en 2021 su participación se elevó a 4,8% y 25,8% respectivamente, con una marcada tecnificación y robotización de los procesos. Como correlato de esta tendencia, pierden importancia los estratos inferiores (Secretaría de Planificación del Desarrollo y la Competitividad Federal, 2022).

Si se analiza la contribución de los tambos por estrato de tamaño, se concluye que el estrato entre 2.000 y 4.000 litros comprende cerca de un tercio de los productores y de la producción láctea nacional. Sin embargo, el 44% de tambos procesan menos de 2.000 litros por día, con un aporte del 18% del total

de leche. En esta franja se produce una alta ocupación de mano de obra familiar con una productividad inferior a la del tambo medio y un menor uso de concentrados.

Se evidencia un proceso de cierre de tambos más chicos por descapitalización. No obstante, dicho proceso registra un ritmo inferior al que se evidencia a nivel mundial. En efecto, Argentina registra una tasa interanual de disminución de tambos del 1,9% mientras que en Australia es del 4,2% y del 6,7% en la Unión Europea. Se trata de una actividad mano de obra intensiva con 45.500 (empleo directo, personas en tambo) con una fuerte inversión en capital fijo y, en consecuencia, de fuerte arraigo territorial.

En 2021, la etapa primaria asociada a la cría de ganado y producción de leche tuvo una participación del 24% en la generación de empleo registrado agrícola-ganadero, siendo el sector más importante luego del cultivo de cereales. La variación interanual muestra un crecimiento después de varios años de tasas negativas.

La alimentación del ganado bovino para ordeño en tambos se realiza mediante pastura y suplementación. Los suplementos se utilizan, principalmente, para incrementar la producción y calidad láctea (dada por la cantidad de proteínas y materia grasa). El ensilaje de maíz es usado extensamente y tiene una referencia sensible para el desempeño de la actividad.

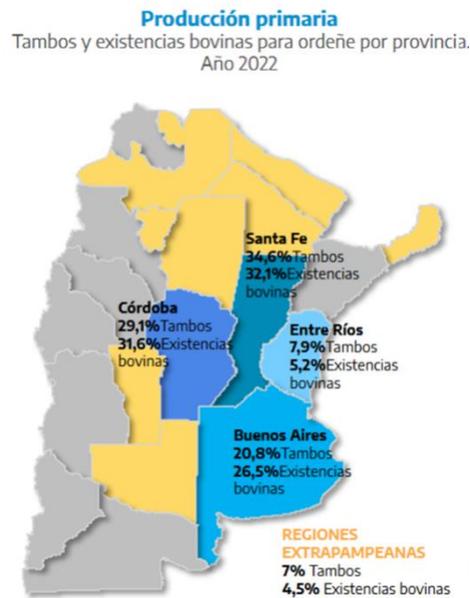
El rodeo total de Argentina, a enero 2023, comprende 1.576.578 vacas, distribuidas en 10.446 tambos con un promedio de 128 hectáreas, una producción 3030 litros/día y 8.750 litros/ha VT/año en donde se observa una fuerte heterogeneidad a nivel intersectorial e interregional. Coexisten unidades de diferentes tamaños y modelos tecnológicos de producción. Ha ido en aumento la asistencia veterinaria y el control lechero, y se produjo una mejora del estatus sanitario respecto a la brucelosis y tuberculosis.

Aproximadamente el 93% de la producción primaria es entregada a la industria para su procesamiento, mientras que el 7% restante se procesa en el circuito informal.

La producción láctea se concentra en la Región Pampeana, en las Provincias de Santa Fe, Buenos Aires, Córdoba y Entre Ríos. Estas cuatro provincias centralizan el 96% de los establecimientos tamberos, el 96% del ganado lechero y contribuyen con el 97% de la producción láctea nacional. Contribuyen en menor medida las Provincias de Santiago del Estero y La Pampa.

La Figura 15 muestra la distribución de las existencias bovinas y la distribución de los tambos en Argentina.

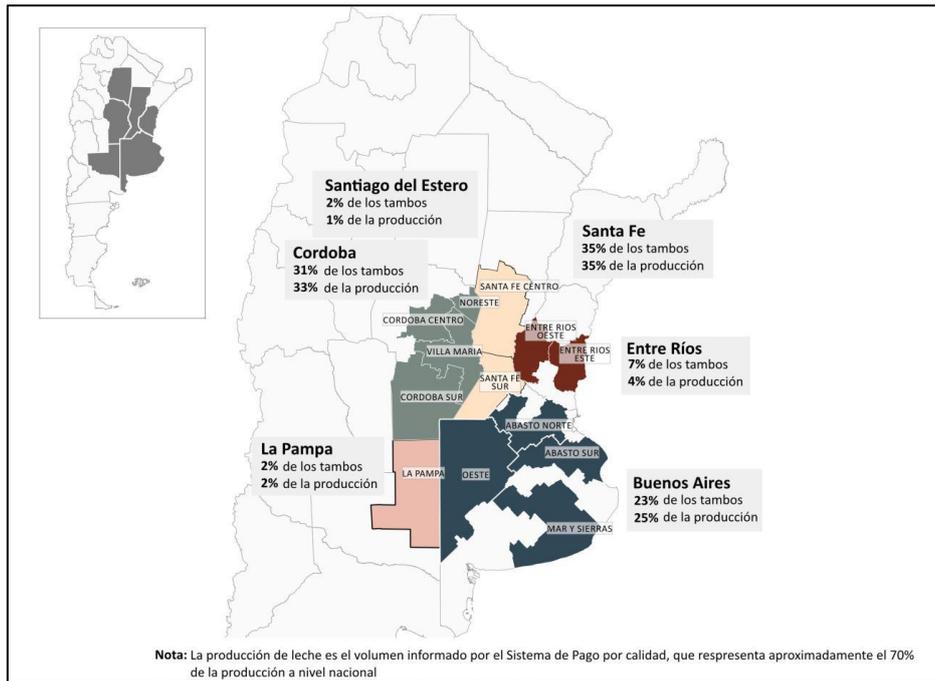
FIGURA 15. DISTRIBUCIÓN DE EXISTENCIAS BOVINAS Y TAMBOS EN EL PAÍS



Fuente: OCLA. (2022). Informe de la Cadena de Valor Láctea en Argentina.

La Figura 16 ilustra las cuencas lecheras en las que se ha dividido la Argentina y el porcentaje de producción por provincia, mientras que la Figura 17 permite observar la producción por cuenca y por tambo a abril 2023.

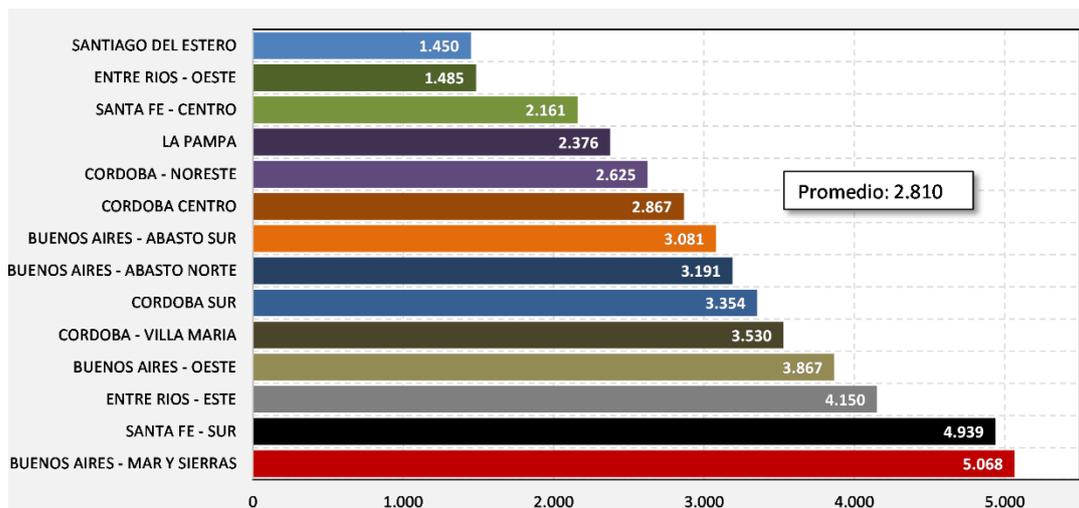
FIGURA 16. CUENCAS LECHERAS ARGENTINAS Y PRODUCCIÓN PROVINCIAL



Notas: en Buenos Aires las cuencas se dividen en: 1. Mar y Sierras, 2. Oeste, 3. Abasto Sur y 4. Abasto Norte. En Entre Ríos: 5. Cuenca "B" y 6. Cuenca "A". En Santa Fe: 7. Sur y 8. Central. En Córdoba: 9. Sur, 10. Villa María y 11. Noreste. En La Pampa: 12. La Pampa y en Tucumán: 13. Cuenca de Trancas.

Fuente: OCLA. (2022). Informe de la Cadena de Valor Láctea en Argentina.

FIGURA 17. PRODUCCIÓN POR TAMBO POR CUENCA, ABRIL 2023



Fuente: OCLA. (2022). Informe de la Cadena de Valor Láctea en Argentina.

## Eslabón industrial

Se trata de un eslabón más heterogéneo que comprende desde empresas grandes que cuentan con varias plantas hasta firmas más pequeñas, que son los tambos-fábrica. La tendencia es a la concentración y expansión de empresas multinacionales. Igualmente, existe una alta presencia de PyMEs, siendo muy fuerte su gravitación en la elaboración de quesos.

La industria está compuesta por 670 empresas, de las cuales aproximadamente el 5% procesa más del 70% de la materia prima, en especial aquellas empresas orientadas a producir productos frescos y leche en polvo. De las plantas industriales<sup>14</sup>, casi el 90% elaboran quesos y el 10% restante elaboran otros productos tales como yogures, leche en polvo, suero en polvo, postres, crema, manteca, dulce de leche y flan.

Del total de plantas, el 44% están localizadas en la PBA, el 28% en Córdoba, el 15% en Santa Fe, el 9% en Entre Ríos y el 4% restante se hallan en las Provincias de la Pampa y Santiago del Estero. Según el Ministerio de Agricultura y Pesca de la Nación, las plantas se clasifican según el volumen de leche cruda procesada por día. Para ello, se las ha agrupado en cuatro categorías:

- **Pequeñas:** volumen procesado menor a 5.000 litros/día, representan el 46% de las plantas,
- **Medianas:** de 5.001 a 250.000 litros diarios, representan el 45%,
- **Grandes:** volumen superior a 251.000 litros, representan el 3%,
- **No reciben leche cruda:** son elaboradores de mozzarella, representan el 6%.

Dentro del grupo de las pequeñas firmas, el 38% son MiPyMEs que procesan menos de 1.000 litros de leche por día e industrializan el 2,3% del total de la leche. Por su parte, las medianas empresas procesan el 37% y las grandes el 60,7%.

---

<sup>14</sup> El número de plantas industriales que consigna MAGyP es 685, mientras que OCLA consigna 670 a la fecha de este informe.

Mayormente se trata de una industria orientada al mercado interno, aunque posee un alto dinamismo exportador en los últimos años, en el marco del crecimiento del consumo a nivel internacional, sobre todo en los países emergentes.

El consumo interno requiere alrededor de 8.700 millones de litros equivalente de leche al año que representa un 75,6% de la producción, con un consumo promedio de 187,8 litros per cápita, uno de los más altos del mundo.

De la producción de leche cruda, un 16,1% se consume como leches fluidas y un 43,5 % en la producción de quesos, mientras que la elaboración de leche en polvo (entera y descremada) insume otro 34,3%. El resto se consume en la elaboración de otros productos, que en importancia decreciente son manteca, yogur y dulce de leche y, con menor participación aún, leches saborizadas, postres y flanes y leche condensada.

Los distintos productos tienen una configuración de agentes diferenciada. Mientras las leches fluidas refrigeradas se encuentran dominadas por una sola empresa, las no refrigeradas involucran más diversidad de oferentes. Existen empresas monoproduktos y otras multiproduktos.

El transporte y la logística tienen especial relevancia, tanto en la distribución final como intermedia (desde el tambo a la industria) por el carácter perecedero de los productos, por las distancias recorridas y por su rol en la canasta de consumo dentro del mercado local.

La actividad industrial crea valor por US\$ 7.678 millones al año. Da empleo directo a 33.125 personas, de las cuales una porción menor está capacitada y el resto recibe capacitación de parte de las empresas. Es la novena actividad de mayor remuneración dentro de la industria manufacturera, siendo la misma superior en más del 30% a la del promedio de la industria, en 2021<sup>15</sup>. El empleo en la elaboración de productos lácteos representó, para 2021, el 2,7% del empleo registrado en la industria

---

<sup>15</sup> Secretaría de Planificación del Desarrollo y Competitividad Federal (2022).

manufacturera. Si bien se observa un leve crecimiento en el último año, aún se encuentra por debajo del promedio de empleo de los últimos 5 años.

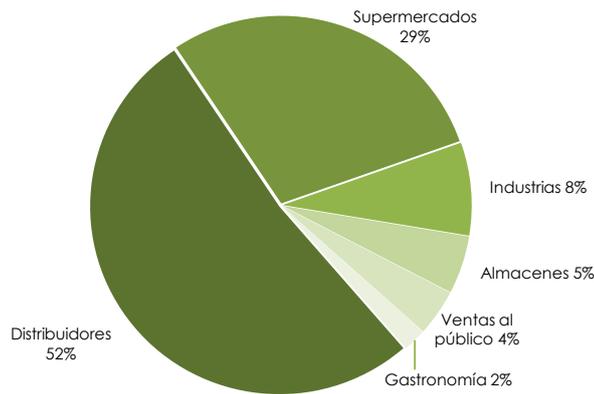
En la producción de leche en polvo y deshidratados, por tratarse de *commodities* con baja generación de valor agregado cobran relevancia las economías de escala. En las empresas procesadoras con esta orientación la escala mínima eficiente es de 200.000 litros de leche procesada por día, con lo cual en general se trata de empresas grandes y medianas/grandes. Algunas empresas se dedican solo a este segmento (Nestlé, Gloria, etc.).

En la elaboración de leche fluida se destina un mayor porcentaje a las no refrigeradas por sobre las refrigeradas. Las refrigeradas son casi en su totalidad elaboradas por Mastellone Hnos. En las no refrigeradas (larga vida) existe mayor cantidad de oferentes como Adecoagro (Apóstoles, Tres Niñas), Williner-Illolay, Verónica, García Hnos. (Tregar), Milkaut, La Lácteo, Manfrey, Sancor y otras.

En la elaboración de yogures existe una alta concentración y participan empresas multiproducto. Danone (la línea de yogures de La Serenísimas) y ARSA (proveedores de yogures de Sancor), Williner-Illolay y Manfrey son las más importantes.

El canal más importante de comercialización es el de los distribuidores. Casi más de la mitad de las industrias utilizan este canal para comercializar su producción. Recién a partir del estrato de más de 100.000 litros de leche procesada por día se aprecia una tendencia creciente de comercializar vía supermercado y existe también la posibilidad de vender a otras industrias. Estas tres formas de comercialización representan el 90% en el total de las industrias lácteas relevadas y, en menor medida, se utilizan los canales de almacenes, al público y gastronomía (Figura 18).

FIGURA 18. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN



Fuente: Dirección Nacional Láctea. MAGyP.

## 2.4.1. LA CADENA DE VALOR EN LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

### Eslabón primario

El rodeo total de la PBA es de 363.600 vacas, distribuidas en 2.173 tambos. Al igual que a nivel país, se observa una fuerte heterogeneidad a nivel intersectorial e interregional, coexistiendo unidades de diferentes tamaños -aunque se trata de la Provincia con mayor número de tambos con más de 100.000 litros/día de producción- y modelos tecnológicos con muy buena calidad sanitaria y sólidos útiles de la leche en los que se ha comenzado a dar la incorporación de robots de ordeño<sup>16</sup>.

Al igual que en el resto del país, aproximadamente el 93% de la producción primaria es entregada a la industria para su procesamiento, mientras que el 7% restante se procesan en el circuito informal.

### Eslabón industrial

La Tabla 14 presenta las empresas de la PBA que se encuentran dentro del ranking de las 47 empresas más importantes del país. Fueron consideradas todas las empresas que hayan procesado más de 100.000 litros de leche promedio diario en el período comprendido entre el 1 de julio del 2021 y el 30 de junio del 2022.

<sup>16</sup> <http://www.ocla.org.ar>

TABLA 14. EMPRESAS EN LA PBA INCLUIDAS DENTRO DE LAS IMPORTANTES A NIVEL PAÍS  
(PROCESANDO MÁS DE 100.000 LITROS PROMEDIO DIARIO)

Empresas   propietarios	Cantidad de leche procesada promedio litros por día	Localización de sus plantas procesadoras
Mastellone Hnos.   Familias Mastellone, Pagani y Maranzana:	3.500.000	General Rodríguez y Trenque Lauquen
Adecoagro   Mariano Bosch	585.000	Chivilcoy: leche fluida y Morteros: quesos
Danone   Francia	503.000	Longchamps
Vacalín   Familia Rodríguez	302.000	General Savio
Lácteos Barraza   Familia Barraza	250.000	General Las Heras
Lácteos Remotti	160.000	Ingeniero Bunge
Lácteos Vidal   Familia Vidal	144.000	Carlos Casares
Lácteos La Suipachense   Familia Rafaniello	122.000	Suipacha
Lácteos Aurora   Familia Capeletti	100.000	9 de Julio
Lácteos Silvia   Familia Larroque	94.000	Suipacha y Chivilcoy
Lácteos Aurora   Familia García	90.000	Trenque Lauquen

Fuente: elaboración propia con base en padrón de empresas registradas del equipo consultor.

De las 232 empresas restantes de la PBA, el 50% procesa de 1 a 10.000 litros/día y el otro 50% entre 10.001 y 100.000 litros/día<sup>17</sup>. El total de personal de la industria provincial es de 10.097 personas.

## 2.4.2. SITUACIÓN ACTUAL: EMPLEO, TECNOLOGÍA, AMBIENTE Y PLANES FUTUROS DE INVERSIÓN

La cantidad de puestos de trabajo estimada para las empresas registradas en la PBA con actividades de producción de leche y lácteos deshidratados o elaboración de quesos, se presenta en la Tabla 15<sup>18</sup>.

<sup>17</sup> La cantidad de empresas no coincide con los datos procedentes del Mapa Productivo (Capítulo 1).

<sup>18</sup> La cantidad de empresas mencionadas en esta sección surge de datos del equipo consultor y suministrados por APYMEL.

TABLA 15. ESTABLECIMIENTOS DEDICADOS AL PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS LÁCTEOS EN LA PBA

Código CLAE	Localización	Cantidad de puestos de trabajo estimada	Cantidad de establecimientos	%	% s/Cód.
105010		Total	32	13	
		Total	5	16	
	GBA	Menos de 10	4	13	
		De 10 a 49	1	3	
		De 50 a 99			
		De 100 a 199			
		De 200 a 500			
		Más de 500			
	Interior de la PBA	Total	27	84	
		Menos de 10	11	34	
		De 10 a 49	7	23	
		De 50 a 99	2	6	
		De 100 a 199	3	9	
		De 200 a 500	2	6	
Más de 500		2	6		
105020		Total	213	87	
		Total	31	15	
	GBA	Menos de 10	29	14	
		De 10 a 49	1	0,5	
		De 50 a 99			
		De 100 a 199	1	0,5	
		De 200 a 500			
		Más de 500			
	Interior de la PBA	Total	182	85	
		Menos de 10	130	61	
		De 10 a 49	41	19	
		De 50 a 99	5	2	
		De 100 a 199	3	1,5	
		De 200 a 500	2	1	
Más de 500		1	0,5		

Notas: la cantidad de puestos de trabajo es estimada con el dato de litros de leche procesados, 1 puesto por cada 950 litros/día, contando 30 días al mes. El número de establecimientos en cada actividad suma 245 firmas, pero 2 de ellas están registradas en ambas actividades.

Fuente: elaboración propia.

Tal como puede observarse, la generación de empleo es superior en la producción de quesos y, sobre todo en el interior de la PBA.

Las empresas de la Tabla 14 son proveedoras con una parte de su producción de las cadenas de supermercados, por lo que están obligados a tener sistemas de calidad (aunque no siempre certificados), mantenimiento preventivo y tratamiento de efluentes. Pero existen pequeñas empresas,

muchas de ellas artesanales, en las cuales existe falta de conocimientos y dificultades para la comercialización y generación de valor. Poseen escaso o nulo control de calidad, realizando algunos análisis en laboratorios externos. La gran mayoría posee tratamientos de efluentes en base a lagunas. No llegan a las cadenas de supermercados y cadenas mayoristas y comercializan su producción a través de distribuidores pequeños, comercios minoristas y bocas de expendio propias con venta directa al público.

La tecnología industrial de las plantas posee una antigüedad superior a los 10 años y en las plantas que procesan menos de 10.000 litros día es obsoleta, evidenciando falta de inversiones desde hace muchos años.

No se realiza un manejo integrado de residuos y existen problemas de control público. Para la habilitación se exige obtener el certificado de aptitud ambiental. Los municipios controlan el manejo de residuos sólidos y el vuelco de efluentes a las cloacas y habilitaciones, pero, en general, privilegian la continuidad de las pequeñas empresas para proteger el empleo local y el movimiento económico que generan.

En este segmento de pequeñas empresas, las posibilidades de crecimiento a futuro e inversiones requieren del apoyo público vía financiamiento y capacitación.

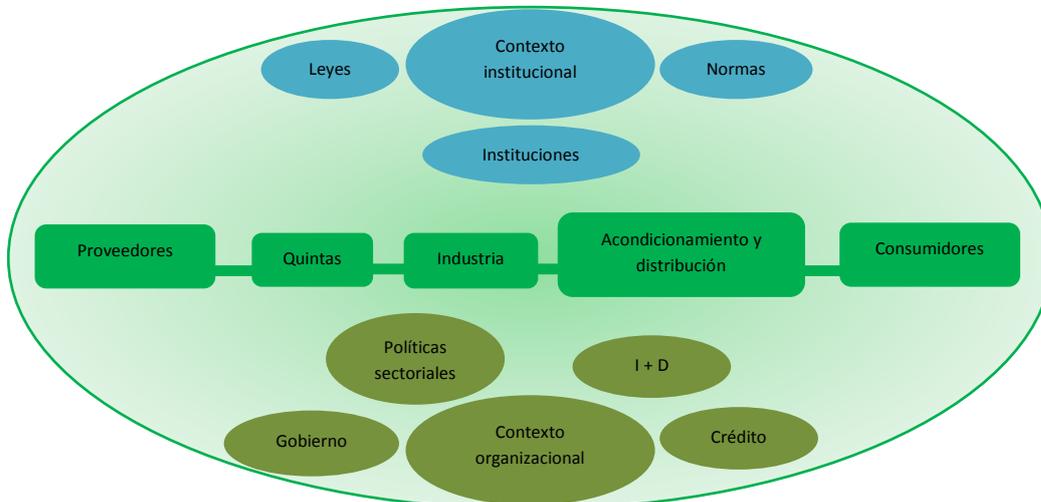
### **2.5. EL ENTRAMADO PRODUCTIVO DE LA CDV PROCESADOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS**

La cadena frutihortícola comprende la producción de bienes de origen agropecuario, como frutas y hortalizas frescas, hasta su transformación industrial en productos diversos, a saber: mínimamente procesados, jugos, conservas, confituras, *snacks*, productos deshidratados, desecados y congelados. Esta cadena de valor (CDV) inicia con la cosecha de los cultivos, para luego pasar a su acondicionamiento, su manipulación, fraccionamiento y empaque. Seguidamente, su almacenamiento (con o sin enfriado y/o refrigeración) y su comercialización, sea con destino a consumo en fresco o a la industrialización.

La mayor parte de la producción de hortalizas y frutas del país se destina al consumo en fresco por parte de la demanda nacional; los productos procesados se comercializan, en mayor medida, en el mercado doméstico, aunque también se exportan.

Los componentes o actores que conforman esta CDV se presentan en la Figura 19 y comprenden a las unidades productivas primarias (quintas), los proveedores de insumos, servicios y bienes de capital, las unidades de industrialización (sobre las cuales se ha focalizado el relevamiento efectuado para este estudio) que realizan el procesamiento, transformación, acondicionamiento y empaque de los productos obtenidos y, finalmente, la red de distribución mayorista y minorista, que permite el abastecimiento de diversos canales de comercialización. Este conjunto de actores está vinculado en un contexto institucional, conformado por normas, regulaciones, instituciones locales, provinciales y nacionales, no solo gubernamentales sino también organismos de ciencia y técnica con diversos roles en la investigación aplicada y la transferencia de tecnología al sector productivo.

FIGURA 19. LA CADENA FRUTIHORTÍCOLA EN ARGENTINA



Fuente: adaptado de Ferrato y Rodríguez (2010).

## EL ESLABÓN PRIMARIO

Está conformado por los establecimientos productivos, también denominados explotaciones frutícolas, hortícolas y mixtas, cuya actividad económica es el cultivo de frutas y hortalizas comestibles. Esta actividad presenta, en nuestro

país, una extensa distribución geográfica, por lo que forma parte de las denominadas "economías regionales". La escala de producción de los establecimientos productivos es amplia y define las formas de organización de la actividad, como así también los regímenes de tenencia de la tierra. De esta manera, coexisten establecimientos que aplican sistemas de producción y formas sociales de trabajo asimilables a los de las MiPyMEs y PyMEs, mayoritariamente organizados bajo esquemas de tipo familiar, con finalidad de subsistencia y/o de comercialización, junto con otros que presentan características de tipo empresarial, con claros objetivos de maximización de beneficios.

La producción frutihortícola, que puede ser realizada a campo o bajo cubierta, resulta clave en términos sociales y económicos. En primer lugar, porque contribuyen a la alimentación de la población en forma decisiva, pues los alimentos generados constituyen una incuestionable fuente de vitaminas, minerales y fibras. Los principales cordones frutihortícolas se localizan en regiones con aptitudes edáficas y climáticas favorables para la obtención de diversas especies. La marcada perecibilidad de estos productos impone la necesidad de una rápida distribución en los principales centros urbanos, sea para consumo en fresco o para industrialización, por lo que, cercanamente a los cinturones productivos, se ubican mercados concentradores y mayoristas, con disponibilidad de infraestructura de logística y transporte que permite resolver eficientemente la comercialización.

En segundo lugar, porque constituyen una importante fuente de demanda de empleo. Por ende, como actividad trabajo-intensiva tecnificada y que incorpora innovaciones y que, como resultado, logra elevados rendimientos por unidad de superficie, la frutihorticultura realiza una importante contribución al Producto Bruto Geográfico.

Las principales innovaciones aplicadas al proceso productivo bajo análisis, desde la década de 1990 en adelante, comprende el uso de variedades mejoradas y la incorporación de semillas híbridas, el empleo de fertilizantes, el mejoramiento en la tecnología de riego y la difusión del uso del invernáculo.

## EL ESLABÓN INDUSTRIAL

La rama alimenticia industrial vinculada al procesamiento de frutas y hortalizas está conformada por varias subramas con características específicas, a saber: la elaboración de conservas de frutas y hortalizas, la elaboración y envasado de dulces, mermeladas y jaleas, la elaboración de jugos de frutas y hortalizas, naturales y sus concentrados, la elaboración de frutas y hortalizas congeladas, la elaboración de frutas y hortalizas deshidratadas y desecadas, (incluyendo la elaboración de harinas, sémolas y escamas) y la elaboración de otras preparaciones de frutas y hortalizas.

Como resultado de los procesos productivos aplicados en cada una de estas subramas, en el mercado se pueden encontrar productos en fresco, productos mínimamente procesados, productos de gama I (presentación tradicional), productos de gama II (conservas), productos de gama III (congelados) y productos de gama IV (cortados en fresco).

Los **vegetales mínimamente procesados** son productos frescos, sin tratamiento térmico, preparados, lavados y envasados, que han podido ser objeto de troceado, corte o cualquier otra operación relativa a la integridad física del producto, listos para consumir o cocinar y destinados al consumo humano. Estos productos se caracterizan por presentar una vida comercial corta, debido a los efectos del procesado: pérdida de peso, aumento en la intensidad respiratoria y en la producción de etileno, presencia de alteraciones microbiológicas, pardeamiento y ablandamiento de los tejidos y pérdidas de nutrientes y ciertas características organolépticas. Algunas tecnologías aplicadas para prolongar la vida útil de estos productos son el uso de antioxidantes, el control de atmósfera, el recubrimiento, la reducción de la temperatura y la utilización de agentes antimicrobianos.

La secuencia de operaciones que se efectúan desde la recepción hasta el almacenamiento de los productos frutihortícolas que son o no sometidos a un tratamiento mínimo son: selección y clasificación, pre-enfriado, lavado y desinfección, pelado, cortado y preparación en el formato deseado, aplicación de tratamientos (pardeamiento/textura), escurrido, envasado y almacenamiento (a una temperatura de entre 4 y 5°C).

La **elaboración de frutas y hortalizas congeladas** tiene como operación central a la congelación, que reduce la temperatura del alimento hasta lograr que una importante proporción del agua que contiene cambie de estado, formando cristales de hielo. La disminución del agua disponible, combinado con el aumento de la concentración de los solutos del alimento, da lugar a la inhibición o eliminación de la actividad enzimática y del crecimiento microbiano. De esta manera, se logra una óptima conservación del producto y se extiende su vida útil.

La congelación casi no tiene efecto sobre el valor nutritivo, los pigmentos, el aroma y otras características importantes del producto. No obstante, cuanto más rápido se lleve a cabo el proceso y mejores condiciones higiénico-sanitarias tenga el vegetal, mejor calidad conservará el producto final.

El proceso de elaboración es particular para cada materia prima vegetal, pero, en líneas generales, las etapas básicas del comprenden: selección, lavado, escaldado (en vegetales) y congelado. En primer lugar, se realiza una selección para descartar unidades defectuosas de acuerdo con los parámetros de calidad establecidos. Por lo general, en las pequeñas y medianas empresas, esta etapa se realiza de forma manual. A continuación, se realizan operaciones de lavado y desinfección, bajo un flujo de agua que asegure la completa eliminación de los microorganismos propios del suelo y del manipuleo, tierra y otros contaminantes. Algunas materias primas necesitarán de una etapa de pelado, el cual comúnmente se realiza de forma manual, por abrasión o por vapor. Los vegetales necesitan de una etapa adicional, el blanqueado o escaldado, que consiste en un tratamiento térmico para inactivar enzimas que afectan negativamente en la calidad del producto congelado. El blanqueado puede realizarse por inmersión en agua o aplicando vapor. A continuación, los productos se someten a la etapa de congelación. Los procesos de congelación rápida (ultra-congelación o súper-congelación) someten a los alimentos a un enfriamiento brusco para exceder rápidamente la temperatura de máxima cristalización, en un tiempo menor a las 4 horas. El método de congelado más difundido es el *Individually Quick Frozen* (IQF), que congela el producto en forma individual y rápidamente. Los

más utilizados utilizan corrientes de aire frío, por debajo de  $-30^{\circ}\text{C}$ , que circula a alta velocidad. Otro sistema, más sencillo y menos costoso, es el discontinuo o en bandeja. Los productos congelados se almacenan en cámaras a temperaturas menores a  $-18^{\circ}\text{C}$ , la cual debe mantenerse durante toda su cadena de distribución.

La **elaboración de conservas de frutas y hortalizas** implica el envasado hermético y sometido a un tratamiento térmico, que no se altera ni representa peligro alguno para la salud del consumidor bajo condiciones habituales de almacenamiento, durante un tiempo prolongado.

Cabe resaltar aquí que, de acuerdo con el Código Alimentario Argentino (CAA), una conserva vegetal es la preparada exclusivamente con productos de origen vegetal, con agregados o no de aditivos de uso permitido; mientras que una conserva mixta es la preparada con productos de origen animal y vegetal conjuntamente, cualquiera sea la proporción en que dichos productos intervengan. Esta definición no comprende el agregado, a las conservas animales, de salsas o aditivos de origen vegetal. Por otra parte, una semiconserva es un producto alimenticio envasado, y que ha sido sometido a un tratamiento térmico que permite prolongar por un lapso limitado, pero inferior al de las conservas, las condiciones naturales de comestibilidad. A diferencia de las conservas, no se exige, para las semiconservas, la prueba de la estufa.

Las fábricas de conservas, semiconservas alimenticias o de productos alimenticios conservados deben reunir, de acuerdo a la naturaleza de su producción, los requisitos higiénico-sanitarios exigidos por el CAA, debiendo estar aisladas de toda industria que elabore productos no comestibles o donde se depositen los mismos.

Las etapas de proceso industrial de esta actividad, incluyen: recepción del producto vegetal (en ambiente frío y seco), selección y clasificación (grado de madurez, tamaño, color), lavado, descaroado (en el caso de ser necesario), pelado (manual, mecánico o químico), inspección, selección y clasificación (mientras el producto se transporta en cintas), escaldado (inactivación enzimática y microbiana que produce ablandamiento y

disminución de volumen, que facilita el llenado de envases), elección del tipo de envase (dependiendo del tipo de producto), llenado (manual o mecánico), control de peso, evacuación (inyección de vapor, evacuación por calor o evacuación mecánica), remachado (automático o semiautomático; el cierre hermético resulta indispensable para garantizar la inocuidad del producto), esterilización (en autoclaves discontinuos o bien continuos, dotados de sistemas de calentamiento y enfriamiento a presión) y enfriamiento, que resulta importante para evitar la contaminación del producto.

La **elaboración de frutas y hortalizas deshidratadas o desecadas** incluye un proceso de eliminación de agua mediante el tratamiento del producto por calor artificial, la deshidratación; en tanto que el secado o desecado comprende la eliminación de agua mediante el tratamiento del producto en condiciones ambientales naturales.

Con la deshidratación se reduce a menos del 13-18% el contenido de agua del producto. Este tratamiento combina los efectos benéficos de la estabilidad microbiológica y fisicoquímica (aumento de la vida útil), con la reducción de peso y volumen (reducción de costos de transporte, manipulación y almacenamiento). Sin embargo, también puede presentarse pérdida de compuestos (vitaminas, compuestos volátiles) y cambios importantes en características propias del alimento como la textura y el color.

Luego de realizar tratamientos preliminares de acondicionamiento de la materia prima (limpieza/lavado, selección, pelado, cortado, tamañado, escaldado), que dependen del tipo de producto a procesar, se lleva a cabo el proceso de deshidratación, el cual puede clasificarse en tres categorías principales:

- **El secado por aire.** El aire caliente (temperaturas menores a 80°C; 40-60°C en productos sensibles) se pone en contacto con el alimento a secar para permitir la transferencia de calor (convección) y masa. El vapor de agua extraído se mezcla con el aire, que constituye así el medio que sirve para eliminar el vapor. Los equipos más empleados

suelen ser discontinuos (secadores de horno, de bandejas o armario), de túnel (carros), de cinta transportadora, por ser más económicos, aunque brindan menor capacidad de producción. Por su parte, los secadores continuos (túneles de secado) son más costosos y conllevan también mayores costos de operación.

- **El secado por contacto.** El calor se aporta al alimento por medio de una superficie caliente (conducción). Se utiliza, por ejemplo, para obtener papa deshidratada en escamas. En este caso, el puré de papas obtenido por prensado ingresa a un secador de tambor (rodillo giratorio calentado internamente) donde se extiende en forma de capa fina sobre la superficie del cilindro horizontal que gira lentamente. El producto seco (lámina de papa) se separa en forma de película continua por medio de una cuchilla que rasca longitudinalmente la superficie del cilindro.
- **Crío-desección (liofilización).** Se congela el producto y, posteriormente, se lo introduce en una cámara de vacío (a bajas temperaturas) para separar el agua por sublimación, trabajando en condición de presión por debajo del punto triple del agua. Los equipos pueden trabajar en discontinuo (cilindros horizontales con estantes) o continuo (túnel). Ventajas: alta calidad del producto final, larga vida útil (se pueden obtener productos con un 1% de agua). Desventajas: muy altos costos de equipamiento (cámara de deshidratación, bombas de vacío, condensador) y operación, procesos largos (varias horas).

Para mantener la calidad de los productos deshidratados, asegurar su vida útil y evitar la rehidratación, los mismos se deben almacenar en contenedores herméticos con introducción de gas inerte, como nitrógeno, o envasar en envases con buenas propiedades barrera para oxígeno, vapor de agua y luz.

La **elaboración de jugos naturales de frutas y hortalizas y sus concentrados** generan productos diferenciados con elevado valor nutricional y que están orientados a segmentos de demanda específicos.

Las operaciones habitualmente ejecutadas en el proceso de obtención de los jugos, son: selección de materia prima (deben emplearse frutas u hortalizas en buen estado, sin daños físicos, químicos o biológicos, con la adecuada calidad microbiológica y el grado de madurez requerido), recepción, lavado y sanitizado (con productos aptos para contacto con alimentos, a fin de eliminar impurezas, contaminantes y reducir la carga microbiana), acondicionamiento (según el tipo de materia prima y el método de extracción utilizados, se realizará pelado, cortado, despallado, remoción de semillas, etc.), extracción del jugo mediante diversos métodos, dependiendo tanto del tipo de materia prima como del uso que se le dará al jugo y los tratamientos posteriormente aplicados. Algunos de los métodos de extracción más utilizados son el prensado en frío y el exprimido.

Luego, le sigue las operaciones de dosificación y mezclado según su formulación, dado que los jugos obtenidos pueden ser comercializados puros, o en combinaciones de diferentes frutas y hortalizas. Esta última variante es muy utilizada en los llamados jugos *detox*, compuestos por mezclas de vegetales con diferentes propiedades nutricionales y/o funcionales.

Seguidamente, el tratamiento térmico y/o la incorporación de aditivos. Es habitual que luego de la extracción los jugos obtenidos sean pasteurizados, con el fin de reducir el riesgo microbiológico, inactivar enzimas y prolongar la vida útil. Muchas veces, también suelen agregarse aditivos que permitan reconstituir algún nutriente perdido durante el procesamiento, como por ejemplo vitamina C, o incrementar su vida útil, por ejemplo, con acidulantes o antiaglutinantes.

El envasado depende del tipo de jugo, el tratamiento térmico recibido y el mercado al que se lo destina. En la mayoría de los casos, se utilizan envases de vidrio, pero pueden utilizarse también envases multicapa como los TetraBrick para jugos concentrados o los restituidos a partir de los concentrados. En caso de producir concentrados, es necesario un proceso térmico controlado para eliminar el agua del jugo, reduciendo el daño térmico sobre los nutrientes y las características sensoriales de los jugos. Suelen realizarse para los jugos tradicionales, de manzana o naranja, y no son habituales los procesos de concentrado en los jugos de multivegetales, en los

cuales el aporte nutricional es lo que los diferencia y los hace deseables para los consumidores.

La **elaboración de dulces, jaleas y mermeladas a partir de frutas y hortalizas** permite obtener productos de una vida útil prolongada debido a su baja actividad de agua y que pueden almacenarse sin necesidad de refrigeración hasta el momento en que son abiertos para su consumo.

De acuerdo al CAA, se denomina confituras a los productos obtenidos por cocción de frutas, hortalizas, o tubérculos, enteros o fraccionados, sus jugos y/o pulpas, con distintos tipos de azúcares. Mermeladas, dulces y jaleas son diferentes tipos de confituras, todas a base de materias primas y azúcar, que difieren en la forma en que se prepara la materia prima antes de la cocción y que tienen diferente textura y aspecto visual final.

Las mermeladas se elaboran por cocción de frutas u hortalizas (enteras, en trozos, pulpa tamizada, jugo y pulpa normal o concentrada) con azúcares. Tienen consistencia untable y la proporción de frutas y hortalizas no puede ser inferior a 40,0 partes % en el producto final.

Los dulces son las preparaciones resultantes de la cocción pulpa de frutas, tubérculos y hortalizas (no menos de 45,0 partes) con el jugo que normalmente contienen, y con azúcares, coladas por una criba de malla no mayor de 2,0 mm. Tienen textura firme y consistencia uniforme.

Las jaleas se elaboran por concentración, a partir del jugo filtrado de frutas (no menos de 35,0 partes) y azúcares. Tienen consistencia semisólida, gelatinosa firme y limpia al corte. Su aspecto es límpido, sin partículas visibles a simple vista.

Estos productos se comercializan para un mismo uso y suelen presentarse juntos en las góndolas de las tiendas. Se consumen "untados" sobre algún producto panificado, o bien, pueden ser empleados en preparaciones de repostería. Mermeladas y jaleas se comercializan en envases de vidrio o plástico y pueden ser de tipo clásico o *light*.

Resulta importante distinguir entre dos tipos de producción, principalmente en el caso de las mermeladas, que pueden ser de tipo

industrial o artesanal. Las confituras de tipo industrial tienen una producción uniforme y que se lleva a cabo en una escala mayor que las de tipo artesanal, además suelen distribuirse con un alcance nacional y poseen una marca distintiva. En cambio, las confituras artesanales suelen producirse en pequeña escala, utilizando materias primas típicas de cada región y, en general, se distribuyen con alcance local o regional.

En relación con el proceso de elaboración de mermeladas a escala industrial, se pueden mencionar tres bloques de operaciones:

Las etapas preliminares, incluyen la recepción de materia prima, el almacenamiento en refrigeración hasta el procesamiento, selección, lavado y desinfección y, finalmente, el acondicionamiento (pelado, remoción de carozos o semillas y troceado).

Un segundo conjunto de operaciones incluye la dosificación de ingredientes (fruta, azúcar), el mezclado de estos ingredientes, incluyendo la incorporación de aditivos (pectina, acidulantes, conservantes) y la cocción, proceso en el cual ocurre la concentración.

Por último, se realiza el envasado en caliente (a temperaturas no menos de 85°C) en frascos de vidrio esterilizados. Siguen el cerrado hermético, el enfriamiento y el etiquetado.

Los equipos más comunes empleados en estas industrias son lavadoras industriales por aspersión e inmersión, cintas transportadoras, cubeteadoras industriales, equipos de pelado químico o térmico, pailas de cocción y máquinas llenadoras. Cuentan con instalaciones, como cámaras de refrigeración para la materia prima y calderas, para la producción de vapor.

La producción de mermeladas artesanales en pequeña escala presenta varias diferencias. Las operaciones preliminares suelen realizarse de manera manual, en lugar de la mecanización propia de la escala industrial. Suelen utilizarse baldes o piletas para el lavado y utensilios de corte para el pelado y cortado manual. La cocción de la mermelada se realiza en ollas de acero inoxidable. Los frascos se esterilizan en ollas con agua a ebullición y se

secan en hornos. El producto se envasa de manera manual, en caliente, luego se colocan las tapas previamente desinfectadas y se realiza el etiquetado.

En forma sintética y englobando los procesos y operaciones realizadas en cada una de las subramas de actividad descritas, se puede afirmar que los dos puntos principales que caracterizan a la industrialización en la CDV de frutas y hortalizas son, por un lado, la incorporación de tecnologías que permiten acreditar progresivamente mayores estándares de calidad de producto y reducir costos unitarios. Por otro lado, la trazabilidad o conocimiento de la procedencia de las materias primas, vinculada a una tendencia ya consolidada de valorización del ambiente, el cuidado de la salud y la alimentación consciente.

Asimismo, en términos generales y pese a las significativas diferencias de escala que se presentan entre esquemas de producción industriales y artesanales, la cadena frutihortícola constituye una fuente dinamizadora de empleo, que permite cubrir las demandas, cada vez más crecientes, de preparaciones a base de frutas y hortalizas, diferenciadas y especializadas.

### **La comercialización**

La comercialización de frutas y hortalizas frescas, en el mercado interno, se realiza principalmente a través de mayoristas, públicos y privados, a través de los cuales los operadores realizan transacciones principalmente bajo la modalidad de consignación. La comercialización minorista, tradicionalmente se lleva a cabo a través de verdulerías, supermercados y, más recientemente, ferias y otros canales de venta directa, presencial o virtual, a domicilio. También, desde los productores primarios, y con o sin intervención de consignatarios, se efectúan las ventas con destinos tanto a la industrialización como al consumo institucional, de hoteles y restaurantes, etc.

La comercialización de productos industrializados se lleva a cabo a través de canales de diferente longitud; los canales cortos se caracterizan por incluir un único intermediario, los canales más largos comprenden a un conjunto más extenso de agentes intervinientes entre la fábrica y el punto de distribución minorista que permite al consumidor acceder al producto.

A lo largo de la cadena de suministro, participan diversos actores, cada uno con costos y márgenes determinados. El costo final resulta de la adición de todos ellos (incluyendo, además, la incidencia de la estructura tributaria vigente) e impacta no sólo en el precio de los productos, sino también en la distribución del precio a lo largo de la cadena, que depende, en gran medida, del poder relativo de cada agente.

### **El contexto institucional**

Los eslabones o componentes de la CVD están relacionados con y en un contexto institucional. Diversos organismos de la esfera nacional y provincial, como también a nivel local, regulan diversos aspectos del funcionamiento de la cadena, desde el registro de los productores primarios hasta el control de calidad de los productos industrializados obtenidos; definiendo además normas y medidas -específicas para el sector o que, en general, lo comprenden como parte de las cadenas agroalimentarias del país-, que condicionan el desarrollo del entramado productivo.

Resulta asimismo fundamental el rol de asesoramiento, transferencia y acompañamiento de las instituciones del ecosistema de ciencia y tecnología, tanto organismos del sector público nacional y provincial como universidades y laboratorios con trayectoria en temáticas inherentes de y/o afines a la CDV estudiada, que resultan clave en la resolución de los desafíos productivos y tecnológicos que se presentan en la misma y que han permitido encontrar definiciones y trazar planes de acción que contribuyen a la incorporación de numerosas innovaciones.

### **2.5.1. LA CADENA DE VALOR EN LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

#### **El eslabón primario**

La Provincia de Buenos Aires cuenta con la mayor superficie destinada a la producción frutihortícola nacional. De hecho, el cordón o cinturón emplazado en el área periurbana de la ciudad de Mar del Plata en el Partido de General Pueyrredon, así como el ubicado en el Gran Buenos Aires -y conformado por

los Partidos de Florencio Varela, Berazategui, Almirante Brown, Esteban Echeverría, La Matanza, Merlo, Cañuelas, General Rodríguez, Luján, Marcos Paz, Merlo, Moreno y La Plata-, son los más importantes del país, por extensión y volumen de producción. También existen otras importantes zonas productivas, localizadas alrededor de la ciudad de Bahía Blanca y en la zona norte del Área Metropolitana Buenos Aires. Los cinturones periurbanos producen básicamente verduras de hoja, crucíferas, hortalizas pesadas y de raíz y hortalizas de frutos, principalmente producción de estación.

Los cultivos hortícolas protegidos son producidos en invernaderos, es decir, estructuras de producción intensiva en capital, mano de obra y tecnología. La cercanía a los principales mercados, infraestructura y condiciones agroecológicas favorecen a que este tipo de producción se lleve a cabo en la Provincia de Buenos Aires.

Para el caso particular de los frutales, se destacan en la provincia las producciones de kiwi (en General Alvarado y General Pueyrredon) y frutos rojos (frutilla y arándano, principalmente, tanto en General Pueyrredon como en el cordón del Gran Buenos Aires). Entre las hortalizas destaca la producción de acelga, albahaca, alcaucil, apio, arveja, batata, cebolla, chaucha, espárrago, espinaca, hinojo, lechuga, maíz dulce, pepino, pimiento, remolacha, repollo, tomate, zanahoria, zapallito y zapallo. Un comentario especial merece el cultivo de papa, localizado principalmente en la zona del sudeste provincial (en los Partidos de Balcarce, Tandil, General Pueyrredon y General Alvarado) y que se desarrolla con un uso extensivo de la tierra y con mayor nivel de mecanización de la producción, por lo que no queda comprendida dentro de los cordones periurbanos frutihortícolas. La misma localización extra-quintas se presenta para los cultivares de kiwi y frutos rojos en General Pueyrredon y General Alvarado.

Según datos del Censo Nacional Agropecuario 2018, en la Provincia se implantaron 54.700 hectáreas con hortalizas y frutales, en un total de 3.240 explotaciones agropecuarias dedicadas a dichas producciones (INDEC, 2021).

En términos generales, los proveedores de insumos y servicios para la producción primaria, así como una buena parte de la provisión de bienes de

capital, se localizan en áreas próximas a las zonas productivas. Lo mismo sucede con la ubicación de los mercados concentradores de frutas y hortalizas, en zonas aledañas a los principales cordones.

### **El eslabón industrial**

En la provincia de Buenos Aires, los productos mínimamente procesados de mayor producción y consumo son mezclas para sopas, rodajas de zapallo, cortes de verduras para wok, vegetales de hoja lavados, papa cortada y ensaladas.

Los principales productos hortícolas congelados que se elaboran en territorio provincial son papa, zanahoria, brócoli, cebolla, choclo, espinaca, acelga y arvejas, en distintas presentaciones y cortes. Entre las frutas congeladas, se destacan los frutos rojos: principalmente frutillas, y en menor proporción arándanos, moras, frambuesas. Las formas de presentación más usuales dirigidas al mercado hogareño son las bolsas de 300, 400, 500, 600 gramos y 1 kg. En cambio, las presentaciones industriales más habituales son las bolsas de 2 y 2,5 kg. Por otra parte, se observa un importante incremento en la producción de medallones congelados, tipo hamburguesas, elaborados a partir de diferentes vegetales y también legumbres (como garbanzos, lentejas y porotos).

En cuanto a la producción de conservas, en la provincia se elaboran, de acuerdo con la producción de vegetales de la zona, conservas y semiconservas de tomate, pimientos, arvejas, frutos rojos, kiwi, higos, naranja y zanahoria.

La industria agroalimentaria emplazada en territorio bonaerense utiliza la deshidratación en materias primas tales como hortalizas de hoja (espinaca), bulbosas (ajo, cebolla) y de raíz (zanahoria, zapallo, papa) y en especias como el perejil.

En cuanto a la elaboración de confituras, cabe recordar que las empresas productoras más importantes de Argentina concentran su producción de pulpas (insumos) o mermeladas en la provincia de Mendoza. En la provincia de Buenos Aires, la producción de estas confituras en general

es llevada a cabo por PyMEs y microempresas, cuyos productos son distribuidos en canales tales como supermercados, almacenes, despensas, minimercados y también en canales institucionales, como restaurantes, bares y otros. La elaboración de confituras bonaerenses emplea materias primas de los diferentes cordones frutihortícolas propios, como frutillas, arándanos, moras, kiwi, duraznos, ciruelas, higos, zapallos y tomate. Asimismo, se industrializan frutas de otras zonas del país, como naranjas, y otros frutos rojos. Algunas fábricas de dulces artesanales utilizan frutas orgánicas.

La elaboración de jugos en la Provincia de Buenos Aires ha presentado un importante crecimiento, sobre todo en la gama de jugos denominados *detox*, compuestos por mezclas de frutas y hortalizas, generalmente obtenidos mediante el prensado en frío. Suelen comercializarse en envases de vidrio, presentados como alternativas saludables, tendientes a una porción de la población interesada en una dieta balanceada. Los ingredientes comúnmente utilizados son zanahoria, manzana, remolacha, naranja, limón, espinaca, pepino, apio, entre otros. Si bien se ha incrementado el número de productores, se trata de elaboradores de muy pequeña escala, que mantienen muchas etapas de elaboración en forma manual, con distribución local y, a lo sumo, zonal. Estos productos se comercializan en pequeños puntos de venta, con algunos intermediarios que ofrecen las propuestas mediante venta directa on line. Aún queda pendiente la definición de posibles estrategias que pudieran permitir, en un horizonte lejano, la inserción en grandes cadenas de distribución minorista.

Por su parte, a nivel industrial y en empresas de mediana escala se producen, en la provincia, jugos pasteurizados a partir de arándanos, frutillas y *mix de berries* (como materias primas más relevantes). Hay variantes con y sin azúcar, comercializadas en envases plásticos. Luego hay otras variantes, con varias especies vegetales de las comentadas en el párrafo anterior.

### **2.5.2. SITUACIÓN ACTUAL: EMPLEO, TECNOLOGÍA Y MEDIO AMBIENTE**

El entramado MiPyME de la CDV que se aboca al procesamiento de frutas y verduras presenta, en términos generales, una localización bastante definida

en torno a los tres principales cordones productivos mencionados en la primera sección de este capítulo.

De acuerdo con los datos del Mapa productivo-laboral argentino (ME y MTESS, 2023), en la subrama de elaboración de hortalizas deshidratadas o desecadas, se encuentran radicadas 21 empresas que, en total, demandan 240 puestos de trabajo. Del total, 15 firmas son microempresas y otras 5, pequeñas.

En el caso de la elaboración de frutas deshidratadas o desecadas, del total de 9 firmas (que demandan 29 puestos de trabajo), 8 son microempresas y 1, de tamaño pequeño. La elaboración de congelados de frutas y hortalizas demanda 1960 puestos de trabajo y una gran parte de las firmas son pequeñas o medianas empresas. En cuanto a la elaboración de jugos naturales y sus concentrados, la fuente consultada reporta 15 empresas y 220 puestos de trabajo requeridos. También la mayoría de estas firmas integran el entramado MiPyME.

En el entramado productivo dedicado al procesamiento de frutas y hortalizas, se evidencia la existencia de una clara brecha tecnológica. El segmento más afectado es, ciertamente, el de las micro y pequeñas empresas, que además representan la mayor proporción de firmas de la cadena, incluyendo otras formas organizativas como las de tipo cooperativo. Las MiPyMEs evidencian dificultades para acceder al crédito con la finalidad de adquirir bienes de capital y ampliar sus inversiones en equipamiento, infraestructura e instalaciones. Es imprescindible que estas pequeñas firmas concreten un proceso de adaptación a fin de reducir o cerrar la brecha existente.

Al mismo tiempo, coexisten empresas de mayor escala productiva y niveles de incorporación tecnológica, factores que les permiten avanzar progresivamente en la acreditación y certificación de mayores estándares de calidad de procesos y productos, lo cual genera importantes oportunidades de abastecimiento a segmentos de mercado doméstico con características específicas, así como a mercados externos.

En términos generales, las innovaciones en tecnología implementadas no focalizan en un objetivo de diversificación de líneas de producto, sino en el crecimiento del volumen de producción, vía expansión de plantas elaboradoras y/o de almacenamiento. También se destacan las innovaciones en logística, que apuntan a lograr mayores niveles de eficiencia en la distribución de productos, mediante el aprovechamiento de capacidades instaladas y no explotadas en su totalidad. Sin perjuicio de todo lo anterior, en algunas subramas específicas (congelados), sí resulta importante la innovación de productos, a través de la incorporación de nuevas materias primas para procesar y ofrecer diferentes productos.

La cuestión ambiental ha impactado en esta CVD. En efecto, la sustentabilidad ambiental se ha transformado en un requisito de creciente demanda en países compradores de frutas, particularmente en el mercado europeo. El reporte de emisiones de gases efecto invernadero vía diferentes metodologías de abordaje, se ha instalado a nivel de demandas de distribuidores minoristas y se consolidan las regulaciones gubernamentales que promueven las denominadas huellas ambientales, de carbono y/o de agua.

El procesamiento de vegetales produce un incremento en la cadena de valor, pero resulta imperioso considerar y cuantificar el impacto producido por la generación de subproductos por parte de la actividad, principalmente de partes no comestibles o por la selección por calidad. Esta generación de residuos, de no ser gestionada correctamente, genera un impacto en el ambiente.

Algunas firmas de la CDV realizan compostaje, a partir de los residuos sólidos, para su utilización como fertilizante orgánico y para alimentación animal. En otros casos, las empresas se encuentran en la búsqueda de alternativas para el agregado de valor a subproductos agroindustriales como bagazo de la producción de jugos, piel, cáscaras y semillas de frutas y hortalizas. Estas acciones tienen por objetivo aumentar la rentabilidad de los procesos y reducir su impacto ambiental.

En general, se advierte que las empresas son conscientes del cuidado del ambiente y la necesidad de disminuir la generación de residuos y

desperdicios. Entre las entrevistadas, las firmas de mayor escala relativa, que además están integradas verticalmente con el eslabón primario, realizan tratamientos de depuración a los volúmenes de agua empleados en las operaciones de lavado de vegetales, para reutilizarlos para el riego de sus cultivos. En todos los casos se llevan a cabo operaciones de separación de residuos, como plásticos, metal y cartón, para su reciclaje o reutilización. Al mismo tiempo, se detecta una preocupación común en relación a la reutilización de subproductos y residuos de la producción. Algunos establecimientos están encaminados hacia el uso de energías renovables, contando con paneles solares. Otros mencionan el interés por la eficiencia energética y el uso de estas energías limpias.

De la mano de esta mayor conciencia ambiental industrial y tal como se ha comentado previamente en este apartado, la trazabilidad o conocimiento de la procedencia de las materias primas es otra de las características actuales más importantes de la industrialización de frutas y hortalizas. La misma se encuentra vinculada a una tendencia ya consolidada de valorización del ambiente, el cuidado de la salud y la alimentación consciente.

La efectiva incorporación de la trazabilidad de productos ha sido posible en nuestro país, desde los aspectos jurídico-normativos, desde la creación del Sistema Nacional de Normas, Calidad y Certificación, en la década de 1990, cuya finalidad es la de brindar instrumentos confiables, a nivel local e internacional, para las empresas que voluntariamente deseen certificar sus sistemas de calidad, productos, servicios y procesos. Para ello, se disponen organismos de normalización, acreditación y certificación, integrados de conformidad con las normas internacionales vigentes.

En este contexto, se han ido desarrollando, a lo largo de los últimos 30 años, diversas herramientas de agregado de valor que permiten auditar y/o certificar el cumplimiento de ciertos estándares de calidad ambiental y/o vinculados con el origen de los productos. Se mencionan a continuación aquellas herramientas y mecanismos de certificación disponibles e implementadas por la cadena frutihortícola en la Provincia de Buenos Aires,

independientemente del destino doméstico o de exportación de los productos elaborados.

Entre las certificaciones vinculadas al desarrollo sustentable, se registran en suelo provincial antecedentes de producciones con certificación orgánica. La producción orgánica es un sistema de producción de alimentos basado en un manejo holístico e integrado de los recursos naturales. Genera un impacto positivo, de restauración, en el ambiente, a través del cuidado de los recursos naturales -suelo, agua, aire-, y del aumento de la materia orgánica del suelo. De esta manera el sistema contribuye a la concreción de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), mitigando el cambio climático, aportando a la valorización de la biodiversidad y también de la sustentabilidad, en el sentido estricto del término.

El SENASA publica anualmente un listado de operadores orgánicos; es decir, productores primarios, elaboradores y comercializadores. En el ámbito de la Provincia de Buenos Aires y de acuerdo con el último listado de operadores disponible, hay 42 productos primarios registrados, ubicados en AMBA, General Alvarado y General Pueyrredon, que se dedican a la fruticultura y/o la horticultura, entre las cuales destaca el cultivo de kiwi. También hay 8 establecimientos elaboradores, ubicados principalmente en el AMBA y uno en General Pueyrredon, que obtienen productos con base en frutas y hortalizas (dedicados a la elaboración de jugos de frutas, de mermeladas y al fraccionamiento y empaque de frutas y hortalizas) y 9 comercializadores, localizados en el AMBA, que operan con el mercado interno (venta de frutas y hortalizas en fresco y de preparados a base de pulpa de frutas) y externo (venta de frutas frescas y congeladas y de hortalizas pesadas frescas).

Asimismo, el listado de Empresas Orgánicas que publica el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, da cuenta de 5 empresas distribuidoras de hortalizas frescas orgánicas y productos elaborados (por ejemplo, puré de tomate triturado) en el AMBA y de 4 empresas elaboradoras de dulces, mermeladas y conservas a base de frutas y hortalizas, también en territorio bonaerense.

GLOBAL G.A.P. es otra certificación vinculada al desarrollo sustentable. Se trata de una norma con reconocimiento internacional para la producción agropecuaria, global, única y armonizada, cuyo objeto es la producción segura y sostenible de alimentos. Su cumplimiento permite a los productores demostrar su compromiso con las Buenas Prácticas Agrícolas, que constituye un atributo de calidad por diferenciación de procesos.

Esta certificación inició en Argentina en 2002, con la denominación EUREPGAP, sigla de la *European Retailers Produce*, una entidad privada sin fines de lucro, conformada por cadenas de hipermercados, importadores y comercializadores de alimentos europeos. EUREPGAP estableció un protocolo común y unificado para la adquisición de frutas y hortalizas en lo referente al seguimiento y control de los residuos de plaguicidas. Posteriormente fue convirtiéndose en un protocolo más abarcativo.

La certificación promueve la competencia por la diferenciación de productos en base a criterios de protección ambiental y salud, seguridad y bienestar ocupacional. En Argentina, las empresas productoras de hortalizas y frutas que se adecuaron en forma inmediata al estándar fueron aquellas que enfrentaron la necesidad de abastecer al mercado europeo, especialmente a cadenas de supermercados. En territorio provincial y específicamente, en el sudeste bonaerense, tanto la producción de kiwi fresco como la de frutilla congelada cuentan con la certificación de esta norma.

Por su parte, se expande progresivamente el esquema de producción agroecológica que, de la mano de incipientes experiencias de industrialización y protocolos específicos de certificación, de tipo participativo y aún en desarrollo, permitiría ampliar la oferta de productos frescos y también con cierto grado de procesamiento, ambientalmente respetuosos y con demanda específica.

También han sido aplicadas en la CDV estudiada en provincia de Buenos Aires, herramientas de agregado de valor y certificaciones vinculadas a la afirmación de la identidad territorial, que fuertemente articulan con el concepto de trazabilidad. En efecto, se registran antecedentes de producciones con distinciones de calidad vinculadas al origen geográfico o

territorio de procedencia del cultivo, a través del otorgamiento de Indicaciones Geográficas (IG). Esta herramienta otorga protección legal al nombre, al producto y al grupo productor interesado; es decir, reconoce y comunica una determinada calidad específica, la característica que hace al producto distinto a otros similares de su clase o tipo y que es atribuible, fundamentalmente, a su origen geográfico. Los productos de la cadena frutihortícola reconocidos a la fecha con Indicaciones Geográficas y de procedencia bonaerense, son los Alcauciles/Alcachofas Platenses (IG) y el Kiwi Mar y Sierras del Sudeste de Buenos Aires (IG).

En la misma línea, también se registran antecedentes de producciones certificadas con el Sello Alimentos Argentinos una Elección Natural. Se trata de una marca país de calidad, de uso voluntario y gratuito, que distingue a los alimentos y bebidas elaborados en origen Argentina, bajo el cumplimiento de protocolos de calidad específicos. Los estándares de calidad establecidos se encuentran detallados en protocolos que contienen los requisitos necesarios para elaborar un alimento o bebida, a través del cumplimiento de distintos atributos particulares y características del producto, del proceso y del envase. Actualmente hay un total de 11 protocolos de calidad oficializados vinculados con la cadena frutihortícola bonaerense (pimiento fresco, kiwi fresco, arándanos frescos, radicchio fresco, cebollas, coles de Bruselas, orégano, espárragos, zapallo anco, frutilla fresca y congelada, papa, prefritos y congelados), que son de dominio público y pueden ser utilizados por empresas argentinas.

Finalmente, en el eslabón industrial de elaboración de frutas congeladas, se han aplicado, en la provincia de Buenos Aires, herramientas de agregado de valor y certificaciones vinculadas al cumplimiento de ritos religiosos. Concretamente, la certificación *Kosher*, que establece estándares de inocuidad y calidad diferenciados.

### 2.5.3. POTENCIAL DE DESARROLLO Y PLANES FUTUROS DE INVERSIÓN

El crecimiento del entramado MiPyME de la CDV estudiada depende fuertemente de la posibilidad de concretar importantes inversiones, que se detallan a continuación.

En primer lugar, la inversión de las propias firmas en equipamiento que les permitiría una reconversión tecnológica, automatizando numerosos procesos, adecuándose (o adecuándose aún más, según el caso) a estándares ambientales, e incrementado volúmenes de producción. Asimismo, se requieren inversiones en maquinarias adaptadas a la escala productiva de las micro y pequeñas empresas, como también en instalaciones de enfriamiento rápido, refrigerado y/o congelado (según el caso), con capacidades superiores a las que poseen las instalaciones actualmente operativas. Estas reestructuraciones permitirían reducir la brecha tecnológica que actualmente evidencia el entramado MiPyME, respecto de las empresas de mayor escala de la cadena.

En segundo lugar, la inversión en insumos clave para la actividad de procesamiento de frutas y hortalizas, fundamentalmente en envases y en materias primas químicas utilizadas en los procesos productivos, traccionadas por dos circunstancias concurrentes: por un lado, la incidencia que en los costos unitarios tienen estos componentes, fundamentalmente de origen importado; y, por otro lado, la escasa calidad estandarizada de los sustitutos nacionales actualmente ofrecidos por los proveedores.

En tercer lugar, se requieren inversiones en logística de materias primas y de productos, como también en distribución de estos últimos, para lograr el acceso y/o mayor penetración, según los casos y subramas de actividad, a nichos y segmentos de mercado específicos, como también para poder avanzar en el cumplimiento de esquemas de certificación cuya acreditación demanda una importante adecuación de procesos productivos y funciones organizativas, al interior de las firmas.

También se detectan necesidades de inversión, en algunas subramas específicas, en investigación y desarrollo de tecnologías de prolongación de la vida útil en góndola de productos naturales muy perecederos; de alternativas

productivas para el aprovechamiento y agregado de valor a descartes y subproductos generados; y de desarrollo de productos novedosos, cortados y en conservas.

Un punto especial es el que se refiere a las necesidades de inversión en capacitación y asesoramiento de los recursos humanos. Capacitación, tanto la referida a la utilización del equipamiento necesario y disponible, como la que se refiere a los requerimientos de personal especializado para operar equipos específicos. Las inversiones en asesoramiento tienen que ver con el estudio de estrategias de optimización de procesos, de mejoras en parámetros específicos de calidad de productos y en aspectos normativos y regulatorios.

Por último, otras acciones identificadas con inversiones en capital fijo están vinculadas con la renovación de plantas de procesado en fresco, la ampliación de galpones de almacenamiento de insumos y la modernización de sistemas de suministros energéticos.



## CAPÍTULO 3

### MARCO JURÍDICO NACIONAL Y PROVINCIAL. LEGISLACIÓN Y REGULACIONES CLAVE. ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES PARA LAS CDV

#### 3.1. MARCO JURÍDICO. LEGISLACIÓN Y REGULACIONES CLAVE

##### 3.1.1. CDV OLIVICULTURA

En primer lugar, debe destacarse la **Ley 18.284** en virtud de la cual se declaran vigentes en todo el territorio de la República Argentina, bajo la denominación de Código Alimentario Argentino (CAA), las disposiciones higiénico-sanitarias, bromatológicas y de identificación comercial del Reglamento Alimentario aprobado por **Decreto 141/1953**, sus normas modificatorias y complementarias. Sus disposiciones reglamentarias se aplicarán y harán cumplir por las autoridades sanitarias nacionales, provinciales o de la Municipalidad de la Ciudad de Buenos Aires, en su respectiva jurisdicción. El **Decreto 2.126/1971** reglamenta esta Ley. En particular, el artículo 535 establece que el aceite de oliva virgen extra (AOVE) es aquél cuya acidez libre máxima expresada en ácido oleico es 0,8 g/100 g, en tanto que el aceite de oliva virgen (AOV) presenta una relación es 2 g/100 g. Por su parte, el **Decreto 815**, referido al Sistema Nacional de Control de Alimentos, tiene como objetivo asegurar el fiel cumplimiento del CAA.

Por **Disposición 10.873/2017** de la Administración Nacional de Medicamentos, Alimentos y Tecnología Médica (ANMAT), se crea el Plan Integral de Fiscalización de Establecimientos, Productos Alimenticios y Materiales en Contacto con Alimentos (PIF), en el marco del Programa Federal de Control de Alimentos (PFCA). El PIF alcanza a establecimientos de alimentos elaborados/industrializados, productos alimenticios y materiales en contacto

con alimentos que se elaboran y/o comercializan en todo el territorio nacional. Además, se aplica a las campañas de control que surjan mediante los acuerdos con las autoridades sanitarias jurisdiccionales.

A su vez, por **Resolución Conjunta 5/2018** de la Secretaría de Regulación y Gestión Sanitaria y la Secretaría de Alimentos y Bioeconomía, se incorpora al CAA las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA). Las BPA son obligatorias para asegurar la calidad e inocuidad de los alimentos frescos, para los productores de frutas a partir del 2/1/2020 y desde el 4/1/2021 para el sector hortícola. Estarán afectadas al cumplimiento de la misma todas las personas físicas o jurídicas responsables de la producción de frutas y hortalizas cuando realicen una o más de las actividades siguientes: producción primaria (cultivo-cosecha), almacenamiento hasta la comercialización dentro del establecimiento productivo, a excepción de aquellos registrados como empaque.

Mediante **Resolución 174/2018** del Ministerio de Agroindustria se crea el Programa Nacional de Buenas Prácticas Agrícolas Sustentables (BPAS) en Productos Frutihortícolas con el objeto primordial de promover su difusión y adopción a efectos de propender a la inocuidad de los alimentos frutihortícolas.

En materia de políticas de alimentación saludable, se adoptó la **Ley 27.642** sobre Promoción de la Alimentación Saludable, reglamentada por el **Decreto 151/2022**. Por **Disposición 2.673/2022** de la ANMAT, se crea el Sistema de Sellos y Advertencias Nutricionales.

La **Ley 25.127** sobre Producción Ecológica, Biológica u Orgánica también es un cuerpo normativo importante, reglamentada por el **Decreto 97/2001** que la reglamenta y complementada por las **Resoluciones 191/2012** de la Secretaría de Agricultura Ganadería y Pesca, **374/2016** del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA) y **124/2022** de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca. Siguiendo esta línea es posible mencionar la **Resolución 17/2001** de la Secretaría de Alimentos, Bioeconomía y Desarrollo Regional acerca del Plan Estratégico para el Sector de la Producción Orgánica de Argentina al 2030 y la **Resolución 352/2021** del

Ministerio de Desarrollo Productivo referido al Plan de Desarrollo Productivo Verde.

También vinculada a esta actividad, la **Ley 27.454** junto con sus normas complementarias y modificatorias hace referencia al Plan Nacional de Reducción de Pérdidas y Desperdicios de Alimentos.

**Ley 25.380**, modificada por su similar **25.966**, así como el **Decreto Reglamentario 556** por el cual se establece el Régimen Legal para las Indicaciones Geográficas y Denominaciones de Origen de Productos Agrícolas y Alimentarios es otro elemento clave. Sobre este aspecto, cabe señalar la **Resolución 31/2022** del ex Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación aprueba el protocolo de producción para aceite de oliva virgen extra de Mendoza, que ampara la correspondiente indicación geográfica (IG).

Dentro de las normas de promoción, se identifica la **Resolución 392/2005** de la ex Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos de la Nación sobre el Sello "Alimentos Argentinos una elección natural", así como la **Ley 26.839** en virtud de la cual se declara al aceite de oliva argentino como alimento nacional.

En el plano provincial, debe destacarse la **Ley 13.647** y su **Decreto 2.585/2007**, por el cual se crea el Plan de Desarrollo del Sudoeste Bonaerense. Se diferencia a esta región de los restantes Partidos de la PBA, atento sus características edafo-climáticas y productivas.

También en el ámbito de la PBA, la **Ley 14.289** instituyó la Fiesta Provincial del Olivo, que se celebra anualmente durante el mes de abril en la ciudad de Coronel Dorrego, del municipio homónimo.

Finalmente, en el plano local, existen en distintos partidos una serie de ordenanzas municipales relacionadas directamente a la actividad olivícola, entre las que se destacan aquellas relativas a la aplicación de agroquímicos y al manejo de envases de dichos productos.

### 3.1.2. CDV BEBIDAS ALCOHÓLICAS

Nuevamente, el CAA es la norma fundamental del Sistema Nacional de Control de Alimentos. Por otra parte, rige la **Ley Nacional de Alcoholes 24.566** que regula la industrialización, producción, circulación, fraccionamiento y comercialización de alcoholes, registración, inscripción, fiscalización, infracciones y procedimientos administrativos.

En materia de vinos, la **Ley General de Vinos 14.878** y modificatorias regula la producción, industria y comercio vitivinícola en el territorio nacional, estableciendo asimismo la creación del Instituto Nacional de Vitivinicultura.

Además, la **Ley 25.163** establece las normas generales para la designación y presentación de vinos y bebidas espirituosas de origen vínico de la Argentina: indicación de procedencia (IP) y geográfica (IG), denominación de origen controlada (DOC), protección de las IP, IG y DOC, alcances y obligaciones, Consejo Nacional para la designación del origen de los vinos y bebidas espirituosas de naturaleza vínica e infracciones y sanciones. La Ley fue reglamentada por **Decreto 56/2004**.

Existen también una gran cantidad de resoluciones dictadas por el Instituto Nacional de Vitivinicultura. Entre ellas cabe mencionar a las que regulan sobre la disposición final de residuos de la vinificación y también de los alcoholes residuales de la destilación.

En el ámbito de la PBA se ha sancionado recientemente la **Ley 15.404**, por la que se crea el Régimen de Promoción e Incentivo para la industria vitivinícola y su comercio en todo el territorio de la provincia. El régimen busca proteger y mejorar los aspectos de sostenibilidad social, económica, productiva, ambiental y cultural de la industria vitivinícola bonaerense. Se instituye el Registro Provincial de Viñedos y Bodegas productoras de vinos y bebidas espirituosas de origen vínico ubicadas en la provincia y la marca "Vino Buenos Aires" para promover la industria. En virtud de esta normativa, el Poder Ejecutivo podrá celebrar convenios, determinar incentivos, brindar ayuda logística y asistencia técnica y económica a los productores, realizar campañas de difusión, generar un sitio web administrado por la autoridad de aplicación correspondiente, donde los viñedos y bodegas incluyan

información y material fotográfico actualizado. Incluye incentivos para nuevos viñedos y la realización de campañas para promover el enoturismo.

La norma fue recientemente reglamentada a través del **Decreto 517/2023**, que designa como autoridad de aplicación al Ministerio de Desarrollo Agrario, facultándolo para crear herramientas financieras para el desarrollo y la promoción de la vitivinicultura, así como a dictar las normas interpretativas, aclaratorias y/o complementarias, celebrar convenios o actos y desarrollar las acciones necesarias para la ejecución de la Ley.

En cuanto a la producción de gin, el mismo está definido en el CAA y modificado por la **Declaración Conjunta 52/2009** de la Secretaría de Políticas Regulación e Institutos y la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

Con relación a la cerveza artesanal, rige el CAA modificado por la **Resolución Conjunta 5/2017** de la Secretaría de Políticas, Regulación e Institutos y Secretaría de Agregado de Valor, que incorporó las exigencias que debe cumplir la cerveza a fin de que pueda incluirse, en el rótulo, la leyenda "Elaboración Artesanal".

Como medida de promoción en el plano provincial puede mencionarse la **Ley 13.901**, que declara como capital marítima de la cerveza artesanal a Santa Clara del Mar, en el Partido de Mar Chiquita.

En plano jurídico municipal se destaca la **Ordenanza 25.198/2021** del Concejo Deliberante de la Municipalidad de General Pueyrredon, que crea un Régimen de Promoción en la elaboración, distribución y comercialización de bebidas espirituosas artesanales.

### 3.1.3. CDV CHACINADOS Y SALAZONES

Respecto de esta actividad, debe destacarse la **Ley 18.284** que aprueba el CAA. Por su parte, el **Decreto 815** referido al Sistema Nacional de Control de Alimentos tiene como objetivo asegurar el fiel cumplimiento del CAA. El SNCA establece 6 alcances: el sanitario, el comercial, el impositivo, el de la seguridad e higiene, el ambiental y el laboral.

Los aspectos sanitarios dependen de la ANMAT, del Instituto Nacional de Alimentos (INAL) y el SENASA. Por **Disposición ANMAT 10.873/2017** se crea el Plan Integral de Fiscalización de Establecimientos, Productos Alimenticios y Materiales en Contacto con Alimentos (PIF), en el marco del Programa Federal de Control de Alimentos (PFCA). El PIF alcanza a establecimientos de alimentos elaborados/industrializados, productos alimenticios y materiales en contacto con alimentos que se elaboran y/o comercializan en todo el territorio nacional. Además, se aplica a las campañas de control que surjan mediante los acuerdos con las autoridades sanitarias jurisdiccionales.

Las empresas deben contar con el Registro Nacional de Establecimientos (RNE) y los Registros de Productos Alimenticios (RNPA). Existen dos tipologías de establecimiento: a) aquellos que elaboren productos destinados al tránsito federal y/o exportación, a los que se aplican las regulaciones del SENASA y se requieren las habilitaciones correspondientes de ANMAT; y b) los que elaboren productos destinados al consumo local o intra provincial, para los cuales la regulación sanitaria es responsabilidad municipal o provincial, según lo dictamine la autoridad sanitaria provincial.

La regulación comercial también presenta un doble nivel de regulación: la licencia comercial municipal y/o provincial (según la legislación vigente en cada provincia) y la licencia comercial nacional, expedida por el Registro Único de Operadores de la Cadena Agroindustrial (RUCA). La licencia primaria de funcionamiento municipal y/o provincial es la habilitación comercial y/o industrial que se expide en primera instancia y constituye uno de los requisitos iniciales de funcionamiento de todo emprendimiento productivo.

En octubre de 2021 se aprobó la **Ley 27.642** de Promoción de la Alimentación Saludable, más conocida como “Ley de Etiquetado”. Esta ley exige el etiquetado frontal de los productos para informar a la población sobre el contenido excesivo de nutrientes críticos como sodio, grasas totales, grasas saturadas y azúcares libres. Además, la norma establece la incorporación, en los envases que corresponda, de una leyenda precautoria que advierte sobre la presencia de edulcorantes y/o cafeína.

### 3.1.4. CDV PRODUCTOS LÁCTEOS

El marco jurídico de la industria láctea en Argentina está conformado por diversos elementos. En primer lugar, se destaca la **Ley 25.163** de Lechería, la cual establece la promoción, fomento y desarrollo de la actividad lechera en el país y regula aspectos fundamentales como la producción, procesamiento y comercialización de leche y sus derivados.

Asimismo, se encuentra la **Ley 26.118** de Regulación de la Cadena Láctea que establece medidas de regulación y promoción con el objetivo de mejorar la competitividad del sector y garantizar la calidad e inocuidad de los productos lácteos.

Por su parte, la **Ley 26.840** de Control de la Cadena Agroalimentaria establece un marco normativo para el control y fiscalización de la cadena con el fin de asegurar la calidad e inocuidad de los alimentos y proteger la salud de los consumidores.

En cuanto a las regulaciones específicas, el Poder Ejecutivo reglamentó mediante el **Decreto 2.687/1977** los requisitos mínimos de higiene contemplados en las regulaciones nacionales. Estos requisitos tienen como objetivo garantizar la seguridad alimentaria y la protección de la salud humana. Asimismo, se establece que los establecimientos que exporten productos lácteos deben cumplir con las exigencias y normas de los mercados o países de destino.

En el año 2012, se implementó el Sistema de Pago de la Leche Cruda sobre la base de Atributos de Calidad Composicional e Higiénico-Sanitarios, con el propósito de mejorar la transparencia en la cadena láctea. Este sistema buscaba seguir la tendencia internacional de pago por proteína y grasa en lugar de pago por litro, con alcance obligatorio para todos los operadores del mercado lácteo y sus productos y subproductos.

En 2016 se implementó el Sistema Integrado de Gestión de la Lechería Argentina (SIGLeA), buscando regular los medios necesarios para mejorar la transparencia en la cadena láctea y favorecer el intercambio de información entre productores, operadores y laboratorios. Además, en ese mismo año se establecieron políticas de incentivo a productores tamberos a través de la

**Resolución Conjunta 8** del Ministerio de Agroindustria y **Resolución Conjunta 9** del Ministerio de Producción, dando origen al Régimen de Compensaciones para Productores Tamberos.

Resulta relevante mencionar la **Resolución 100/2008** de la Secretaría de Comercio Interior, que establece los requisitos que deben cumplir los envases y embalajes de productos alimenticios, incluyendo los lácteos. El propósito de esta resolución es garantizar la calidad e integridad de los productos lácteos durante su envasado y almacenamiento, con el objetivo de proteger la salud de los consumidores.

Desde el aspecto de la comercialización, existen regulaciones que abordan las obligaciones en materia de rotulado de los productos lácteos. El **Decreto 4.238/1968**, Capítulo XXVI, establece que la rotulación comprende toda inscripción, leyenda, imagen o materia descriptiva o gráfica presente en el envase de un alimento. Esta norma se encuentra enmarcada en el contexto del MERCOSUR, a través de la **Resolución 36/1993** GMC, que se incluye en el CAA. Se detallan los elementos obligatorios que deben aparecer en los rótulos de los productos lácteos, como la denominación de venta del alimento, lista de ingredientes, contenido neto, identificación del origen, identificación del lote, fecha de duración mínima y preparación e instrucciones de uso del alimento cuando corresponda.

Por su parte, el **Decreto 815/1999** determina la habilitación y fiscalización de los establecimientos que elaboren productos lácteos que realicen tránsito federal, así como aquéllos destinados a la exportación. Esta habilitación y fiscalización es realizada de manera concurrente por el SENASA y por la ANMAT a través del INAL. Además, en el año 2021, entró en vigencia la **Resolución Conjunta 10/2021** de las Secretarías de Calidad en Salud y de Alimentos, Bioeconomía y Desarrollo Regional, la cual incorporó dentro del CAA los requisitos que deben cumplir los establecimientos que producen lácteos de forma artesanal. Estos requisitos se encuentran detallados en el Capítulo VIII del CAA, el cual define a los alimentos lácteos como la leche obtenida de vacunos u otros mamíferos, sus derivados o subproductos, simples o elaborados, destinados a la alimentación humana.

Además, es necesario incluir la **Resolución 229/2016**, la cual obliga a los operadores comerciales que realicen la compra primaria de leche cruda y/o aquéllos que procesen o industrialicen leche cruda proveniente de tambos de su propiedad y/o aquéllos que a través de contratos consignen de alguna forma leche cruda, a informar a la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca y a enviar muestras para su estudio y control. Esta resolución tiene como objetivo garantizar la trazabilidad y control de la leche cruda utilizada en la producción de productos lácteos.

En relación con la protección del medio ambiente, se han establecido regulaciones para minimizar el impacto ambiental en la industria láctea y promover prácticas de manejo sustentable. A continuación, se detallan las normativas pertinentes, ordenadas jerárquicamente:

- **Resolución 325/2016 de SENASA:** Esta resolución establece los requisitos sanitarios que deben cumplir los establecimientos en cuanto a la elaboración, almacenamiento y transporte de productos lácteos.
- **Resolución 270/2016 de SENASA:** Esta resolución establece las condiciones sanitarias que deben cumplir los establecimientos que elaboran y/o fraccionan productos lácteos.
- **Norma IRAM 14130:** Esta norma establece los requisitos de calidad que deben cumplir los productos lácteos, regulando aspectos como la composición, el etiquetado y el envasado de los mismos.

El objetivo de estas normativas es garantizar que la producción láctea se realice de manera responsable y respetuosa con el medio ambiente, minimizando los impactos negativos y promoviendo la sustentabilidad a largo plazo. Las autoridades competentes encargadas de velar por el cumplimiento de estas regulaciones tienen la facultad de supervisar y controlar su aplicación. El manejo sustentable de los recursos naturales, en la industria láctea, puede incluir la implementación de técnicas agrícolas que reduzcan la erosión del suelo, la conservación de la biodiversidad en las áreas de producción y la utilización eficiente de los recursos naturales, como el agua y la energía.

El cumplimiento de estas normativas es fundamental para garantizar una producción láctea responsable y respetuosa con el medio ambiente. Por tanto, las autoridades competentes tienen la responsabilidad de supervisar y controlar su aplicación en la provincia, velando por el cumplimiento de las regulaciones ambientales.

En el ámbito provincial, las regulaciones desempeñan un papel crucial en el marco jurídico de la cadena de valor láctea. En la PBA se están implementando políticas para fortalecer el crecimiento y desarrollo de la actividad agropecuaria y los emprendimientos agroalimentarios a través de la creación del Registro Provincial de Pequeñas Unidades Productivas de Alimentos Artesanales (PUPAAs). El objetivo del PUPAAs es identificar, registrar y promover a las pequeñas unidades productivas de alimentos artesanales, incluyendo a los productores lácteos que operan a pequeña escala, para brindar apoyo técnico, capacitación y asesoramiento, además de fomentar la trazabilidad y la calidad de los productos lácteos artesanales.

Además del registro de PUPAAs, existen otras regulaciones provinciales que impactan en la cadena de valor láctea y que abordan aspectos como la sanidad animal, la producción lechera, la calidad de los productos y la protección del medio ambiente. Particularmente en el plano de la sanidad animal, la PBA cuenta con normativas específicas para prevenir y controlar enfermedades del ganado bovino lechero, como la brucelosis y la tuberculosis. Las regulaciones establecen la obligatoriedad de realizar pruebas de diagnóstico, vacunaciones y medidas de bioseguridad en los establecimientos lecheros.

También existen regulaciones relacionadas con la gestión de los tambos y la producción de leche, que abordan aspectos como la higiene en la producción, la calidad de la leche cruda, el bienestar animal y las buenas prácticas ganaderas. Se promueve la adopción de tecnologías y prácticas sustentables que contribuyan a mejorar la eficiencia productiva y reducir el impacto ambiental.

En términos de calidad de los productos lácteos, se establecen requisitos y controles para garantizar el cumplimiento de estándares de

calidad y seguridad alimentaria. Esto incluye la implementación de sistemas de control y trazabilidad, así como la realización de análisis y ensayos de laboratorio para detectar posibles contaminante o adulteraciones.

En resumen, las regulaciones bonaerenses abarcan aspectos como la promoción de pequeñas unidades productivas de alimentos artesanales, la sanidad animal, la producción lechera, la calidad de los productos lácteos y la protección del medio ambiente, con el objetivo último de garantizar la calidad, seguridad y sustentabilidad de la cadena de valor láctea en la PBA.

El control y la fiscalización de la cadena láctea recae en diversos organismos a nivel nacional y provincial, entre los cuales cabe mencionar a:

- **Secretaría de Alimentos, Bioeconomía y Desarrollo Regional.** Como dependencia del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, se encarga de formular y aplicar políticas relacionadas con la producción y comercialización de alimentos, incluyendo los productos lácteos.
- **Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria.** Es el organismo responsable de controlar y regular la sanidad animal y vegetal, así como la calidad de los alimentos en Argentina. Establece los requisitos sanitarios y de calidad para la producción y exportación de productos lácteos.
- **Direcciones o Secretarías de Agricultura o Producción de cada provincia.** Son los organismos encargados de la aplicación y control de las regulaciones provinciales relacionadas con la cadena láctea.

Estos organismos llevan a cabo inspecciones, auditorías y controles periódicos en las plantas de producción y establecimientos lácteos para garantizar el cumplimiento de las normativas y asegurar la calidad e inocuidad de los productos lácteos producidos y comercializados en Argentina. Cabe destacar que la supervisión y fiscalización de la cadena de valor láctea para la exportación está a cargo de los organismos mencionados anteriormente, como SENASA y la Secretaría de Alimentos, Bioeconomía y Desarrollo Regional

(a nivel nacional) y las Direcciones o Secretarías de Agricultura o Producción de cada provincia (a nivel regional).

### 3.1.5. CDV PROCESADOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS

El profuso marco normativo existente se puede sistematizar en distintos temas o aspectos, a saber, los que emanan del formalmente denominado Sistema Nacional de Control de Alimentos (implementación de buenas prácticas frutihortícolas, uso de agroquímicos, tránsito de productos de origen vegetal, trazabilidad, rotulación) y, adicionalmente, un conjunto de disposiciones emanadas del Sistema Nacional de Normas, Calidad y Certificación, de carácter voluntario u opcional.

#### Buenas prácticas frutihortícolas

A través de la **Resoluciones Conjuntas 5 y 181** de las Secretarías de Regulación y Gestión Sanitaria, y la de Alimentos y Bioeconomía, se incorporaron las buenas prácticas agrícolas en la producción frutihortícola (recibiendo la denominación de buenas prácticas frutihortícolas) en el CAA, concretamente en el Capítulo III del Código, "Normas Generales Alimentos", Artículo 154 tris.

El Registro Nacional de Productores Agropecuarios (RENSPA) se rige por la **Resolución 423/2014** del SENASA.

En la **Resolución 297/836** se reglamentan las normas de tipificación, empaque y fiscalización de las hortalizas frescas con destino a los mercados de interés nacional.

Otras normas relacionadas con la producción de frutas y hortalizas: La **Resolución SAGPYA 58/2007** de producción de hortalizas frescas, la **Resolución SENASA 637/2011** que establece el sistema de control de frutas y hortalizas, la **Resolución Ex SAG 297/1983** reglamentación de hortalizas frescas con destino a los mercados de interés nacional, la **Resolución Ex SAG 554/1983** de frutas frescas no cítricas y la **Resolución Ex SAG 145/1983** de frutas frescas cítricas.

## Uso de agroquímicos

Se presenta a continuación el digesto elaborado en esta temática.

En cuanto a la normativa internacional, los convenios ratificados (con carácter vinculante) son el **Convenio de Rotterdam**, el **Convenio de Estocolmo** sobre contaminantes orgánicos persistentes, el **Convenio de Viena** para la protección de la capa de ozono, como así su **Protocolo de Montreal** relativo a sustancias que agotan la capa de ozono, el **Convenio de Basilea** para el movimiento transfronterizo de desechos peligrosos y su eliminación y, finalmente, el **Convenio de Minamata**.

Existen, a su vez, un conjunto de instrumentos internacionales (con carácter no vinculante), como la **Declaración de Río** sobre el medio ambiente y el desarrollo, el Acuerdo sobre medidas sanitarias y fitosanitarias del **Acta Final de la Ronda Uruguay**, el **Código Internacional de Conducta de la FAO** para la Distribución y Utilización de Plaguicidas y el Convenio Marco sobre los productos químicos y **Convenio 184 de OIT**.

En cuanto a la normativa nacional que aborda el tema, encontramos la propia **Constitución Nacional** (art. 41), la **Ley General del Ambiente 25.675**, la **Ley 27.279** de presupuestos mínimos de productos fitosanitarios (únicamente regula la gestión de los envases vacíos de dichos productos y no los productos en sí), el ya mencionado **Código Alimentario Argentino**, la **Ley 27.233**, **Ley 20.418**, **Ley 22.289**, **Ley 20.466** y su **Decreto Reglamentario 4.830/73**, **Ley 24.051**, la **Resolución Conjunta 5/2018** (Buenas Prácticas Agrícolas), el **Decreto-Ley 3.489/1958** y su reglamentario **5.769/1959**, las **Resoluciones 440/1998** y **350/1999** Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación, la **Resolución 583/1993** de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca, la **Resolución SENASA 500/2003**, la **Resolución SENASA 299/2013**, la **Resolución SENASA 369/2013**, la **Resolución SENASA 367/2014**, la **Resolución SENASA 350/1999**, la **Resolución SENASA 510/2002** (Buenas Prácticas Agrícolas) y la **Resolución 71/1999** SAGPyA.

En cuanto a la normativa provincial de Buenos Aires, se puede mencionar a **Ley 10.699** y sus sucesivas reglamentaciones (**Decreto reglamentario 499/1991**, **956/2002**, **1.170/2000**), las **Resoluciones**

**complementarias 86/2001 y 87/2001**, el **Decreto 2.870/2008** (que define la autoridad de aplicación **Ley 10.699**), la **Ley de residuos especiales 11.720**, el **Decreto-Ley 8.912/1977**, la **Ley 12.605** de almacenamiento, clasificación, acondicionamiento y conservación de granos, el **Decreto Ley 10.081/1983** (Código Rural), la **Normativa fitosanitaria 246/MAGP-2018** y la **Resolución 48/2021** sobre el Programa BPA-Suelos Bonaerenses.

Además, existen normas a nivel municipal. A modo de ejemplo, existe una serie de Ordenanzas del Concejo Deliberante de la Municipalidad de General Pueyrredon: **Ordenanzas 21.097**, **Ordenanza 18.740**, **Ordenanza 19.110**.

### **Tránsito de productos de origen vegetal (DTV-e)**

El SENASA aprobó mediante la **Resolución 31/2015** el documento sanitario de SIG-DTV-e (Sistema Integrado de Gestión de Documentos de Tránsito Vegetal). Al respecto, otras normativas complementarias son la **Resolución 448/2016** de SENASA del procedimiento para el egreso de la región Patagónica de especies vegetales destinadas al consumo en fresco, la **Disposición 6/2016** de SENASA sobre el uso del DTV-e para fruta vid consumo en todo el país, la **Disposición 2/2016** del SENASA sobre regulación de tránsito de cítricos a granel, la **Disposición 2-E/2018** de SENASA sobre material de propagación en kiwi, frutales de carozo, vid y olivo, la **Disposición 3-E/2018** de SENASA sobre fruta fresca de pimiento, durazno y nectarina, la **Disposición Conjunta 3/2018** de la Dirección Nacional de Protección Vegetal y la Dirección Nacional de Inocuidad y Calidad Agroalimentaria, de SENASA, sobre hortalizas pesadas como papa, batata, ajo, cebolla y tubérculos andinos y la **Resolución General Conjunta 4.297/2018** de SENASA y AFIP que crea el documento de tránsito sanitario vegetal electrónico (DTVe).

### **Trazabilidad**

Es necesario considerar tres aspectos claves para dar cumplimiento a este requisito, 1) Cumplir con la inscripción en el Registro Nacional Sanitario de Productores Agropecuarios (RENSPA), 2) Identificar la producción frutihortícola empleando etiqueta/rótulo, consignando los datos previstos en la normativa

vigente y 3) Transportar los productos frutihortícolas frescos regulados, empleando el Documento de Tránsito Sanitario Vegetal y presentarlo cuando las autoridades sanitarias así lo exijan.

## Rotulación

Los productores deberán identificar los alimentos frutihortícolas producidos, empleando etiqueta/rótulo, consignándose los datos previstos en la normativa vigente. Al respecto, el Sistema de Control de Productos Frutihortícolas Frescos (SICOFHOR) establece la correcta identificación de los citados productos como paso previo a su trazabilidad. Otras resoluciones exigen que todas las hortalizas frescas de producción nacional que se comercialicen en mercados del país identifiquen su marca comercial y también la identificación expresa del productor y del emparador.

Existen numerosas resoluciones de SENASA que amplían y detallan sobre el tema rotulación y etiquetado de frutas y hortalizas frescas con destino a mercado interno que deberán tenerse en cuenta en este punto por parte del productor o emparador, a saber: **Resolución 297/1983** para las especies hortícolas, **Resolución 58/2007** de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación que amplía la obligatoriedad de datos para especies hortícolas, **Resolución 145/1983** para especies cítricas, **Resolución 554/1983** para especies no cítricas (carozo y pepita).

## Normativa emanada del Sistema Nacional de Normas, Calidad y Certificación

El Sistema Nacional de Normas, Calidad y Certificación tiene la finalidad de brindar instrumentos confiables a nivel local e internacional para las empresas que voluntariamente deseen certificar sus sistemas de calidad, productos, servicios y procesos, con la finalidad última de acceder y abastecer mercados o segmentos de mercado que requieren estándares de calidad o exigencias adicionales a las que establece el marco regulatorio obligatorio. En este contexto, se han ido definiendo herramientas de agregado de valor y mecanismos de certificación y/o auditoría disponibles en el país y que fueron

implementados por establecimientos productivos de la cadena frutihortícola de la PBA, cuyos productos se destinan a mercado doméstico y/o exportación:

- **Resolución SAGYP 142/2021.** Programa AgroPyMEs sustentables.
- Producción orgánica: **Ley 25.127**, decreto reglamentario y normativa complementaria que, fundamentalmente, son disposiciones de SENASA y de la SAGPYA. La normativa respecto de este sistema de producción ha generado herramientas de agregado de valor y certificaciones vinculadas al desarrollo sustentable, contribuyendo a la concreción de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).
- Identificación geográfica y denominación de origen: **Ley 25.380** y **Ley 25.966**, decretos reglamentarios y normativas complementarias. Brindan herramientas de agregado de valor y certificaciones vinculadas a la afirmación de la identidad territorial, que permiten reconocer o acreditar distinciones de calidad vinculada al origen geográfico o territorio de procedencia del cultivo, otorgando protección legal al nombre, al producto y al grupo interesado.
- Sello Alimentos Argentinos una Elección Natural. **Resolución SAGPYA 392/2005** y **Ley 26.967**. También aporta una herramienta de agregado de valor y certificación vinculada a la identidad territorial. Se trata de una marca país de calidad, de uso voluntario y gratuito, que distingue a los alimentos y bebidas elaborados en origen Argentina, bajo el cumplimiento de protocolos de calidad específicos.
- Certificación de estándares de calidad vinculados al cumplimiento de ritos religiosos, particularmente la certificación *Kosher* en fruta congelada.

Otros aspectos regulatorios revisados y aplicables al procesamiento de frutas y hortalizas:

- 1) la **Ley provincial de promoción industrial 13.656**, que comprende en realidad a la totalidad de la industria alimenticia en su conjunto,

- 2) el Plan Desarrollo Productivo Verde. **Resolución 352/2021** Ministerio de Desarrollo Productivo, y
- 3) los avances legislativos vinculados a la agroecología, que en la cadena de frutas y hortalizas estudiada es particularmente importante.

## 3.2. OPINIÓN DE LOS ENTREVISTADOS SOBRE LA NORMATIVA Y REGULACIONES CLAVE EN LA CDV AGREGADO DE VALOR AL SECTOR PRIMARIO

### 3.2.1. CDV OLIVICULTURA

El resultado de las entrevistas realizadas a los productores arroja un alto grado desconocimiento acerca del marco jurídico de la actividad olivícola. En efecto, el 53% de los productores entrevistados (15) declara no conocer nada al respecto. Por su parte, 3 entrevistados indican que las regulaciones son las adecuadas y 2 manifiestan su descontento con algunas de ellas pues consideran que fueron dictadas sin suficiente conocimiento de la actividad productiva. Precisamente, uno de estos últimos entrevistados expresa:

*"...las sanitarias son ridículas porque son normas que no tienen sentido -500 baños que no se usan- que aumentan los costos. Se nota que quien las hizo no estuvo nunca en la actividad privada ni conoce del sector..."*

Casi la totalidad de los productores entrevistados cuentan con asesoramiento técnico de profesionales procedentes de la Región Cuyana. Puede presumirse que, mediante la interacción con estos asesores, los productores tomen conocimiento de y adopten las normativas que deben ser aplicadas en el manejo de los olivares. Un caso particular es un productor de Bahía Blanca, que refirió su conocimiento sobre una ordenanza que promoverá el turismo rural y que alcanzará a las actividades turísticas realizadas en los establecimientos olivícolas del Municipio. A su vez, otra productora entrevistada señala la necesidad de contar con normativas que promuevan las propiedades saludables del AOVE y sobre manejo agroecológico. Finalmente, es posible indicar que, ante la consulta a un especialista sobre legislación referida a la actividad olivícola en el Partido de

Coronel Rosales, el mismo indica que no hay ninguna ordenanza municipal específica en dicho distrito.

### 3.2.2. CDV BEBIDAS ALCOHÓLICAS

El aspecto regulatorio es estratégico en la perspectiva de crecimiento y consolidación de las cadenas de valor. Sobre el actual marco regulatorio vitivinícola los emprendimientos más nuevos no visualizan a la normativa vigente como una restricción y confían en que la Ley de Vinos de Buenos Aires (**Ley 15.404**), recientemente promulgada, sea una oportunidad que fortalezca la actividad.

En tanto los emprendimientos de mayor arraigo, al momento en que se realizaron las entrevistas, reclamaban que la mencionada norma sea reglamentada de forma tal que habilite las acciones institucionales y recursos económicos necesarios para cumplir con sus objetivos. Como se ha señalado precedentemente, en abril de 2023 fue dictado el decreto reglamentario, sin embargo, los actores ligados a la actividad desconocían su existencia.

Estos actores también consideran que toda la normativa que establece el Instituto Nacional de Vitivinicultura, organismo de aplicación de la actividad a nivel nacional, esté diseñada para las condiciones predominantes de la vitivinicultura cuyana, con características distintas a la bonaerense, aunque reconocen la idoneidad de los equipos técnicos del organismo.

En cuanto a las regulaciones específicas y el marco jurídico de la actividad cervecera artesanal, como resultado del trabajo y la trayectoria colaborativa de las asociaciones se ha logrado adecuar las normativas locales y provinciales dinamizando significativamente los tiempos de autorización para la instalación y habilitación de las plantas de elaboración. El reconocimiento de la actividad llevó a que muchos municipios adecuen la normativa anticipadamente y con la intervención de las asociaciones de productores, lo que permite inferir cierto grado de legitimidad adquirido por esta industria.

En el destilado del gin, los entrevistados coinciden en señalar que el aspecto regulatorio es el que genera mayor número de limitaciones para el

desarrollo de la actividad. Por un lado, porque la Ley de Alcoholes a nivel nacional (**Ley 24.566**) regula la tenencia, elaboración, uso y distribución de todas las industrias que lo utilicen, con fuertes exigencias que ponen en un pie de igualdad a una pequeña destilería y a una fábrica de etanol, por ejemplo. En este sentido consideran que hay una escasa armonización en las normas a nivel municipal, quedando la instalación de las destilerías de gin supeditadas a disposiciones que, en ciertos casos, están desactualizadas y los requerimientos que varían considerablemente entre municipios. En algunos casos extremos la normativa impide directamente la instalación de las firmas, ya que establece los mismos parámetros exigidos para grandes destilerías industriales.

Solo en un caso (del Municipio de General Pueyrredon) se modificó la normativa para que los establecimientos, una vez aprobados, puedan gestionar la correspondiente habilitación ante el organismo provincial competente que considera que el desarrollo de pequeñas destilerías posee los mismos niveles de riesgo que otras industrias de mayor escala que trabajan con alcoholes. Esto implica la necesidad de aprobaciones por vía de excepción, requiere de la participación de profesionales habilitados y calificados, redundando en demoras, costos adicionales y en muchos casos, incertezas para realizar las inversiones en curso. En síntesis, la falta de normativas específicas y armonizadas entre distintos ámbitos e instituciones de aprobación es uno de los puntos críticos identificados por los actores y que resultan clave pensando en el futuro de la actividad.

Según los entrevistados, muchos productores locales no cuentan con los trámites de Registro Nacional de Establecimientos (RNE) y Registro Nacional de Productos Alimenticios (RNPA) y algunos no poseen las habilitaciones locales. Por un lado, porque les resulta imposible habilitar un establecimiento debido a impedimentos municipales (por ejemplo, por estar situados en zonas residenciales, o por el desconocimiento de los inspectores, que no tienen la capacitación necesaria para controlar estos nuevos emprendimientos que no tienen una normativa o regulación específica para su habilitación). En este sentido, Francisca (2022) manifiesta que se evidencian vacíos legales que imposibilitan conseguir los permisos necesarios, a lo que se suma que algunos emprendedores comenzaron la actividad como un hobby, obtuvieron

resultados positivos en la elaboración de la bebida, pero no se deciden a dar un paso para registrarse e incrementar la producción.

### 3.2.3. CDV CHACINADOS Y SALAZONES

De las entrevistas realizadas a actores clave, pueden extraerse una serie de observaciones y críticas al marco regulatorio de esta actividad.

Como se expresó, el marco regulatorio nacional se basa en la **Ley 18.284** y los **Decretos 4.238/1968** y **815/1999**, pero estas normas coexisten con legislaciones provinciales y municipales, por lo que se visualiza un complejo entramado regulatorio debido a la superposición de exigencias. En este triple estándar sanitario, SENASA sería el organismo con mayores niveles de exigencia o, por lo menos, el que efectúa el "mejor" control. De hecho, uno de los entrevistados, que posee habilitación provincial, manifestó su preocupación con relación tanto a la escasa capacitación como al presupuesto asignado al profesional veterinario que realiza el control sanitario.

Por otra parte, se ha señalado que no resulta lógica la existencia de diferentes niveles de exigencia bromatológica para los alimentos, según el ámbito en donde se comercialicen.

*"En realidad las normativas deberían ser similares ya que en definitiva un consumidor es igual en el ámbito local, nacional o internacional. Por otra parte, si hay fábricas con distinto grado de sanidad (como ocurre en la actualidad) cabe la posibilidad de que se produzca contaminación cruzada entre ellas, lo cual es un peligro para la salud".*

Cabe aclarar que la habilitación municipal sólo es aplicable a la producción de chorizos y hamburguesas frescos en el propio local por parte de carnicerías y comercios minoristas. La elaboración de productos secos o frescos para vender en diversos lugares, en cambio, debe contar, al menos, con la habilitación provincial. En este caso es obligatorio para la empresa tener un veterinario de registro que efectúe el control sanitario de los procesos productivos. Este requerimiento surge de una resolución provincial en el marco

del **Decreto 4.238/1968**. Se exige una inspección diaria, en donde las horas del profesional que la empresa debe abonar dependen del volumen de producción declarado por la misma. Algunas empresas de baja escala argumentan que este costo les resulta oneroso, lo cual ocurre cuando desean acceder a la habilitación provincial. Según profesionales del sector, resulta discutible establecer si se trata de un costo elevado o no, ya que depende del volumen producido. Sin embargo, se afirma que este esquema de control responde, en principio, a una época en donde no se hacía tanto énfasis en la prevención.

*“Hoy la prevención es la principal estrategia en este sentido, lo que implica también contar con empleados calificados y profesionalismo en las empresas. Es importante para esto que todos comprendan el porqué de las normas que se exigen”.*

En el ámbito provincial también existe otra figura, la del veterinario zonal, quien debiera monitorear el accionar de los veterinarios de registro. Según algunos informantes calificados esta función no se estaría cumpliendo adecuadamente, lo cual genera un vacío, de arriba hacia abajo.

*“Hay veterinarios de registro que cumplen adecuadamente y quienes no, pero en general está faltando el monitoreo de la provincia a través del veterinario zonal. Lo que hace falta es simplemente hacer cumplir la ley”.*

En la localidad de Mercedes, donde todas las empresas son de tránsito provincial, se argumenta que no pueden acceder al tránsito federal ante la imposibilidad de cumplir la exigencia mínima de superficie que se requiere para tal condición. En realidad, el **Decreto 4.238/1968** si bien no establece una superficie en metros cuadrados mínima, sí exige, en sus capítulos 15 y 16, una serie de dependencias que, en definitiva, implican la necesidad de una superficie mínima. No obstante, se habilita también a que las salas destinadas a despostaderos y elaboración puedan ser comunes, siempre que el SENASA lo autorice. Del mismo modo, la norma establece que, en las circunstancias en las que el tipo de producción no lo requiera, podrá eximirse alguna dependencia, debiendo contar para ello con autorización del SENASA.

Respecto de la **Ley 27.642** de Promoción de la Alimentación Saludable, más conocida como “Ley de Etiquetado”, algunos entrevistados manifestaron escepticismo, resaltando sin embargo que podría tener un mayor impacto en salazones. Algunos destacaron que productos de muy disímil calidad, como un fiambre sandwichero y un jamón natural, podrían tener un etiquetado similar, por lo que la ley sería insuficiente como indicador de diferencias relevantes entre productos:

*“Son números que en general igualan para abajo”.*

No obstante, según el profesional entrevistado, dichos rótulos constituyen una referencia válida y necesaria para el consumidor. Los productores sin embargo argumentan que, en general, el consumidor de salames no se fija tanto en ese tipo de información ya que no es un producto de consumo diario, aunque alguno menciona que podría afectar a parte de ese consumo. Otro entrevistado del interior de la provincia se mostró de acuerdo con la normativa:

*“cuanta más información tenga el consumidor, mejor”.*

#### **3.2.4. CDV PRODUCTOS LÁCTEOS**

Tras realizar las entrevistas con diversos actores de la cadena láctea en Argentina, se recopiló una variedad de opiniones, sugerencias y recomendaciones que podrían contribuir a mejorar el marco normativo actual. A continuación, se presentan los puntos destacados mencionados por los entrevistados:

En cuanto a la valoración del Registro Provincial de Pequeñas Unidades Productivas de Alimentos Artesanales, los entrevistados resaltaron la iniciativa gubernamental que promueve la inclusión de emprendedores artesanales y pequeñas queserías en el sistema formal. Esta medida les permite elaborar productos artesanales y generar ingresos. Sin embargo, se hizo hincapié en la importancia de difundir esta regulación y brindar capacitación en manipulación de alimentos y buenas prácticas de manufactura.

Las PyMEs lácteas expresaron la necesidad de contar con acompañamiento y conocimiento, concretamente de parte de los inspectores provinciales, quienes podrían visitar las fábricas y brindarles acceso a conocimientos sobre elaboración, calidad y gestión. Los entrevistados sugirieron utilizar herramientas digitales para realizar visitas periódicas de manera más eficiente. Esto contribuiría a mejorar la seguridad alimentaria, incrementar la productividad y permitirles organizarse para obtener créditos e invertir en el futuro.

Se mencionó la existencia de un convenio laboral único que se aplica por igual a grandes y pequeñas empresas lácteas. En este aspecto, se plantea la necesidad de revisión de dicho acuerdo, avanzando hacia la posibilidad de establecer un sistema que permita reducir los costos impositivos del trabajo tomando como ejemplo el modelo italiano, donde los trabajadores lácteos son monotributistas. También se mencionó la idea de implementar un sistema de indemnización similar al vigente en Chile, donde la empresa deposita un porcentaje del sueldo bruto del empleado en una cuenta que se utiliza como pago de indemnización en caso de desvinculación.

Mejoras en el sistema de créditos. Los entrevistados señalaron la falta de difusión de las líneas de financiamiento disponibles y la necesidad de que los créditos para equipamiento sean de mediano plazo, de fácil gestión y eviten intermediarios y gastos innecesarios. Además, se mencionó que los tiempos de gestión suelen ser prolongados, lo que dificulta el acceso a los montos necesarios debido a la inflación y a la falta de actualización de los importes.

Problemas de abastecimiento e impacto de cambios legislativos. Las empresas medianas enfrentan dificultades en el abastecimiento de insumos como bolsas plásticas y clip de aluminio para el cierre de los cilindros de mozzarella, entre otros. También se mencionó que los cambios en las leyes, como el caso de los octógonos en el etiquetado, generan costos imprevistos debido a la necesidad de consumir el material de embalaje existente en un plazo limitado.

Varios entrevistados resaltaron la importancia de avanzar hacia un proceso de simplificación del sistema impositivo y reducir la cantidad de impuestos, lo cual aliviaría la carga financiera de las empresas lácteas.

### 3.2.5. CDV PROCESADOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS

Se percibe un claro conocimiento por parte de las micro, pequeñas y medianas empresas de las normativas más importantes que rigen la producción, el tránsito y la comercialización de alimentos de base frutihortícola, tanto en el ámbito de la PBA como a nivel país. En general, existe una percepción referida a que las normativas son adecuadas y pueden cumplirse sin mayores dificultades. Sin embargo, de las opiniones vertidas se detectan algunas consideraciones, vinculadas a la posibilidad de cumplimiento efectivo de ciertas disposiciones en particular, que resulta interesante describir a los efectos de contemplar posibles modificaciones parciales y/o nuevas incorporaciones en el plano jurídico.

En cuanto a la provisión de las materias primas esenciales de esta CDV, las frutas y hortalizas objeto de procesamiento, una de las cuestiones centrales gira en torno a la aplicación de agroquímicos en los establecimientos del eslabón primario de esta cadena. Dicha aplicación está regulada bajo un gran número de normativas, de jurisdicción nacional, provincial y municipal, lo cual complejiza la situación.

Particularmente, en el Partido de General Pueyrredon, en cuyo territorio se emplaza uno de los principales cordones frutihortícolas de la Provincia, la Municipalidad ha prohibido, mediante **Ordenanza 18.740**, la utilización de cualquier producto químico y/o biológico de uso agropecuario y/o forestal, en particular plaguicidas y/o fertilizantes, dentro del radio de mil metros a partir del límite de las plantas urbanas o núcleos poblacionales.

Al respecto, responsables de agroindustrias de la zona entrevistadas, que producen y procesan materias primas vegetales (integran el eslabón primario), manifiestan que, en su caso, es factible cumplir con esta disposición. Sin perjuicio de ello, advierten la imposibilidad de cumplimiento que enfrenta

casi la totalidad del entramado productivo frutihortícola local; de hacerlo, quedarían sin posibilidad de producir. La percepción de los actores entrevistados es que, si bien la norma está reglamentada, no se adecúa a la realidad del campo de la región y tampoco se llevan a cabo los correspondientes controles por parte de la autoridad competente, justamente porque se sabe de la imposibilidad cumplimiento. La alternativa propuesta por los entrevistados, es que se lleve a cabo una modificatoria parcial de la normativa, a fin de que sea posible disminuir la distancia de fumigación a las poblaciones y, al mismo tiempo, que se regule y controle la forma de aplicación, contemplando, entre otras cuestiones: la hora del día en que se realiza, la dirección del viento, la maquinaria empleada, la capacitación del personal involucrado, el seguimiento sanitario del personal dedicado a la aplicación, etc.

Cabe destacar aquí la coexistencia de normativas municipales, en otros departamentos de la PBA, que establecen menores niveles de exigencias que las estipuladas en General Pueyrredon, lo que complejiza el aprovisionamiento de insumos para la industria y además es percibido, por muchos establecimientos del eslabón primario de dicha zona, como una situación que los perjudica ya que compiten con otros cordones productivos para los cuales las normas que regulan la producción son diferentes.

Por otra parte, otra cuestión vinculada con el marco normativo aplicable a la CDV bajo estudio, que ha sido expuesta por las firmas industrializadoras entrevistadas, guarda relación con la implementación de buenas prácticas agrícolas en el eslabón primario. Al respecto, las opiniones recogidas denotan importantes esfuerzos de parte de las firmas por abastecerse de materias primas procedentes de fincas que hayan implementado estas disposiciones, a fin de avanzar seguidamente en la certificación de otras normas voluntarias de gestión de calidad e inocuidad que resultan de su interés. Incluso, algunas agroindustrias trabajan en conjunto con sus proveedores (productores de materias primas vegetales) facilitando el asesoramiento de profesionales para la implementación de este requisito, que resulta beneficioso para ambos eslabones de la cadena.

En cuanto a la actividad de habilitación e inspección de establecimientos de procesamiento de frutas y hortalizas, en algunas entrevistas realizadas se manifiesta que los productores agropecuarios y las agroindustrias deberían recibir idéntico tratamiento por parte de los organismos de control. En este sentido, algunas firmas de mediana escala perciben que el cumplimiento de las regulaciones vigentes, incluyendo el pago de impuestos, tiene como contrapartida la recepción de mayores controles, quedando en desventaja frente a otras firmas, más pequeñas, que no cumplen con las disposiciones administrativas requeridas para desarrollar la actividad y no son inspeccionadas. En este aspecto se percibe, en definitiva, situaciones de tratamiento dispar, que redundan en ciertas ventajas a nivel comercial a favor de quienes no son controlados.

En relación con las regulaciones ambientales que específicamente se aplican para la agroindustria y están referidas, principalmente, al impacto ambiental y la disposición y tratamiento de efluentes, las empresas entrevistadas opinan que dichas disposiciones resultan adecuadas y manifestaron ajustarse a las mismas, sin percibir que como consecuencia ello pueda generar limitaciones para el desarrollo de sus actividades productivas. Se advierte además una clara orientación por el cuidado del ambiente, la reducción en la generación de residuos y su separación en origen para su reciclaje o reutilización, el tratamiento y reutilización de recursos clave como el agua y el interés por iniciar o avanzar en la transición energética hacia el uso de energías limpias y renovables.

En relación con las regulaciones sobre etiquetado de productos alimenticios, surgen de las entrevistas algunas opiniones y percepciones sobre la aplicación de Ley de Etiquetado Frontal (**Ley 27.642**) que promueve la alimentación saludable mediante avisos (octógonos) en los envases de los productos. Aquellas empresas que elaboran confituras como dulces, mermeladas y almíbares, han tenido que adecuar el etiquetado de sus productos incluyendo sellos que indican que son alimentos con exceso de azúcares o exceso de calorías. Si bien consideran que la reglamentación es adecuada, han manifestado dificultades para afrontar los costos asociados al cumplimiento de la misma (asesoramiento de profesionales, rediseño de

nuevas etiquetas y desperdicio de etiquetas obsoletas) y, en algunos casos, han requerido la reinscripción de los productos alimenticios.

En cuanto a las certificaciones ligadas a la identidad territorial, se resalta la importancia de gestionar el reconocimiento de identificaciones geográficas, como ha sucedido con la IG de kiwi del sudeste bonaerense, debido al impacto que este sello de calidad diferenciada tendrá en términos de competitividad en los mercados, resultando en beneficios para todos los productores de la zona, tal como se ha observado recientemente en el caso referido.

### **3.3. RECOMENDACIONES, SUGERENCIAS DE CAMBIOS QUE PUDIERAN MEJORAR EL MARCO NORMATIVO ACTUAL Y DETECCIÓN DE NECESIDADES DE CAMBIO EN LA CDV AGREGADO DE VALOR AL SECTOR PRIMARIO**

#### **3.3.1. CDV OLIVICULTURA**

Frente al desconocimiento en materia normativa por parte de los productores, resulta aconsejable el dictado de capacitaciones al respecto, las que pueden provenir del ámbito nacional, provincial o municipal, articulando con profesionales del sistema universitario. En especial, la capacitación debería orientarse hacia la legislación sobre producción sustentable, ya que la mayoría de los productores entrevistados realizan prácticas proambientales. Asimismo, debería capacitarse sobre cuestiones referidas a sellos territoriales que distingan la calidad vinculada al origen geográfico, al terruño, valorizando los productos regionales, tal el caso de la DO, la IG o la Marca Colectiva Territorial. También se sugiere la sanción de ordenanzas municipales que contemplen las particularidades de la actividad olivícola regional.

#### **3.1.1. CDV BEBIDAS ALCOHÓLICAS**

La sanción de la **Ley 15.404** constituye una valiosa herramienta legislativa para promover la actividad vitivinícola en la PBA, siendo auspiciosa su reciente reglamentación, aunque se limita a designar a la autoridad de aplicación, por

lo que resulta importante que se avance con las acciones concretas previstas en la Ley, en particular, la creación de herramientas financieras de fomento de la actividad.

Los entrevistados proponen que sería de utilidad realizar acciones conjuntas entre distintos municipios provinciales para lograr cierta armonización de las normas exigidas para la instalación de las destilerías de gin, teniendo en cuenta parámetros que resulten diferenciados a los estipulados para las grandes destilerías industriales.

En igual sentido, podría brindarse asistencia para que los emprendimientos gestionen y completen sus trámites ante el Registro Nacional de Establecimientos (RNE) y Registro Nacional de Productos Alimenticios (RNPA).

### 3.3.2. CDV CHACINADOS Y SALAZONES

Los entrevistados que no son elaboradores opinan que la figura del veterinario de registro debería también estar presente en el ámbito municipal, pero no para sumar costos sino para el cumplimiento concreto de su función. También deberían incluirse otros perfiles profesionales de tecnología de alimentos, bioquímica, etc. Desde la Cámara de la Industria de Chacinados y Afines (CAICHA), se evalúa como alternativa que sea SENASA quien controle a todas las fábricas, pero que establezca distintas puntuaciones o scores de inocuidad, por ejemplo, en un rango de 1 a 10, siendo sólo algunos (por ejemplo 9 y 10) aptos para exportación. Un sistema de tales características ha sido implementado en Canadá.

Respecto al acceso al tránsito federal por parte de empresas de baja escala, podría pensarse en la posibilidad de implementar instalaciones comunes (aunque fuera sólo para la elaboración de determinados productos destinados al ámbito nacional o incluso internacional) ya sea bajo la órbita estatal (nacional, provincial o municipal) o privada, con financiamiento y facilidades adecuadas para su construcción.

En relación con la Ley de Etiquetado podría agregarse la posibilidad de identificar características positivas del producto y no sólo las negativas.

Otra propuesta es la de reforzar las funciones del veterinario zonal en el ámbito provincial, o bien rever la estructura de control existente.

### 3.3.3. CDV PRODUCTOS LÁCTEOS

Se recomienda la difusión y capacitación respecto de la normativa que crea el Registro Provincial de Pequeñas Unidades Productivas de Alimentos Artesanales, ya que promueve la inclusión de emprendedores artesanales y pequeñas queserías en el sistema formal.

Es aconsejable desarrollar canales de comunicación fluida y colaborativa entre los actores de la cadena láctea y los organismos reguladores y de control, para asegurar un cumplimiento adecuado de las normas y contribuir al desarrollo sostenible y competitivo del sector lácteo.

Los productores proponen la revisión del convenio laboral, avanzando hacia definiciones que tenga en cuenta las asimetrías entre las grandes y pequeñas empresas lácteas.

También proponen evaluar la conveniencia de elaborar una ley provincial de promoción de la actividad láctea que incluya incentivos y beneficios para el sector, a cuyo fin pueden extraerse experiencias de desarrollos normativos alcanzados en otras provincias lecheras, como es el caso de Santa Fe (que cuenta con la **Ley 12.894**) y Entre Ríos (**Ley 9.919**).

### 3.3.4. CDV PROCESADOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS

En relación a normativas que regulan el uso de agroquímicos en el eslabón primario frutihortícola, se sugiere la revisión, adecuación y armonización de las normativas municipales, además de la redefinición de los criterios y procedimientos de control, partiendo de la base de que actualmente hay niveles de exigencia jurídica muy dispares entre municipios y considerando

que, en algunos casos, resulta inviable el cumplimiento de las disposiciones establecidas tal como están formuladas actualmente.

La entrada en vigencia inmediata de nuevas normativas, esto es, sin contemplar períodos de transición o plazos para realizar adecuaciones o adaptaciones, es percibida como una limitación por productores y empresas agroindustriales, que genera dificultades burocráticas al realizar trámites, como habilitaciones. Se recomienda en esos casos ampliar los plazos de adecuación a las nuevas normativas.

La adecuación a nuevas reglamentaciones, como por ejemplo la Ley de Etiquetado Frontal de alimentos, requiere del asesoramiento de profesionales y conlleva importantes costos para las MiPyMEs de esta CVD. Para facilitar la adecuación se sugiere el apoyo desde organismos gubernamentales que brinden asesoramiento y/o subsidien a las empresas que no puedan asumir los costos de implementación.

## CAPÍTULO 4

### *REGULACIONES DEL COMERCIO INTERNACIONAL. PROPUESTAS QUE INCENTIVEN EL DESARROLLO DE LAS CDV IDENTIFICADAS*

#### 4.1. REGULACIONES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

##### 4.1.1. CDV OLIVICULTURA

A los fines de la exportación, además de las normas comunes en materia de comercio, transporte internacional, aduanas y normativa penal cambiaria, rigen otras relacionadas al tipo de producto.

La apertura de mercados externos como destino de las exportaciones de productos argentinos está a cargo del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA), organismo que trabaja en la armonización de disposiciones a nivel regional e internacional para el comercio exterior.

Dentro de las normas internacionales, cabe destacar:

- Normas Internacionales para Medidas Fitosanitarias **NIMF 7**. Sistema de certificación fitosanitaria, 2011,
- Normas Internacionales para Medidas Fitosanitarias **NIMF 12**. Certificados fitosanitarios, 2011;
- Normas Internacionales para Medidas Fitosanitarias **NIMF 32**. Categorización de productos según su riesgo de plagas, 2009.

En el plano Nacional, la **Resolución 409/1996** establece los procedimientos de inspección y certificación para vegetales de importación, exportación y tránsito internacional. Por su parte, en el espacio MERCOSUR,

**GMC/Resolución 52/2002:** ESTÁNDAR 3.7. Requisitos fitosanitarios armonizados por categoría de riesgo para el ingreso de productos vegetales (2da. Revisión).

Para que una empresa esté habilitada para exportar debe inscribirse como exportador/importador en el Registro de Operadores de Comercio Exterior de la AFIP y ante la Dirección General de Aduanas (DGA), que tiene a su cargo el Registro de Importadores y Exportadores, regulado por la **Ley 22.415** (Código Aduanero). Debe destacarse que, por **Resolución 76/2019**, el SENASA eliminó su Registro de Importadores y Exportadores (RIE).

Para dar cumplimiento a los requisitos fitosanitarios determinados por los países de destino de productos y subproductos de origen vegetal y otros artículos reglamentados, se aplican procedimientos para la certificación fitosanitaria. El SENASA, mediante la emisión del certificado fitosanitario de exportación o reexportación declara el cumplimiento de las exigencias dispuestas por el país de destino y avala que el envío no constituye una potencial vía de introducción y/o dispersión de plagas cuarentenarias y/o no cuarentenarias reglamentadas.

Además, debe cumplirse con los puntos obligatorios de rotulado y etiquetas que solicita el Código Alimentario Argentino (CAA). Luego, cada país de acuerdo con su normativa puede exigir información específica en su etiquetado.

El **Decreto 133/2015** del ex Ministerio de Agroindustria fijó en la alícuota del CERO POR CIENTO (0%) el derecho de exportación de las mercaderías comprendidas en las posiciones arancelarias de los Capítulos 1 a 24 de la nomenclatura común del MERCOSUR (NCM), entre los que se encuentran aceitunas y aceites.

Cabe mencionar, dentro del Programa Federal de Control de Alimentos (PFCA), al Programa Nacional de Fiscalización del aceite de oliva, cuyo objetivo es fiscalizar la genuinidad, calidad e inocuidad de los aceites que se producen en todo el territorio nacional y contribuye a mantener los mercados abiertos para la exportación, mejorar la calidad y proteger al consumidor sobre posibles fraudes y adulteraciones.

#### 4.1.2. CDV BEBIDAS ALCOHÓLICAS

En términos generales, Argentina cuenta actualmente con acuerdos sanitarios para la exportación de productos agroalimentarios a mercados ubicados en 181 países. Cuando una firma agroindustrial decide iniciar los trámites para exportación de sus productos, debe consultar a SENASA si el mercado y país de interés está abierto para el producto que desea comercializar, es decir, si nuestro país tiene acordado requisitos sanitarios para ese destino. Es probable que, si el mercado está abierto, el país destino requiera información adicional o solicite la realización de auditorías al potencial cliente. Para que su empresa esté habilitada legalmente para exportar debe inscribirse como exportador/importador en el Registro de Operadores de Comercio Exterior de la AFIP y ante la Dirección General de Aduanas (DGA).

Respecto de la comercialización externa de vinos, el exportador debe estar inscripto en el Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV). Rigen la **Ley General de Vinos 14.878** y el **Decreto 891/2017-APN-PTE**. Se aplican varias resoluciones del Instituto Nacional de Vitivinicultura, entre las que cabe mencionar: la **Resolución 5/2017** por la cual se aprueban las normas para trámites de exportaciones de productos vitivinícolas, la **Resolución 18/2021** por el cual se crea el mixto para la solicitud de análisis de exportación y la **Resolución 22/2021**, por la cual se autoriza el uso en forma oficial del INV, así como en toda la documentación oficial del mismo, del listado de variedades de vid con su correspondiente código, denominación y sinónimos.

La operativa de declaración de exportaciones de vinos se encuentra dentro de la Ventanilla Única de Comercio Exterior Argentino, integrando los controles tanto de la Aduana como el INV. El objetivo de la ventanilla es permitir a los operadores involucrados que cumplan con todos los trámites asociados en una misma operación, proporcionando información y documentos de manera estandarizada, con un único punto de entrada.

Además, debe cumplirse con los puntos obligatorios de rotulado y etiquetas que solicita el Código Alimentario Argentino (CAA), aunque cada país, de acuerdo con su propia normativa, puede exigir información específica en su etiquetado.

### 4.1.3. CDV CHACINADOS Y SALAZONES

Las normas nacionales establecen una serie de pasos para lograr la habilitación de destino de exportación de productos de origen cárnico a un mercado de exportación abierto. Es importante destacar que para que las exportaciones puedan efectivizarse, los países de destino hacen la evaluación a nivel de establecimientos, esto significa que, una vez que se abre el mercado (requisitos acordados a nivel país), podrán exportar sólo aquellos establecimientos que cumplen los requisitos del país de destino. Cada país de destino establece la forma en la cual aceptará a cada establecimiento, es decir, el sistema de habilitación.

Como ya se ha señalado, las empresas deben contar con el Registro Nacional de Establecimientos (RNE) y los Registros de Productos Alimenticios (RNPA). Existen dos tipologías de establecimiento: a) aquéllos que elaboren productos destinados al tránsito federal y/o exportación, a los que se aplican las regulaciones del SENASA y se requieren las habilitaciones correspondientes de ANMAT, y b) los que elaboren productos destinados al consumo local o intra provincial, para los cuales la regulación sanitaria es responsabilidad municipal o provincial, según lo dictamine la autoridad sanitaria provincial.

Actualmente, para la exportación de chacinados, el establecimiento debe estar registrado y habilitado por el SENASA para tránsito federal. Además, los productos a exportar deben estar dentro de los rubros que el establecimiento tiene habilitados. Adicionalmente, los productos deben estar registrados, gestión que se realiza a través de la Coordinación de Aprobación de Productos de Origen Animal (CAPA) del SENASA.

El emprendimiento debe cumplir con el Plan de Control de Residuos e Higiene en Alimento y solicitar la autorización del destino de exportación. Esta habilitación se gestiona a través del Sistema Integrado de Gestión de Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SIGCER). De acuerdo con la **Resolución 462/2014** que establece el Sistema Integrado de Gestión de Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SIGICA), es obligatorio implementar ambos sistemas en todos los establecimientos con habilitación del SENASA.

#### 4.1.4. CDV PRODUCTOS LÁCTEOS

En Argentina, las exportaciones de productos lácteos están sujetas a diversas normativas y requisitos que garantizan la calidad y seguridad de los productos destinados a los mercados internacionales. Entre las regulaciones relevantes se puede mencionar a dos. Por un lado, la **Resolución 110/2005** de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos, que establece los requisitos específicos para la exportación de productos lácteos. Estos requisitos abarcan la documentación necesaria, las condiciones de transporte y almacenamiento, así como los procedimientos de control y certificación sanitaria. Por otro lado, la **Resolución 155/2017** de la Secretaría de Agroindustria que regula los requisitos para la exportación de leche y productos lácteos a la Unión Europea. Esta normativa establece los controles y estándares que deben cumplir los productos para ingresar a dicho mercado. Asimismo, la **Resolución 60/2020** de la Secretaría de Alimentos, Bioeconomía y Desarrollo Regional establece los requisitos y procedimientos para la exportación de productos lácteos a China, e incluye los registros y certificaciones necesarios, así como las normas de calidad y seguridad alimentaria exigidas por el mercado chino.

Estas regulaciones tienen como objetivo asegurar que los productos lácteos exportados cumplan con los estándares y requisitos exigidos por los países de destino. Dichos estándares abarcan aspectos como la calidad, inocuidad y trazabilidad de los productos, así como requisitos relacionados con el etiquetado y el embalaje.

#### 4.1.5. CDV PROCESADOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS

Argentina posee en vigencia diferentes acuerdos bilaterales firmados por el SENASA para la exportación de productos de origen vegetal. Existen protocolos disponibles para la exportación de diferentes productos a países como Brasil, Canadá, Chile, China, Corea, Estados Unidos, Filipinas, Israel, Japón, México, Perú, Tailandia, Unión Europea, Vietnam y Venezuela.

A continuación, se presenta la normativa de aplicación para la exportación de productos de origen vegetal, de acuerdo al Ministerio de Economía de la Nación.

- **Normativa internacional:** Normas Internacionales para Medidas Fitosanitarias NIMF 7. Sistema de certificación fitosanitaria, 2011. Normas Internacionales para Medidas Fitosanitarias NIMF 12. Certificados fitosanitarios, 2011. Normas Internacionales para Medidas Fitosanitarias NIMF 32. Categorización de productos según su riesgo de plagas, 2009.
- **Normativa nacional: Resolución 409/1996.** Establece los procedimientos de inspección y certificación para vegetales de importación, exportación y tránsito internacional.
- **Normativa MERCOSUR: MERCOSUR/XLVII GMC/Resolución 52/2002:** ESTÁNDAR 3.7. Requisitos fitosanitarios armonizados por categoría de riesgo para el ingreso de productos vegetales (2da. Revisión).

También existe, por su parte, un conjunto de normas de aplicación voluntaria, herramientas de agregado de valor y certificaciones. Las empresas agroalimentarias, principalmente aquellas interesadas en ganar competitividad en mercados externos, pueden acceder a la implementación y certificación de normas voluntarias con reconocimiento internacional que avalen la producción de alimentos inocuos por parte del establecimiento.

Estos estándares de inocuidad alimentaria involucran a todo el espectro de la cadena de suministro. Si bien no son requisitos legales de los países destino para permitir el ingreso de alimentos a través de sus fronteras, se trata de requisitos de clientes y mercados del extranjero para la comercialización. Las empresas que certifican este tipo de estándares acreditan la consistencia de sus procesos facilitando el comercio internacional y acceso a nuevos mercados. Se pueden describir brevemente algunos de estos estándares que, de acuerdo con lo relevado en este estudio para productos frutihortícolas frescos y procesados, son requeridos por clientes y mercados de Europa, Asia, Estados Unidos y otros destinos de América:

- **GLOBAL G.A.P.** es una norma con reconocimiento internacional para la producción agropecuaria. El objetivo es una producción segura y sostenible con el fin de beneficiar a los productores, minoristas y consumidores. La certificación GLOBAL G.A.P. cubre aspectos de inocuidad alimentaria y trazabilidad, medio ambiente, seguridad e higiene de los trabajadores, bienestar animal, manejo integrado del cultivo y gestión de calidad.
- La **norma BRC (British Retail Consortium)**, reconocida por la Iniciativa mundial de Seguridad Alimentaria (GFSI), está orientada a la estandarización de la calidad y la inocuidad así como también garantiza que los fabricantes de alimentos cumplan con sus obligaciones legales y brinden protección al consumidor final.
- La **norma FSSC 22000 "Food Safety System Certification"**, desarrollada por la Fundación para la Certificación de la Seguridad Alimentaria, reúne el Estándar de Gestión de Seguridad Alimentaria **ISO 22000** y la Especificación **PAS 220** (o **ISO/TS 22002-1**), además de otros requisitos con el propósito de cumplir con los requisitos de certificación de GFSI.

En lo referido a gestión ambiental, **ISO 14001** es la norma internacionalmente reconocida para la Gestión de Sistemas Medioambientales. Se enfoca en la gestión efectiva de los aspectos medioambientales de las actividades, productos y servicios de una empresa considerando la protección del medioambiente, la prevención de la contaminación y las necesidades socioeconómicas.

Algunas firmas agroexportadoras entrevistadas utilizan otras herramientas de agregado de valor. Entre las relacionadas al cumplimiento de ritos religiosos, se encuentra la certificación **Kosher**. Este certificado garantiza que un producto alimenticio cumple con las normas de la religión judía. La demanda de productos con etiqueta **Kosher** en el mercado de alimentos de Estados Unidos y Europa viene experimentando un crecimiento significativo, casi exponencial, por ese motivo en muchos casos los clientes requieren este sello en alimentos frutihortícolas argentinos destinados a la exportación.

Por su parte, otras herramientas, como la certificación de cultivo orgánico, garantizan la producción de alimentos en base a un manejo holístico e integrado de los recursos naturales. La producción, tipificación, acondicionamiento, elaboración, empaque, distribución, identificación, comercialización, transporte y certificación de la calidad de productos agropecuarios y agroindustriales orgánicos están regulados bajo normativa argentina (**Ley 25.127**). Si bien se hace referencia a esta normativa en el Capítulo 3 sobre regulación nacional y provincial, se analiza esta temática en el presente capítulo dada la relevancia que tiene el destino de exportación para la producción de los establecimientos entrevistados. Es importante mencionar que el sistema productivo orgánico argentino se encuentra homologado con la normativa vigente en la Unión Europea, Japón y Suiza.

La demanda de frutas y hortalizas orgánicas por parte de mercados externos es creciente, destacándose especialmente Europa. Hay antecedentes de productores y agroindustrias de la PBA de la cadena bajo estudio, que bajo la certificación orgánica exportan sus productos. Se destaca un cultivo frutícola, el de kiwi orgánico, del cual se exporta la mayor parte de su producción.

## **4.2. OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN Y DESAFÍOS PARA MEJORAR PROCESOS PRODUCTIVOS, POTENCIAR ACTIVIDADES DE EXPORTACIÓN Y DIVERSIFICAR ACTIVIDADES**

### **4.2.1. CDV OLIVICULTURA**

Casi la totalidad de los productores de aceite de oliva virgen extra (AOVE) del Sudoeste bonaerense vende exclusivamente en el mercado interno, es decir, no exporta. Varios factores explican este comportamiento, siendo el principal la escasez de volumen para sostener envíos al exterior. Asimismo, la mayoría de los productores encuestados menciona las adversas condiciones macroeconómicas imperantes, a pesar de que el tipo de cambio viene siendo beneficioso para los exportadores desde hace algún tiempo. Adicionalmente se observa que, para la mayoría de los productores, la actividad olivícola es

secundaria o complementaria a otras actividades que constituyen la fuente principal de ingresos.

Sin embargo, dado que el AOVE producido en la región es de calidad diferenciada -cumpliendo con los estándares del Consejo Oleícola Internacional (COI) y habiendo sido distinguidos varios productores, nacional e internacionalmente-, existe una importante proyección internacional.

Por ende, la implementación de un programa integral de fortalecimiento de la actividad, contemplando capacitaciones y asesoramientos, ventajosas condiciones de crédito para ampliar la escala de producción, la incorporación de tecnología innovadora y de dispositivos de agregado de valor -sellos de calidad territorial, diseño de envases- y la diversificación -productos de cosmética, oleoturismo, gastronomía- contribuiría a incentivar una mayor dedicación por parte de los productores y a potenciar las exportaciones. Asimismo, un programa con estas características podría ser atractivo para que nuevos actores, nacionales o extranjeros, ingresen a la actividad. Resultará esencial encarar un trabajo colaborativo entre productores, gobierno -sobre todo a nivel provincial y municipal- y organismos públicos y privados. Actualmente la actividad es permanentemente asesorada por un equipo interdisciplinario de investigadores del sector académico y técnicos del INTA.

#### 4.2.2. CDV BEBIDAS ALCOHÓLICAS

El rasgo predominante en las bebidas analizadas es la orientación hacia el mercado interno, aunque focalizada en un segmento de consumo que reconoce y es capaz de valorar el grado de diferenciación de los productos.

En el caso de los vinos, los productores entrevistados se diferencian (de los productores de las otras dos bebidas) pues aspiran a satisfacer un consumo de calidad *premium*, mientras que los productores de cervezas y gin, siguen bregando por la calidad en base a la especificidad de las marcas y tipología de productos, destinándolos a un público de igual poder adquisitivo.

Respecto de los vinos, el Instituto Nacional de Viticultura cuenta con un protocolo básico de determinaciones para la exportación y también difunde y asesora sobre las determinaciones especiales exigidas por los países de destino que son formalidades adicionalmente solicitadas a las requeridos por el Instituto.

Con relación al gin, el mercado de exportaciones aún es incipiente. Sin embargo, según los entrevistados, existe un fuerte potencial de expansión. En algunos casos, se trabaja para la promoción del gin nacional en mercados externos a partir de la participación en competencias internacionales que funciona como mecanismo de difusión. En este sentido, algunos de los entrevistados manifestaron haber exportado a Paraguay, México y Chile y tener expectativas de explorar el mercado europeo.

Si bien la elaboración de gin artesanal actualmente no se produce cumpliendo pautas exigidas por países de destino, están haciendo crecientes esfuerzos superar los requisitos del CAA con el desarrollo en términos de marca y calidad para poder competir en países donde esta bebida es de tipo tradicional. Los buenos resultados obtenidos en las competencias internacionales dan cuenta de competitividad de los productos nacionales.

En el caso de la cerveza artesanal, el consumo es mayormente de tipo local/regional. Los actores comprenden que el crecimiento del mercado interno tracciona la demanda, por lo que no existen acciones concretas en relación con la exportación de sus productos.

### 4.2.3. CDV CHACINADOS Y SALAZONES

Las posibilidades de exportar chacinados y salazones son reales ya que los productos habilitados cumplen las exigencias de calidad internacional. Existe, sin embargo, una fuerte competencia representada por productos de países fuertemente posicionados, como España o Italia.

*"De todos modos algo se está exportando sobre todo a Rusia y Paraguay. Uno de los factores que tampoco ayuda es el bajo tipo de cambio oficial".*

Aun así, subsiste el problema de las restricciones sanitarias que actúan como barreras paraarancelarias que dificultan la penetración en Europa y obstaculizan el acceso a Latinoamérica. Pero esto no significa que no haya calidad exportable en Argentina. Los mercados más accesibles, en términos sanitarios, serían Paraguay, Colombia, Perú y Ecuador. El estándar sanitario argentino es muy exigente, muy similar al nivel europeo. En general, las inversiones que una empresa debe realizar para mejorar o ampliarse no son menores, por lo que existe una importante necesidad de financiamiento.

En el año 2005 Argentina se declaró país libre de peste porcina clásica, aspecto que modifica significativamente los posibles mercados de exportación. El estatus sanitario de nuestro país, libre de fiebre aftosa con vacunación, es la traba impuesta por muchos mercados para impedir el ingreso de productos porcinos cocidos y/o madurados. Nuestro país cuenta con características agroecológicas que representan verdaderas ventajas competitivas para desarrollar la cadena agroalimentaria porcina, lo que le permitiría abastecer la demanda interna de carne porcina, hoy insatisfecha, e incluso ofrecer productos para exportación (CAICHA, 2017).

Los entrevistados solicitan al sector público el desarrollo de una política exportadora que contribuya a destrabar barreras paraarancelarias. El negocio de la carne porcina seguramente va a crecer en volumen mientras que el de chacinados probablemente lo haga en agregado de valor, aunque consumo per cápita todavía es bajo, porque el fraccionamiento en origen mejora la vida útil del producto y le da al consumidor más garantías de inocuidad. Las denominaciones de origen (como la Denominación de Origen Tandil, DOT) o las indicaciones geográficas pueden constituirse en herramientas de posicionamiento y de accionar conjunto para facilitar las exportaciones,

*"...por ejemplo, enviar al mercado externo un container con productos de distintas empresas, pertenecientes al DOT".*

Hasta ahora dicha denominación solo tiene aplicación en el orden nacional, pero aún no ha sido gestionado su reconocimiento en el exterior, lo cual se identifica como una herramienta para potenciar la expansión.

#### 4.2.4. CDV PRODUCTOS LÁCTEOS

El sector de pequeñas empresas requiere inversiones en nuevas tecnologías y mejores métodos para el tratamiento de efluentes. Dado el contexto actual, signado además por la incertidumbre, no pareciera que dichas inversiones fueran factibles, sobre todo considerando que la mayoría de las MiPyMEs se manejan con capital propio. Requerirían entonces de la posibilidad de acceder a créditos orientados por el sector público que estimularan, adicionalmente, mejores administraciones, la regularización de la situación fiscal y el cumplimiento de normativas.

Aunque la mayoría de las empresas tiene planes de desarrollar nuevos productos, requieren capacitación y asesoramiento para obtener productos de calidad competitiva.

Como desafíos pendientes para las pequeñas empresas pueden mencionarse su profesionalización, sobre todo en habilidades gerenciales que les permitan renovar su modelo de negocio, mejorar su eficiencia e insertarse de manera más competitiva en la cadena de valor.

#### 4.2.5. CDV PROCESADOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS

Los mercados externos son cada vez más exigentes en términos de aseguramiento de la inocuidad y otros parámetros y atributos que hacen a la calidad del alimento en un sentido aún más amplio, vinculados a la sostenibilidad, legalidad y protección del consumidor final. La habilitación de un destino de exportación supone el cumplimiento de requisitos que impone la legislación de cada país. Al mismo tiempo, muchos clientes externos ponen como condición a las firmas agroindustriales que tengan implementado y certificado algún sistema de gestión de calidad e inocuidad alimentaria reconocido internacionalmente. Por esto, muchas empresas deciden emprender el camino hacia la obtención de la certificación de ciertos estándares, lo que implica aceptar y concretar importantes cambios en la organización, incluyendo la modificación de su cultura y la adecuación de sus procesos e instalaciones.

De las empresas entrevistadas, aquéllas que exportan ya sea productos frescos (principalmente frutas), productos congelados o confituras (como dulces y mermeladas), implementan certificaciones de sistemas reconocidos por GFSI como la norma BRC (*British Retail Consortium*) y FSSC 22000 "*Food Safety System Certification*", en tanto que aquellas cuya producción está integrada al eslabón primario han certificado GLOBAL G.A.P. También hacen referencia a la implementación de otras normas como ISO 14001 de gestión ambiental y SMETA sobre bienestar social, con reconocimiento internacional.

De acuerdo con las opiniones relevadas, las principales limitaciones que encuentran las empresas para poder cumplir con los requisitos impuestos por los países destino, obtener las certificaciones exigidas y lograr las habilitaciones correspondientes, están relacionadas con necesidades de inversión que les permitan concretar importantes avances en infraestructura, modificaciones en la estructura de gestión y disponibilidad de recursos financieros en general. Surge una serie de desafíos y oportunidades en relación a esto:

- En el aseguramiento de la calidad e inocuidad de los productos frutihortícolas están involucrados todos los eslabones de la cadena, por eso, los proveedores de materias primas vegetales e insumos (envases, ingredientes) deben también alinearse al cumplimiento de estos requisitos tan exigentes. Eso implica entonces una oportunidad de crecimiento y mejora para muchos otros actores involucrados en la CDV.
- La implementación de sistemas de calidad requiere de recursos humanos con capacitación permanente, no solo los responsables clave sino todo el personal involucrado en los procesos productivos. En muchos casos, las firmas se encuentran con el desafío de incorporar profesionales en áreas clave que se dedican a la gestión y control de calidad y a la producción. Además, la inversión en capacitación del personal también implica un desafío, siendo que las actividades productivas en el rubro frutihortícola se realizan acorde a la disponibilidad de materias primas y una gran proporción de los recursos humanos es contratada temporalmente. En este sentido, se requieren inversiones en capacitación de personal.

- Muchas agroindustrias deben realizar inversiones en infraestructura en sus establecimientos con el objetivo de cumplir requisitos para lograr el aseguramiento de la inocuidad, especialmente aquellas que se encuentran en un ambiente rural. Esto implica mejoras edilicias para evitar el ingreso de contaminantes como tierra o plagas a las zonas productivas, el rediseño de espacios productivos y de lugares de circulación con enfoques higiénico-sanitarios, adecuación de depósitos de materias primas e insumos, cámaras de almacenamiento, vestuarios de personal, etc.
- Otro desafío que implica el cumplimiento de estándares de inocuidad está relacionado con la adecuación de maquinarias existentes o adquisición de nuevos equipos contruidos con materiales aptos para contacto con alimentos y diseñados con un criterio higiénico. Esto reviste en oportunidades de inversión en equipamiento y tecnología.
- La certificación de estándares de calidad, si bien requiere de inversiones previas, reviste en beneficios para las firmas agroindustriales ya que las posiciona de manera más competitiva en los mercados y posibilita el acceso a un mayor número de clientes. Esto implica crecimiento para las empresas con mayores volúmenes de ventas y la necesidad de adecuar sus operaciones y procesos para aumentar su productividad, implementar procesos continuos, ampliar líneas de producción, diversificar sus producciones y aumentar su capacidad de almacenamiento para producto final.
- En relación con los cultivos orgánicos, resulta un desafío para productores primarios y agroindustriales poder aprovechar la gran demanda de este tipo de alimentos por parte de mercados externos, principalmente el europeo. Se trata de una oportunidad que puede derivar en importantes beneficios para la PBA, con nuevos productores orientados a este tipo de cultivos y mayores volúmenes destinados a la exportación. La adopción de estas técnicas de cultivo no convencionales, así como también el cumplimiento de requisitos necesarios para el logro de la certificación para el cultivo y empaque de estos productos, requiere de grandes inversiones que deberán

afrontar los productores y empresas. En tal sentido, se sugiere la creación de programas de fomento o medidas de apoyo a productores y PyMEs para las exportaciones de calidad diferenciada.



## CAPÍTULO 5

*INCENTIVOS A LA INVERSIÓN. APOYO PÚBLICO PARA FACILITAR LA INVERSIÓN: REGÍMENES DE PROMOCIÓN PROVINCIAL, REGIONAL Y NACIONAL PARA LA CDV Y SECTORES ESTRATÉGICOS*

### 5.1. PRINCIPALES REGÍMENES DE PROMOCIÓN

#### 5.1.1. CDV OLIVICULTURA

Con relación a regímenes de promoción cabe mencionar la **Ley 26.839** que declara al aceite de oliva argentino como alimento nacional. Asimismo, a los aceites regionales les alcanza el sello "Alimentos Argentinos" por **Resolución 392/2005** del ex Ministerio de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos de la Nación. A nivel regional es posible mencionar la **Ley 14.289** que instituye la Fiesta Provincial del Olivo, a celebrarse durante los meses de marzo-abril, en la ciudad de Coronel Dorrego. Otras fiesta y ferias, nacionales y regionales, aunque no específicas del aceite de oliva, también conforman espacios de promoción del producto del SOB.

Todos los productores entrevistados declaran que los fondos que han financiado el desarrollo de la actividad, durante los últimos, son de origen propio. Nadie menciona haber recurrido a otras fuentes de financiamiento como programas públicos, bancos públicos y privados, mercado de capitales, etc., excepto tres casos. Un productor entrevistado acudió a financiamiento bancario público para comprar un tractor. Otro obtuvo un crédito de un banco privado y, un último entrevistado estaba (a la fecha del relevamiento) a la espera de respuesta de un crédito solicitado al Banco Provincia de Buenos Aires. En general, todos los productores consideran que tanto el financiamiento

público como el privado es muy caro. Respecto a qué tipo de políticas públicas serían beneficiosas para el sector, los entrevistados, casi unánimemente, se refieren a créditos accesibles y a subsidios.

También fueron consultados acerca del apoyo recibido por parte de algún organismo estatal, más allá del financiamiento recibido -que fue comentado en el párrafo precedente-. Solo cuatro casos indicaron haber recibido apoyo, el resto comenta no contar ni haber contado, en el pasado, con tal apoyo. Los casos afirmativos refieren al INTA como organismo de apoyo y, en dos de esos casos, también mencionan el trabajo conjunto realizado con universidades<sup>19</sup>. Con relación a la capacitación y al asesoramiento técnico por parte del INTA, tres productores lo califican como "muy bueno" y el tercero, como "regular". Respecto a las universidades, se trata de estudios agronómicos y de calidad -realizados por la UNS- y de consumidores regionales y de consumidores de potenciales destinos de exportación, llevados a cabo por la UNMDP, mostrándose muy conformes.

Una iniciativa de promoción fue anunciada por el Director de Financiamiento del Ministerio de Desarrollo Agrario de la Provincia de Buenos Aires, en la 13° Fiesta Provincial del Olivo, en abril de 2022. La propuesta consistía en el lanzamiento de líneas de crédito para cada sector, por \$ 10 millones a pagar en 60 meses, con los dos primeros años de gracia, a una tasa del 30% y atención directa, menos burocrática. El funcionario reconoció que no era un monto para iniciar la actividad de cero, pero sí una ayuda. Ninguno de los productores entrevistados hizo alusión a esta propuesta (La Voz del Pueblo, 2022).

Otra iniciativa corresponde a la Dirección de Horticultura, Fruticultura y Floricultura del Ministerio de Desarrollo Agrario de la Provincia de Buenos Aires. Se trata del Programa de Fomento de la Fruticultura Bonaerense, cuyo objetivo es apoyar y fortalecer el desarrollo de la actividad en la PBA y contribuir a la diversidad productiva sustentable y sostenible, a la generación de agregado

---

<sup>19</sup> Varios de los productores entrevistados participaron de una serie de estudios de investigación y transferencia al medio, enmarcados en las convocatorias "Concurso de Proyectos de Asistencia a la Exportación Manuel Belgrano" (2013-2016) y "Agregando Valor" (2016-2018) de la Secretaría de Políticas Universitarias del Ministerio de Educación de la Nación.

de valor y al arraigo local. Al respecto una entrevistada, informante calificada que se desempeñan en el citado organismo comentó que, en la convocatoria 2022, se han entregado aproximadamente 160 plantines de olivos en el SOB, fundamentalmente, a centros de educación agraria y para diversificación de montes frutales. Nuevamente, los productores entrevistados no se refirieron a esta propuesta. La convocatoria se reabrió este año. Desde este Módulo, las autoras del presente informe han realizado el contacto entre la dependencia provincial y los productores olivícolas del SOB.

También es de mencionar el Plan Nacional de Promoción de las Exportaciones, lanzado en el mes de abril de 2023 por la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto de la Nación. El mismo tiene por objetivo cumplir las siguientes funciones: intervenir en las estrategias de promoción de exportaciones argentinas en coordinación con las demás dependencias nacionales y provinciales con competencia en la materia y formular e implementar estrategias, políticas e instrumentos para el desarrollo de inversiones de empresas extranjeras en el país que contribuyan al desarrollo nacional, como también para la internacionalización y promoción comercial externa de las empresas locales, mediante diversas herramientas de promoción y acciones como ferias, rondas de negocios, misiones comerciales, etc. (Federación Olivícola Argentina -FOA-).

Respecto a políticas de promoción y de apoyo al sector, las recomendaciones se dirigen al acercamiento de los bancos estatales al sector mediante la propuesta de líneas de crédito que atiendan las características particulares del proceso productivo, especialmente, al hecho de exigir grandes inversiones iniciales y a la demora entre la implantación de olivos y la recogida de la primera cosecha. Vale decir, créditos accesibles y con períodos de gracia acordes a los requerimientos de los productores regionales.

El SOB posee ventajas comparativas -originadas por propicias condiciones edafoclimatológicas- pero, también, competitivas -debido a la cercanía con el Puerto de Ing. White y a la disponibilidad, en la ciudad de Bahía Blanca, de los servicios de apoyo necesarios-. Es una alternativa productiva en una zona agrícola-ganadera marginal y con un importante

avance de la desertificación (Picardi et al., 2015). Respecto a este último punto, la actividad presenta una importante externalidad positiva ya que, conforme a estudios de "huella ecológica", puede colaborar para frenar el avance de la desertificación regional (Elías y Barbero, 2017), además de aportar otros beneficios ambientales. La cercanía al mar, los inviernos fríos y la amplitud térmica favorecen la maduración lenta del fruto y la obtención de altos índices de fenoles y mayor proporción de contenido oleico. Esta calidad diferenciada cumple con los estándares sensoriales y químicos establecidos por el COI (Cincunegui et al., 2019). De hecho, diversas producciones regionales han sido premiadas nacional e internacionalmente<sup>20</sup>. Lo anterior amerita que, desde el gobierno provincial, se estudie la posibilidad de otorgar subsidios o ventajas fiscales que permitan el desarrollo del sector mediante el incremento de la superficie, la incorporación de tecnología y el establecimiento de viveros regionales, entre otras cuestiones estratégicas que mejoren la competitividad e impulsen la reconversión hacia el nuevo paradigma productivo que implica el manejo intensivo/superintensivo que se va imponiendo a nivel mundial.

Adicionalmente, se sugiere la creación de la ruta del olivo bonaerense y reforzar las capacitaciones en aspectos agronómicos y económicos, contando con la colaboración de profesionales de la UNS y de la UPSO y de los municipios. Se requiere que los profesionales del SOB se especialicen en el manejo de los olivares de la región. Lo anterior podría ser cubierto con cursos de postgrado. Finalmente, indicar la necesidad de facilitar los trámites de registro y otros, mitigando la burocracia existente y de comunicar debidamente los programas y medidas de promoción existentes.

### 5.1.2. CDV BEBIDAS ALCOHÓLICAS

En materia de vinos y tal como se mencionó en capítulos precedentes, cabe mencionar el Régimen de Promoción e Incentivo para la industria vitivinícola y

---

<sup>20</sup> A modo de ejemplo, es posible mencionar que el AOVE "El faro", de Coronel Dorrego, ganó el primer premio en la categoría "frutado intenso del hemisferio sur" en la Feria Expoliva (Jaén-España, 2019).

su comercio en todo el territorio bonaerense, creado a través de la **Ley 15.404/2023** ("Vino Buenos Aires"). Como ya se ha señalado, al tratarse de una norma muy reciente debe aguardarse a las medidas que adopte la autoridad de aplicación para promover la industria, en particular las herramientas financieras y de incentivos, así como las acciones para instalar marca provincial.

De las entrevistas realizadas a bodegas y viñedos surgen, entre las demandas del sector, algunas de orden técnico productivo y otras vinculadas al mercado y comercialización. Entre las primeras, los productores necesitan contar con series temporales de información meteorológica relacionadas a temperaturas, frecuencia e intensidad de heladas (entre otras) como estrategias para administrar correctamente los riesgos climáticos mediante el uso adecuado de sistemas de riego que, en algunas zonas productoras (como el sudoeste bonaerense) sirve como mecanismo para mitigar las heladas. Además, acuerdan sobre la necesidad de participar en jornadas de capacitación, fundamentalmente para quienes inician en esta actividad, así como la realización y promoción de talleres y espacios de intercambio, para socializar experiencias y condiciones de acceso a líneas crediticias.

En el caso de la cerveza artesanal, entre las demandas de los actores sobresalen las asociadas al acceso al crédito productivo, que continúa siendo un limitante en términos de crecimiento. Particularmente, en un contexto de cambio en las lógicas de consumo donde el mayor crecimiento se proyecta en el canal de la distribución minorista, es preciso acceder a maquinaria que automatice los procesos y logre el envasado en lata. Este aspecto fue señalado como un punto crítico para mantener y aumentar la porción del mercado de bebidas.

Por el desarrollo incipiente de la industria del gin, los participantes aún no mencionan requerimientos puntuales vinculados a regímenes de promoción especiales, pero no lo descartan en términos de potencial de mercado. Por otra parte, hay una fuerte demanda de créditos para la adquisición de bienes de capital que, si bien en términos valor no son altos en relación con otras industrias, permitirían adaptar la oferta de acuerdo a las proyecciones futuras.

### 5.1.3. CDV CHACINADOS Y SALAZONES

La mayor parte de las demandas de los agentes entrevistados se focaliza en la necesidad de financiamiento y capacitación, como ya ha sido señalado previamente. La atomización de la CDV y el predominio de firmas de baja escala dificultan la concreción de inversiones de mediana magnitud. En consecuencia, un reclamo generalizado es el del acceso al financiamiento, lo cual implica dos aspectos, por un lado, destrabar o desburocratizar las exigencias y trámites para la obtención de préstamos y, por otro, mejorar las condiciones del financiamiento en sí (tasas y plazos). A su vez, los entrevistados visualizan tres alternativas que requerirían apoyo público para facilitar la inversión: a) actualización de estructura existente (instalaciones y equipos); b) agregado de valor o desarrollo de nuevos productos con mayor nivel de diferenciación (productos bajos en sodio, sin TACC, precocidos, en atmósfera controlada, fraccionados, feteados); y c) exportación.

*“En general los bancos son reacios a otorgar financiamiento a empresas que tengan que ver con la faena de animales, con frigoríficos o con MiPyMEs. Lo ven como un sector de alto riesgo. Algo parecido ocurre con las ART. Lo califican en la categoría ‘frigorífico’ y asumen que el riesgo laboral es alto, por lo que le cargan una alícuota elevada y encarecen el costo laboral”.*

Una alternativa propuesta es la de ofrecer *warrants* para financiar la espera en la elaboración de productos cuya maduración requiere tiempo, como el jamón crudo. Este tipo de estrategias se aplica en otros países. Teniendo en cuenta que, luego de dicho lapso, el valor se multiplica por 5, 6 o 7 veces, el mismo producto en proceso puede servir de garantía.

En líneas generales, el Banco de la Provincia de Buenos Aires ha ofrecido la mejor cartera de créditos.

Otro reclamo del sector se relaciona con la presión impositiva, se observa una elevada exigencia y también ciertas distorsiones. Un ejemplo de tales distorsiones, según CAICHA, es la alícuota diferencial del IVA. Cuando se venden chacinados y salazones se percibe una alícuota del 21% pero, a la hora de comprar la carne de cerdo, se abona una alícuota del 10,5%,

generando posiciones de IVA a pagar que, si se compra de contado -como a veces ocurre- y se vende a plazos, genera un capital de trabajo elevado con fuerte incidencia en las cuentas por cobrar y problemas financieros para afrontar las obligaciones de corto plazo.

En la producción porcina, en cambio, se da la situación inversa. Con alícuota del 10,5% cuando se vende el cerdo y 21% cuando se pagan insumos, se genera un permanente saldo a favor difícil de recuperar o que, de recuperarse, se lo hace devaluado por el impacto inflacionario.

La propuesta de la Cámara es unificar las alícuotas del IVA en un solo valor ("idealmente 10,5%").

*"Asimismo, las percepciones y retenciones del impuesto a los Ingresos Brutos alientan la informalidad y también es distorsivo el impuesto a los débitos y créditos bancarios, que prácticamente no es recuperable. Tendría que haber una amortización acelerada para empresas chicas y así se facilitaría la inversión. También sería positivo si el impuesto al cheque pudiera considerarse a cuenta del IVA. Finalmente, las retenciones son otro impuesto distorsivo, desalientan la exportación".*

En cuanto a regímenes específicos de promoción, ningún entrevistado mencionó su existencia o expresó conocer alguno. La mayor parte de los apoyos públicos recibidos provienen de instituciones universitarias o los propios municipios, que ofrecen acompañamiento para emprendedores y asesoran acerca de los trámites de habilitación y exigencias bromatológicas.

#### 5.1.4. CDV PRODUCTOS LÁCTEOS

Del relevamiento realizado no se detecta que los entrevistados sean beneficiarios de regímenes de promoción específicos. La PBA dispone de líneas de crédito a tasas subsidiadas o ayudas no retornables (ANR) que, en general, no son aprovechadas por la industria por falta de información, por no tener personal capacitado para realizar esta tarea o no por no poder cumplir los requisitos documentales exigidos. Sin perjuicio de lo anterior, un entrevistado

asesor de varias empresas reconoció que dos de sus clientes han recibido ayudas de tipo ANR ante situaciones no previstas.

El programa PUPAA (Pequeñas Unidades Productivas Alimenticias Artesanales) de la PBA está destinado a productores titulares de pequeñas unidades productivas de alimentos artesanales, de tipo familiar o asociativo, que elaboren alimentos de bajo riesgo microbiológico y en pequeña escala de producción en cocinas domiciliarias. Brinda subsidios de hasta \$500.000 para adquirir herramientas, insumos, materiales o realizar mejoras edilicias con el objetivo de impulsar a producción y promover la calidad e inocuidad de los productos obtenidos. El programa constituye una buena oportunidad para estimular el desarrollo de microemprendimientos, fundamentalmente dentro de la agricultura familiar y la economía social y podría estimular la producción de alimentos gourmet que, en el tiempo, constituirán un mercado de productos artesanales y que, además, se puedan incluir en los distintos circuitos turísticos que se están desarrollando en la PBA. Para que esto se pueda llevar a cabo es necesario brindar capacitación y algunos elementos para la elaboración que representen una inversión mínima.

### **5.1.5. CDV PROCESADOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS**

En el territorio provincial se encuentra vigente un régimen de promoción industrial normado por la **Ley 13.656** que estableció en dicho momento un esquema novedoso y que reemplazó al existente hasta la fecha (año 2007). La norma tiene por objetivos atraer inversiones productivas y fomentar el desarrollo productivo provincial. Uno de los fundamentos de la creación del régimen es la promoción de actividades económicas que reflejen cambios estructurales al interior de la industria, como también agilizar y simplificar los procedimientos administrativos de acceso al régimen para fomentar la radicación de nuevas actividades industriales.

Cada año se decide un conjunto de prioridades sectoriales y regionales que son incorporadas al Plan de Desarrollo Industrial y que tienen un año calendario de vigencia. Entre las actividades económicas promocionadas se encuentran la preparación de conservas de frutas y hortalizas, la elaboración

de jugos naturales (de frutas y hortalizas) y sus concentrados, la elaboración de pulpas, jaleas, dulces y mermeladas, la elaboración de frutas y hortalizas congeladas, deshidratadas y desecadas. Al respecto, cabe destacar el desconocimiento, por parte de los establecimientos entrevistados, de la existencia de este régimen de promoción.

Los entrevistados han manifestado la importancia de que existan esquemas gubernamentales de apoyo a la radicación y crecimiento de la industria alimenticia que procesa frutas y hortalizas, como también otros programas de financiamiento al sector, como motores de dinamización y expansión. Básicamente, se manifiesta que este tipo de herramientas permitiría incrementar volúmenes de producción y, de esta manera, satisfacer en tiempo y forma a la demanda; asimismo, haría factible expandir la nómina de contrataciones laborales y avanzar en inversiones que permitan consolidar parámetros de calidad alcanzados. Se identifican todos estos aspectos como elementos clave para generar ganancias en competitividad, con la meta última de consolidar el posicionamiento en los canales domésticos ya abastecidos y avanzar hacia el acceso a mercados de exportación.

La situación de acceso al financiamiento resulta dispar entre las firmas entrevistadas. Las empresas que han accedido a programas de financiamiento, lo han hecho principalmente a través de créditos provinciales otorgados por el Banco de la Provincia de Buenos Aires. También se menciona financiamiento nacional, a través del Banco Nación, como también vía el Ministerio de Producción.

Con respecto al Banco Provincia, se remarca el asesoramiento recibido y el seguimiento realizado por parte de la entidad, lo que ha simplificado el acceso, sin presentarse mayores dificultades o complejidades. También se advierten ventajas relativas de esta entidad, respecto del resto de la banca, en cuanto a la existencia de programas especiales para microemprendedores (muchos bancos no trabajan esta línea).

Por otra parte, este mismo sector de microemprendedores aplicó al Programa de Apoyo a la Competitividad (PAC) del Ministerio de Economía de la provincia de Buenos Aires, en el año 2022, pero en ninguno de los casos se

logró acceder al beneficio. Asimismo, han solicitado asesoramiento a entidades locales que nuclean sectores de la industria y la producción (por ejemplo, UCIP en General Pueyrredon), logrando obtener algún tipo de ayuda económica, a través de diferentes programas.

En el caso específico de cooperativas, han mencionado recibir subsidios para la compra de equipamiento. En algunas situaciones, lo han logrado con financiamiento municipal; en otras, con líneas provinciales como, por ejemplo, las destinadas al desarrollo de la producción primaria e industrializada de base agroecológica.

Dentro de las recomendaciones que pueden mejorar las oportunidades de financiamiento, se encuentran las siguientes:

- 1) ampliar la oferta de créditos a emprendimientos y pequeñas empresas;
- 2) trabajar en los canales institucionales de difusión de las líneas de créditos disponibles, dado el elevado desconocimiento que se percibe por parte del entramado productivo sectorial;
- 3) generar instancias de capacitación general, referidas a estrategias de gestión de créditos, secuencias administrativas, tipos de trámites, dependencias administrativas involucradas en la compilación de la documentación solicitada, etc.,
- 4) mejorar las secuencias administrativas para acceder a este tipo de financiamiento, ya que son percibidos como de abordaje complejo fundamentalmente entre las medianas empresas de la cadena; y
- 5) acortar los tiempos de gestión de las solicitudes presentadas, ya que en contextos inflacionarios como el actual se producen importantes pérdidas entre la adjudicación y el otorgamiento efectivo de los desembolsos.

## 5.2. OPORTUNIDADES DE INCORPORAR TECNOLOGÍAS DE AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS PRODUCTIVOS E INDUSTRIALIZACIÓN

### 5.2.1. CDV OLIVICULTURA

Si bien la tendencia mundial en la producción de aceite de oliva virgen extra se dirige hacia un aumento de la capacidad productiva y hacia la innovación mediante la automatización y la tecnología 4.0 (Carciofi et al., 2022), la mayoría de los productores entrevistados adhieren a un proceso productivo manual y artesanal, antes que mecanizado, en correspondencia con un manejo tradicional del olivar. De todos modos, aún los establecimientos tradicionales tienen incorporados equipos como, por ejemplo, un brazo vibrador adquirido recientemente por la cooperativa analizada, lo que facilita la cosecha y suple, en parte, la falta de mano de obra. En este sentido, otro productor tradicional, técnico electrónico, automatizó gran parte del proceso productivo. Así, ha intervenido la carga de las tolvas dado que, si rebalsan y caen aceitunas a la correa, ésta puede romperse, significando una importante pérdida en términos del paro de planta por varios días y la propia reparación de un implemento importado. También ha contribuido al uso racional del agua, automatizando el cierre de las canillas del establecimiento y ha implementado el control de inventarios por sistemas. Por su parte, otro productor intensivo/superintensivo ha automatizado completamente su establecimiento, inclusive el riego.

En base a evidencia empírica, Carciofi et al. (2022) señalan que, en términos generales, la expansión de la superficie destinada a aceitunas en los últimos años y en varias provincias con tradición olivícola fue posible gracias a diversos factores, entre los que se destaca la sustitución de extractoras a presión por extractoras de tipo centrífugo, que requieren menos mano de obra y permiten obtener aceites de mejor calidad. De los seis establecimientos con extractora del análisis realizado en el SOB, cinco son centrífugas. Un antecedente internacional muy importante en cuanto a este proceso de cambio tecnológico se dio en España, según relatan los mismos autores. En efecto, el Programa de Compra Pública Pre-Comercial se ejecutó en el período 2017-2021 con el objetivo de tecnificar el sector olivícola a partir de

soluciones innovadoras. Dicho programa resulta de la comunión entre la voluntad política y el sector científico y constó de 5 puntos básicos: el desarrollo de cosechadoras para manejo intensivo y para cultivos de difícil acceso, la adopción de prácticas con menor impacto ambiental, por ejemplo, la gestión de los restos de poda, la aplicación de sistemas de trazabilidad, la implementación de biotecnologías para el tratamiento de plagas de las plantas y para generar nuevas variedades de aceitunas y, finalmente, la mecanización. Se seleccionaron empresas, a través de licitación pública para desarrollar conjuntamente prototipos innovadores y nuevas variedades no disponibles en el mercado. Este antecedente constituye una interesante referencia para diseñar un programa colaborativo de este tipo en el SOB, adaptado a las particularidades operativas y presupuestarias de la región.

### **5.2.2. CDV BEBIDAS ALCOHÓLICAS**

A nivel de innovaciones, el sector bebidas muestra una fuerte capacidad de absorción, particularmente en lo referente al aumento de la escala productiva y automatización de los procesos. La tecnología y métodos de vinificación en las diferentes bodegas entrevistadas son dispares, dependiendo de la escala, la trayectoria en la actividad y los objetivos de los emprendedores. La mayoría cuenta con equipamiento de diferentes características y conocimientos, tanto para la producción de uva como para vinificar.

En cuanto al proceso de producción cervecera, se identifican dos etapas bien diferenciadas. Por un lado, la asociada a la producción propiamente dicha, en la cual el acceso a equipos, más allá de las limitantes de financiamiento, no muestra diferencias respecto de lo ocurrido en otras regiones. El avance de la industria, en este sentido, ha permitido un adecuado desarrollo de proveedores en relación los volúmenes producidos. Por otro lado, se encuentra la etapa de envasado para la distribución y venta, siendo la que más modificaciones ha sufrido en los últimos tiempos. Si bien predomina la venta en bares y la distribución en barriles, el aumento del consumo en comercios minoristas mediante latas es cada vez más significativo. El acceso a

equipos automatizados para agilizar el proceso de enlatado es uno de los puntos más importantes a abordar. Los actores entrevistados coinciden que esta porción del mercado será la que más traccionará la demanda en los próximos años.

En el caso del gin, al tratarse de una bebida con un aumento sostenido de la demanda, se observa una fuerte predisposición a generar procesos de incorporación de innovaciones, así como un notable compromiso a la inversión dentro de las plantas. El desarrollo del gin aún mantiene características de una producción artesanal, por lo tanto, no requiere de grandes procesos de automatización sino, más bien, del acceso a bienes de capital de calidad para garantizar los destilados. En cuanto al proceso de envasado, también remarcan la necesidad de acceder a equipos automatizados que permitan expandir la oferta. En ambos casos, se trata de bienes disponibles en el mercado interno, cuya principal limitante es el financiamiento para la adquisición de a los mismos.

### 5.2.3. CDV CHACINADOS Y SALAZONES

Respecto a las tecnologías de producción, no se observan cambios disruptivos en los últimos años. Sí se han registrado mejoras productivas en función de una mayor mecanización y automatización, sobre todo en la locomoción (logística interna) y procesos dentro de la fábrica (enlatado, por ejemplo). Las mejoras tecnológicas más destacables se relacionan con la elaboración de productos fríos y con aspectos vinculados a la inocuidad de los alimentos, a la reducción del riesgo de contaminación y al consumo energético (mayor eficiencia). También aparecieron tecnologías que facilitan la logística y alargan la vida útil de los productos. Por ejemplo, la envasadora a 1 atmósfera que se aplica en el *fuet*, extiende la vida útil del producto de 30 a 60 días.

De acuerdo con las entrevistas efectuadas, las empresas que deciden crecer y ampliarse incorporan más tecnología, aunque no serían la mayoría en el territorio provincial. Una tecnología que se está difundiendo, en algunos casos, es el clip de aluminio en vez del atado manual. Esta técnica se aplica en el caso de que el embutido se realice usando tripa artificial o *nylon*,

estrategia que, en general, aplican solamente las empresas más grandes. En el resto, así como también en determinados productos de las empresas grandes, se sigue utilizando la tripa natural y el atado manual. Se evidencia la necesidad de seguir aplicando tecnología para mejorar la inocuidad como, por ejemplo, disponer de paneles no porosos en las paredes. Resulta importante destacar que, en esta CVD; es posible tecnificar sin perder el carácter artesanal de la producción.

#### **5.2.4. CDV PRODUCTOS LÁCTEOS**

La mayor parte de las demandas del sector se focalizan en la necesidad de financiamiento para renovar inversiones o incorporar nuevas tecnologías. Algunas empresas tienen proyectado inversiones a futuro para incorporar tecnología y mejorar equipamiento de producción. También existen posibilidades de innovación en nuevos productos a mediano plazo, pero requieren asesoramiento especializado.

Existe en este sector una gran oportunidad para automatizar procesos, debido al estado y funcionamiento de las pequeñas empresas, pero es poco probable que pueda realizarse en el corto plazo. No solamente se requiere financiamiento de largo plazo, sino un recambio en el gerenciamiento y asesoramiento especializado. En este sentido, se visualiza con claridad la existencia de una brecha muy importante entre el segmento de pequeñas y medianas empresas.

#### **5.2.5. CDV PROCESADOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS**

En el entramado estudiado se evidencia la existencia de una clara brecha tecnológica. El segmento más afectado es, ciertamente, el de las pequeñas empresas, que evidencian dificultades para acceder al crédito con la finalidad de adquirir bienes de capital. Su escaso poder de negociación con proveedores y compradores es otro rasgo distintivo. Su estructura de producción es obsoleta, lo cual acrecienta la referida brecha con las grandes

empresas, y su volumen de producción no es sostenido en tiempo. Poseen, además, dificultades en términos de asociativismo.

Dado este diagnóstico, es imprescindible que estas pequeñas firmas concreten un proceso de adaptación. Entre las necesidades de incorporación de tecnologías en los procesos productivos, se han relevado las siguientes cuestiones:

- Líneas de pelado por vapor a presión para vegetales. Este tipo de tecnologías permite eliminar la operatoria manual y reducir el costo directo de mano de obra que, de esta manera, puede ser capacitada para su relocalización, en otros sectores con mayores requerimientos de trabajo manual.
- Compras de nuevas maquinarias que sustituyan equipos obsoletos y permitan garantizar el sostenimiento del volumen de producción, sin tener que realizar otras clases de ajustes, como en personal, en épocas de crisis financieras.
- Asimismo, la adquisición y puesta a punto de nuevos equipos que permitan expandir la capacidad de producción, lo que constituye una premisa básica para planificar la inserción en otros mercados.
- En una línea similar al punto anterior, la incorporación de tecnologías para el desarrollo de productos direccionados a segmentos de demanda específicos y/o nichos de mercado.
- Sustitución de equipos de calderas, cuyos costos, en términos generales, demanda la gestión de apoyo gubernamental (financiamiento, subsidio).
- Ampliación del sector de almacenamiento y de refrigerado, que también permite aumentar capacidades productivas.
- Adquisición de clasificadores ópticos de tecnología superior a las tradicionalmente empleadas (por ejemplo, de tipo infrarrojo), que permita avanzar en los procesos de evaluación de calidad del producto.

La incorporación de estas tecnologías implica, a su vez, en mayor o menor medida, realizar adecuaciones en la infraestructura edilicia, para lo cual también se requiere de inversión.

### **5.3. ADECUACIÓN A LOS ACTUALES PARADIGMAS DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y DESARROLLO SOSTENIBLE**

#### **5.3.1. CDV OLIVICULTURA**

De todos los productores entrevistados, solo cuatro se refieren a las nuevas tecnologías digitales para aplicarlas, fundamentalmente, a las ventas *online*. Sin embargo, todos recurren a las redes sociales para promocionar sus productos y varios de ellos tienen página *web* de sus establecimientos.

En un escalón superior, a nivel mundial, se encuentran diversos proyectos a fin de incorporar la industria 4.0 al sector olivícola. En su trabajo, Carciofi et al. (2022) exponen el caso de una empresa española que se encuentra explorando el uso de molinos con sensores inteligentes a fin de monitorear el proceso productivo de forma integral, reemplazando a los actuales que solo miden temperatura, caudal y presión. De esta manera, los sensores inteligentes medirán parámetros químicos y sensoriales conforme a la normativa vigente, defectos sensoriales y cantidad de residuo, entre varias funciones más.

Asimismo, la organización sin fines de lucro Citoliva, cuya sede se encuentra en Andalucía, España, está llevando a cabo ensayos con Inteligencia Artificial (IA) orientada al cultivo de olivo. El modelo trabajará sobre datos fenológicos de floración y maduración, clima, variedades de aceitunas y desarrollo de grasa dentro de la fruta para determinar el momento óptimo de cosecha, obtenidos de imágenes satelitales y de sensores terrestres. El productor podrá gestionar desde un teléfono móvil. Los expertos consideran que su aplicación mejorará rendimientos y disminuirá costos (Dawson, 2023).

Estas son solo algunas de las herramientas que se están desarrollando y se encuentran en fase experimental. Por lo tanto, es de esperar que tarden

varios años en llegar al SOB, salvo iniciativas aisladas de productores cuyo objetivo principal sea incrementar su penetración tanto en el mercado interno como en el internacional.

### 5.3.2. CDV BEBIDAS ALCOHÓLICAS

A nivel de impacto ambiental, se trata de una industria que no presenta grandes riesgos y con un bajo nivel de generación de desechos por lo que, hasta el momento, no requiere de medidas específicas en este aspecto. En el caso de los programas de promoción, no existen en la actualidad herramientas y medidas específicas para el sector.

### 5.3.3. CDV CHACINADOS Y SALAZONES

Las tecnologías 4.0 se aplican en relación con la obtención de información y estadísticas de la producción, en las empresas más grandes.

Las acciones en relación con el tema del resguardo ambiental surgen más por voluntad de las empresas que por cumplimiento de la legislación o un requerimiento de los consumidores. En la producción primaria se está avanzando en el uso de estiércol y purines para generar *compost*, biofertilizante o transformar en biogás y bioenergía y en términos de un mayor bienestar animal (por ejemplo, reducción de los kilómetros de traslado de animales).

En la industria se está poniendo atención al *packaging*, tendiendo al uso de *packs* ecológicos, (sobre todo en Europa) o *pallets* para el traslado de la carne con posibilidades de ser reprocesados. En general las empresas de alimentos son consideradas de bajo impacto ambiental, ya que la mayor parte de sus residuos son orgánicos. No obstante, algunos de los insumos utilizados para la manipulación de mercadería pueden ser reciclados. Las maderas que derivan de los *pallets* defectuosos, por ejemplo, pueden usarse para calefaccionar (suministrándolos al mismo personal de la empresa o bien a entidades sin fines de lucro) o para la fabricación de mobiliario. Los cartones provenientes de cajas de productos e insumos se retiran diariamente (por

ejemplo, en la empresa Cagnoli) y se integran al sistema de reciclaje de la ciudad de Tandil, lo que reduce la cantidad de árboles requeridos para fabricar papel. Los plásticos derivados de envases de algunos insumos líquidos se entregan a una empresa la cual fabrica cestos y canastas plásticas para el traslado de mercaderías en frigoríficos e industrias lácteas. En la elaboración de productos, al pasar de grado III a IV se genera un impacto ambiental ya que la cocción del jamón, por ejemplo, utiliza calderas alimentadas a gas, aunque en algunos casos (líneas de desposte, por ejemplo) ya se está usando la energía eléctrica. Otro aspecto sobre el cual también se está poniendo atención es el consumo de agua (huella hídrica del producto). Los chacinados experimentan una fermentación natural por lo que su maduración requiere condiciones controladas de humedad y temperatura y un circuito cerrado de agua fría y caliente.

#### **5.3.4. CDV PRODUCTOS LÁCTEOS**

Es muy probable que el sector de medianas empresas lácteas que hoy planifica adecuarse a estos cambios tenga oportunidad de lograrlo y, en este sentido recibir inversión extranjera o ser beneficiarias de créditos promocionales contribuirían a lograrlos. Sin embargo, existen pocas oportunidades para pequeñas empresas, limitadas a la región en la comercialización de sus productos.

#### **5.3.5. CDV PROCESADOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS**

De acuerdo al trabajo de campo realizado, se resalta la idea de que la transformación digital excede la labor vinculada a la optimización de las actividades de la empresa, pues también implica avanzar y afianzar un vínculo positivo con el ambiente y su sostenibilidad. Los entrevistados han manifestado que los beneficios de la transición hacia la estrategia sostenible son numerosos, desde los asociados a capitalizar nuevas oportunidades de inversión hasta los vinculados al salto que implica cumplir con las regulaciones ambientales definidas, pasando por la motivación de los empleados de ser parte de un cambio positivo. Tanto en la demanda de los consumidores como en la

planificación a futuro, contar con una estrategia de desarrollo sostenible puede ayudar a las firmas a posicionarse en el mercado y a generar mayor competitividad. Las acciones de adecuación de las diferentes empresas a este cambio de paradigma implican:

- Contar con las certificaciones correspondientes a estudios de diversas dimensiones de la calidad de sus productos, con el fin de posicionarse en los mercados como firmas confiables. Los estudios que se llevan a cabo fuera de la empresa (en otros laboratorios) no tienen certificaciones. El desafío es certificar los controles para cada uno de los productos.
- La incorporación de cámaras de almacenamiento de mayor envergadura, ya sea de refrigerado o de congelado, lo que reduciría significativamente los costos de producción.
- La búsqueda de alternativas para el aprovechamiento y agregado de valor a los subproductos vegetales, muchos de los cuales surgen a partir de descartes de las líneas tradicionales de producción. Esta acción resulta altamente factible dados los vínculos existentes con instituciones de ciencia y tecnología con capacidades de transferencia consolidadas.



## CAPÍTULO 6

### *OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS. VINCULACIÓN CON LAS POLÍTICAS PÚBLICAS NACIONALES VIGENTES PARA PYMES Y LAS CDV*

#### **6.1. FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL DESEMPEÑO ACTUAL DE LAS EMPRESAS Y SUS VINCULACIONES CON LOS MERCADOS DOMÉSTICO E INTERNACIONAL**

##### **6.1.1. CDV OLIVICULTURA**

Sin lugar a dudas, en la estructura de comercialización de los establecimientos predomina la venta de aceite de oliva virgen extra (AOVE) como actividad principal, siendo incipiente el desarrollo de emprendimientos que vinculan los olivos con el turismo bajo un enfoque integrado del olivar. Así, en siete de los establecimientos relevados, el 100% de la comercialización se debe al AOVE. Por su parte, en el resto de los establecimientos, si bien prevalece la venta de AOVE, también se comercializan aceitunas, se extrae y fracciona aceite para terceros y se organizan actividades turísticas.

El modo de comercialización imperante del AOVE es fraccionado. Solo los dos establecimientos comercializan una pequeña proporción a granel. En particular, la venta a granel de uno de estos establecimientos no supera los 1.000 litros y se destina a distribución en restaurantes.

Con relación a la distribución del contenido neto de las botellas con las que se vende el AOVE fraccionado, es posible indicar que prevalece las de 0,5 y 1 litro. Varios de los productores entrevistados coinciden en que, si bien las botellas de vidrio son las más adecuadas para la conservación de las propiedades sensoriales del aceite y pueden ser recicladas, los consumidores se inclinan por las de plástico ya que economiza el precio del producto. Por

otra parte, no se emplean envases de lata porque no cuentan con suficientes proveedores. Asimismo, algunos de los entrevistados coinciden en que las presentaciones de menor contenido neto son demandadas para obsequiar o porque son utilizadas en la preparación de platos especiales dada la percepción de producto *premium* por parte de los consumidores.

Respecto al destino de la venta de AOVE, seis establecimientos operan solo en el mercado interno minorista, en el SOB y de forma directa. La venta se realiza en las fincas o en puestos sobre las rutas cercanas a las mismas. Algunos de ellos no venden al resto del país pues no cuentan con volumen suficiente. Varios marcan la importancia de la promoción “boca en boca” entre gente conocida, que valora el producto y lo elige repetidas veces. Por su parte, dos establecimientos venden en el SOB de forma minorista y mayorista y en el resto del país de forma mayorista; otros dos establecimientos también venden en el SOB minorista y mayorista pero, en el resto del país, lo hacen de forma minorista. Solo dos establecimientos venden al SOB y al resto del país, tanto de forma minorista como mayorista. A su vez, un establecimiento vende al SOB minorista y mayorista y otro solo a CABA, de forma minorista. Los envíos al resto del país comprenden CABA, el resto de la PBA, la Patagonia y las Provincias de Córdoba y de Neuquén, entre otros destinos internos. Estas ventas pueden ser habituales o eventuales y de forma directa o por intermediario. Así, se aprecia la prevalencia de la venta de aceite en el mercado del SOB, tanto minorista como mayorista, con una mayor inserción, en los últimos tiempos, en mercados extra-región.

Uno de los especialistas entrevistados -ex Presidente de la Cámara Olivícola del Sur Oliva de Coronel Dorrego- comenta la evolución de los puestos de venta sobre las rutas durante los últimos tiempos, desde una simple casilla a un espacio donde:

*“... una familia puede parar a tomar un café, pasar un momento ameno y aprender de la producción, viendo la plantación...”.*

Por su parte, otra especialista entrevistada considera que vender a grandes cadenas comerciales, redundaría en visibilidad para los aceites regionales. Pero esas cadenas tienen poder monopsónico y fijan el precio y las

formas de pago en condiciones que, en general, no son adecuadas para los pequeños productores. Opina que algunos productores, mediante las cooperativas y las cámaras olivícolas del SOB, deberían negociar con las cadenas, por ejemplo, con la Cooperativa Obrera, que también tiene un origen regional, para que apoye al Sector. Sin embargo, duda si los productores podrían lograr el volumen y la continuidad de envíos que ello implicaría, además de tramitar todos los requisitos legales necesarios. Concluye que, tal vez, la mejor opción sea vender a zonas con mucha población, como CABA, bajo la modalidad mayorista.

Ninguno de los productores entrevistados exporta. La mayoría de ellos no tiene previsto hacerlo, fundamentalmente, por no contar con la escala suficiente, pero, también, porque se encuentran satisfechos atendiendo únicamente la demanda doméstica. Asimismo, para varios de ellos la actividad olivícola es secundaria. Únicamente cuatro declaran que exportar es un objetivo para el futuro. La situación frente a la posibilidad de insertarse internacionalmente se sintetiza en la opinión de una especialista entrevistada:

*“la mayoría de los productores regionales no exporta, o lo ha hecho aisladamente, por falta de volumen y del tiempo necesario para lograr la continuidad de los envíos que los mercados externos requieren”.*

Conforme al análisis de las entrevistas realizadas y al trabajo de Tedesco (2023), es posible enumerar las siguientes fortalezas y debilidades relacionadas al mercado interno y externo:

### Fortalezas

- Excelente calidad del AOVE debido a las ventajas edafoclimáticas de la región.
- Cultivo de la variedad Arbequina, probada por su rendimiento y calidad.
- Incremento continuo de la superficie sembrada.

- Productos distinguidos por su calidad diferenciada en concursos nacionales e internacionales.
- Escasa competencia local.
- Capacidad de la región para absorber gran parte de la producción.
- Presentaciones del producto que se adaptan a diversas necesidades, desde envases tipo *souvenirs* hasta bidones de 5 litros.

### Debilidades

- Escasa tradición de cultivo olivícola en la región, en comparación con otras del país.
- Productores extrasectoriales con profundo desconocimiento del mercado.
- Competencia con el aceite de semilla, particularmente con el de girasol, relativamente más barato.
- Grupos de productores que no funcionan eficientemente por falta de participación activa de sus integrantes.
- Poca cultura exportadora.
- Bajo volumen a exportar, lo que impide aprovechar situaciones derivadas del aumento de los precios internacionales y del consumo mundial.
- Lejanía geográfica.
- Concentración de las ventas en el mercado regional y en pocos puntos de venta.
- Sin acceso a grandes superficies comerciales.
- Competencia de las marcas propias de los hiper/supermercados, cada vez más baratas, pero de inferior calidad.

- Falta de consenso de los productores para la construcción colaborativa de un sello de calidad territorial -Denominación de Origen, Indicación Geográfica, Marca Colectiva Territorial-.
- Falta de capital propio y dificultad para acceder al crédito.
- Escasas aceiteras para brindar el servicio de extracción a quienes no cuentan con equipo propio.
- Tamaño escaso de los establecimientos, dificultando la aparición de economías a escala.
- Consideración del olivar como generador de ingresos complementarios.
- Escasa asesoría técnica especializada en particularidades regionales.
- Escasa promoción del AOVE regional.

### 6.1.2. CDV BEBIDAS ALCOHÓLICAS

#### Fortalezas

- En las tres bebidas seleccionadas predomina la orientación hacia el mercado doméstico, destinado a consumidores con cierto nivel de ingresos y capaces de diferenciar la calidad de los productos, destacando su carácter artesanal.
- Las bebidas seleccionadas son capaces de satisfacer consumidores exigentes, condición que permite augurar un buen desempeño en el mercado local, regional (cono sur) e internacional.
- La producción de cerveza artesanal, cuya actividad productiva lleva una década de desarrollo, se encuentra transitando una etapa consolidada en el mercado interno y ha alcanzado un nivel de organización a través de asociaciones y cámaras que representan sus intereses y necesidades.

- Los emprendimientos vitivinícolas entrevistados tienen la posibilidad de invertir y explotar las condiciones excepcionales que presenta el territorio bonaerense, que permite ofrecer una gama de productos propios de sistemas oceánicos, serranos y de la costa que valorizan los productos en origen y ofrecen una variedad de productos a un público exigente dispuesto a probar nuevos sabores, a la vez de poder combinarse con servicios como el enoturismo.
- La capacidad de producir y vender vinos *premium* en el mercado interno, dirigidos a segmentos de altos ingresos, permite posicionar marcas y abrir canales de comercio internacional.
- Existen emprendimientos vitivinícolas con capacidades de inversión y organización que han logrado distinguir las propiedades del *terroir*, a partir de lo cual se ha gestionado exitosamente la aprobación nacional de tres Identificaciones Geográficas (IG) en la PBA: IG Villa Ventana, IG Chapadmalal e IG Balcarce.
- Es creciente el surgimiento de actividades complementarias y conexas de las bodegas y viñedos, entre las cuales destacan el enoturismo y la gastronomía, como forma de conocimiento y visibilización en el propio viñedo para el consumo *in situ* de vinos y variedades que producen, y a su vez, que posibilita la diversificación con otras producciones no tradicionales, como nuez de pecan y olivos.
- El destilado de gin artesanal aparece, en algunas experiencias, como una actividad subsidiaria de la cervecería artesanal, capitalizando las externalidades positivas de una actividad consolidada y organizada en el mercado interno.
- La industria del gin se encuentra haciendo crecientes esfuerzos por cumplir pautas definidas en CAA, pero es destacable el papel que juegan las competencias internacionales en la apertura de estos mercados. De esta forma, hay un desarrollo implícito en término de marca y calidad para poder competir en países donde esta bebida es

tradicional. Los buenos resultados obtenidos dan cuenta de las posibilidades de competencia en los mismos.

## Debilidades

- Los entrevistados de las cadenas seleccionadas coinciden en que, una debilidad de la cadena de bebidas, es la carga impositiva que sufren las bebidas como una importante limitante para la expansión en el mercado local e internacional.
- La provisión de cristalería para el envasado en botellas, tanto de gin como de vinos, en especial las de color blanco (básicamente importadas) es un factor crítico que se ha acentuado en los dos últimos años por las condiciones macroeconómicas (obstáculos a la importación, evolución del tipo de cambio), contribuyendo significativamente al aumento de los costos de producción.
- La industria del gin no produce actualmente de acuerdo con las normativas de países de destino externo, destino con potencial en el mediano plazo.
- La reciente promulgación de Ley de Promoción del Vino Bonaerense es considerada una oportunidad de promoción y de expansión de la actividad vitivinícola bonaerense, aunque aún no es suficientemente conocida y faltan las disposiciones que definan actividades concretas y recursos económicos para su consecución.
- Otra debilidad que remarcan los viñateros/bodegueros es la escasez y en algunos casos la inadecuación de créditos para el desarrollo de actividades productivas que se encuentran en etapa inicial, dado que los plazos de pago no se adaptan al tiempo que demanda la puesta en producción de las vides, por ejemplo.

### 6.1.3. CDV CHACINADOS Y SALAZONES

#### Fortalezas

- Conocimiento del producto por parte de la población nacional: el consumo de salamines y salazones se encuentra culturalmente dentro del hábito alimentario argentino.
- Conocimientos de técnicas de elaboración de chacinados y salazones fundado en la tradición familiar de inmigrantes europeos integrado a prácticas y condimentos locales.
- Existencia de productos de muy buena calidad, posibles de ser exportados exitosamente.

#### Debilidades

- Existe, de acuerdo con los entrevistados, una falta estructural de financiamiento tanto para la producción primaria porcina como para invertir en equipamiento, ampliaciones, agregado de valor o crecimiento en la industria. Las líneas crediticias existentes implican un conjunto de trámites difíciles de concretar, en especial para las empresas pequeñas y el contexto de incertidumbre e inflación no alienta la toma de créditos a largo plazo.
- Existe un alto nivel de informalidad fiscal, sobre todo en la región GBA, que genera una competencia desleal para las empresas que cumplen con sus obligaciones.
- La informalidad fiscal conduce a la elaboración no habilitada, que genera también un riesgo bromatológico a la población.
- Las empresas que elaboran productos como chorizos y hamburguesas o proceden a cortar fiambres y armar las "tablitas" preparadas de picada sólo cuentan con habilitación municipal, la cual efectúa un control bromatológico superficial, teniendo en cuenta que muchas veces no se

cuenta con las instalaciones de frío adecuadas, lo que acarrea problemas de inocuidad.

- El control sanitario a nivel provincial es ineficiente y dispone de bajos recursos.
- Los frigoríficos existentes en algunas zonas, como por ejemplo en las localidades de Tandil y Balcarce, resultan insuficientes para atender la demanda.

*“En el sudeste de la provincia faltan frigoríficos para la faena. Actualmente muchas empresas envían animales al Gran Buenos Aires a faenar y después retorna la media res para ser procesada”.*

- Superposición de normativas y controles municipales, provinciales y nacionales, que obstaculizan y complican el crecimiento de la actividad o que generan normas entrecruzadas.
- Alto costo “argentino” (sobre todo en cuanto a costos laborales, superposición de controles jurisdiccionales, etc.) que restan competitividad de la CDV en relación a la posibilidad de aumentar las exportaciones.
- Falta de información estadística oficial de producción, a diferencia de otros países que la tienen.
- No hay expectativas de aumentos de consumo local de chacinados más que por aumento poblacional pero sí un gran potencial exportador, aunque no competitivo dados los costos nacionales.
- Falta de posicionamiento como un producto de calidad en los mercados internacionales frente a la fuerte tradición que ostentan los chacinados y salazones españoles o italianos.
- Aunque marginal, la comercialización de productos sin rótulo genera problemas sanitarios y competencia desleal.

#### 6.1.4. CDV PRODUCTOS LÁCTEOS

##### Fortalezas

- El entramado abastece al mercado doméstico y en su zona de influencia a precios accesibles.
- Promueve la actividad económica en las localidades del interior de la PBA. Las empresas son reconocidas en los mercados locales y dan trascendencia a ciudades del interior de la PBA en el resto del país.
- Las medianas empresas poseen sistemas de aseguramiento de la calidad y trabajan en nuevos productos.

##### Debilidades

- Existen necesidades de asesoramiento para mejorar la calidad de los productos.
- Poseen escasa inserción en el mercado internacional. Sólo tres de los casos entrevistados tuvieron alguna experiencia de exportación.
- Existen pocas empresas con capacidad de recuperación del valor del suero. Todas las empresas obtienen el suero como subproducto, pero no todas poseen el equipamiento necesario para procesarlo. Una firma elabora ricota de suero, cuatro lo concentran por nanofiltración y lo venden a empresas productoras de suero en polvo en sus distintas variantes y, el resto, lo destinan a alimentación animal.

#### 6.1.5. CDV PROCESADOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS

Con respecto al desempeño actual de las empresas y su relación con los mercados doméstico e internacional, es posible mencionar las siguientes fortalezas:

## Fortalezas

- Las empresas y emprendimientos que integran esta CDV se encuentran en una provincia que cuenta con una trayectoria productiva en el sector de actividad analizado, con potencial para la producción continua y diversificada y para la expansión de la misma, debido a la elevada demanda de los productos ofrecidos.
- El acceso a mercados domésticos locales y/o regionales de alta demanda no reviste complejidades u obstáculos.
- La identidad y diferenciación por origen de las materias primas clave de la industria (frutas y hortalizas) atraviesa una fase de consolidación.
- Los productos elaborados por la industria están calificados como de alta calidad, ya sea por la rigurosidad de los procesos de selección de materias primas aplicados, así como también por la implementación de procesos tecnológicos que minimizan las pérdidas de calidad de los productos finales.
- La rápida adaptación de las empresas a los requerimientos del mercado y los cambios en los hábitos de consumo, algunos ya consolidados (por ejemplo, alimentación más saludable y vinculada a la conciencia ambiental).
- El alto nivel de cumplimiento del marco regulatorio obligatorio aplicable a la CDV, por parte de los establecimientos elaboradores.
- El elevado nivel de interés por la implementación y certificación de normas voluntarias que apuntan a distintos aspectos de la calidad y, por ende, que constituyen oportunidades de agregado de valor y de acceso a nichos de mercado.

Por su parte, a continuación, se mencionan las debilidades identificadas:

## Debilidades

- Presencia de sustitutos próximos en la demanda que compiten por precios, aunque no poseen ciertos atributos de calidad de los productos elaborados por esas firmas, que además manejan volúmenes de producción pequeños (por ejemplo, una gaseosa, frente a un jugo natural de corta vida útil en góndola).
- Requerimientos adicionales de transporte refrigerado/congelado para el caso de dichos productos de corta vida útil en góndola, como jugos naturales, frutas y hortalizas mínimamente procesadas.
- Fluctuaciones significativas de la demanda de productos como frutas y hortalizas mínimamente procesadas, por cuestiones de estacionalidad.
- Dificultades e imposibilidades (en algunos casos) de acceder a la comercialización en grandes cadenas de distribución minorista, debido a los elevados requisitos solicitados, dado el bajo poder de negociación de estas firmas elaboradoras.

En función de las fortalezas y debilidades mencionadas, se detectan las siguientes oportunidades y desafíos:

- Las empresas y emprendimientos que elaboran productos de corta vida útil en góndola (jugos naturales, frutas y hortalizas mínimamente procesadas) presentan ciertas dificultades para comercializar sus productos, lo cual obstaculiza la expansión de la producción. En particular, estas empresas se caracterizan por tener varios puntos de venta, en los cuales colocan bajos volúmenes de producción debido a la perecibilidad de sus productos. La diversificación de su cartera de clientes, como estrategia de supervivencia, requiere de importantes gastos de logística, distribución y promoción que, en muchos casos, no pueden afrontar. La inversión en investigación y desarrollo o el asesoramiento con profesionales o instituciones públicas, para encontrar la mejor relación de compromiso entre un proceso que extienda la vida útil del producto pero que no disminuya su calidad global, podría disminuir o eliminar la necesidad de diversificar la cartera de clientes. El

desafío detectado, entonces, es en investigación y desarrollo tecnológico que permita alargar la vida útil del producto.

- Para el caso de productos con vida útil más extendida (pastas y hamburguesas vegetales, papas fritas *kettle*, conservas vegetales), la introducción de los productos en lugares de alta circulación de clientes, como las grandes cadenas de supermercados, no resulta viable desde una perspectiva financiera por temas de logística, servicio de reposición en góndola y plazos de cobro. En este sentido, se identifica como oportunidad la concentración de la venta en distribuidores exclusivos y otros canales intermedios.
- Los nuevos emprendedores se destacan por el desarrollo de productos frutihortícolas que forman parte del estilo de vida saludable del que podría llamarse “un nuevo público de consumidores”. Este nicho de mercado se abastece en canales de venta y puntos de distribución no tradicionales. En este sentido, el nicho constituye una oportunidad para la consolidación de canales que ofrecen productos diferenciados, orgánicos, o de tipo “*boutique*”, que se diferencian en términos de la calidad de las materias primas (por procedencia, procesos productivos, certificaciones, etc.).

En lo que respecta al mercado internacional, la participación en el mismo constituye una forma que las empresas utilizan para expandirse, tanto productiva como geográficamente. Es sabido que la exportación abre paso a las empresas a un proceso virtuoso de aprendizaje, crecimiento y acumulación de capacidades que posibilitan y potencian la conquista de nuevos mercados, traccionando positivamente la innovación de procesos y la calidad global del producto. Algunos puntos centrales que se rescatan de las experiencias y opiniones del entramado con posibilidades y oportunidades de exportación, se reseñan a continuación:

- Los cambios en las preferencias de los consumidores han producido, en los últimos años, un aumento en la demanda de alimentos diferenciados, tales como la fruta orgánica y congelada. La comunicación y el marketing cobran mayor importancia al momento

de comercializar estos productos, brindando ventajas competitivas a las firmas que han incursionado en estos mercados.

- Algunas empresas tienen destinos consolidados de producto (Brasil, Estados Unidos, Canadá, Asia y Europa), como en el caso de la rama productiva destinada a la elaboración de frutas congeladas. La importancia relativa de estos destinos puede variar debido, principalmente, a variables macroeconómicas (tipo de cambio), que impactan en los costos de transporte.
- En la rama de elaboración de confituras, también se menciona que el valor de la divisa limita la posibilidad de exportación, aunque ello no impide trazar un plan de acción para acceder a ciertos mercados extranjeros, principalmente en Estados Unidos y Europa. Otras firmas de la misma rama identifican como horizonte exportador posible a Sudamérica, debido a una incipiente demanda de sus productos por parte de empresas distribuidoras locales en países vecinos, por ejemplo, Uruguay. La concreción de estas acciones depende de la resolución de sus necesidades de asesoramiento en temas de exportación: analizar qué productos se pueden exportar, qué requisitos se deben cumplir y qué plan de acción se debe trazar, a tal fin. Algunas acciones incipientes se han corroborado, mediante el apoyo de programas nacionales del Ministerio de Producción de la Nación.
- En algunas de las ramas analizadas se han presentado oportunidades concretas de exportación a Europa, por demanda de clientes específicos. Sin embargo, se han enfrentado con impedimentos de tipo burocrático y administrativo, por deficiencias del área administrativa de la firma. Esto ha generado que, en la actualidad, no se presenten intenciones de exportar en el corto plazo; sin embargo, no impide el reconocimiento, en algunos casos, de la necesidad de realizar mejoras en la gestión administrativo-comercial y la estandarización de la producción, para volver a realizar nuevas experiencias.
- En otros casos, las experiencias pasadas y puntuales de exportación se reconocen como totalmente positivas, dado que han constituido el

punto de partida para ajustar procesos y lograr el cumplimiento de certificaciones y regulaciones de calidad. Ello ha generado una percepción altamente positiva del producto, en términos de su competitividad en destinos extranjeros.

## 6.2. FORTALEZAS Y DEBILIDADES EN RELACIÓN CON PROVEEDORES Y CON LA CADENA DE DISTRIBUCIÓN

### 6.2.1. CDV OLIVICULTURA

Conforme al análisis de las entrevistas realizadas y al trabajo de Tedesco (2023), es posible enumerar las siguientes fortalezas y debilidades relacionadas a proveedores y a la cadena de distribución:

#### Fortalezas

- Identificación y conocimiento de los proveedores.
- Conocimiento de la cadena de distribución regional.
- Posibilidades de venta en los propios establecimientos o en puestos ubicados en rutas cercanas a los mismos.
- Acciones conjuntas por parte de los productores para la compra de insumos.
- Constitución de cámaras y cooperativas de productores.

#### Debilidades

- Compra de insumos fuera del SOB, lo que provoca aumento de costos, sobre todo por el gasto en fletes.
- Escaso poder de negociación para ubicar los productos en las grandes superficies comerciales.
- Bajo flujo de caja.

## 6.2.2. CDV BEBIDAS ALCOHÓLICAS

### Fortalezas

- Las experiencias analizadas varían de acuerdo con el grado de consolidación de la actividad productiva de cada bebida en el territorio provincial. La cerveza artesanal claramente es la más desarrollada y organizada, mientras que la producción vitivinícola y de destilados es mucho más reciente.
- En todas las bebidas, pero especialmente la cerveza artesanal y los vinos, cuentan con cámaras y asociaciones donde participan la mayor parte de los emprendimientos productivos y han logrado petitionar ante las autoridades por reclamos y promoción de las actividades.
- En el caso de la elaboración de cerveza artesanal se destaca el desarrollo del trabajo colaborativo que siempre ha distinguido a los cerveceros, en clara rivalidad con las grandes industrias de cerveza industrial.
- La expansión de nuevas actividades productivas, como la de destilados, ha llevado a que algunos emprendimientos que producen para terceros se instalen en parques industriales de algunos municipios.
- La promoción y expansión de la vitivinicultura ha llevado a las secretarías de la Producción (por ejemplo, en los Municipios de Tandil y Balcarce) a conformar Mesas Vitivinícolas que congregan al sector productivo, los organismos técnicos nacionales y provinciales y los funcionarios municipales.

### Debilidades

- Los entrevistados coinciden en señalar que las normas que utiliza el Instituto Nacional Vitivinícola se encuentran en parte diseñadas para la producción y comercialización de vinos de zonas tradicionales, como la cuyana, es decir, no están adaptadas al caso bonaerense. Por el

contrario, en el caso de la producción de cerveza artesanal, los principales municipios productores han ido compartiendo y consensuando las ordenanzas y disposiciones exigibles para el desarrollo de la actividad.

- En cuanto a las vinculaciones con las instituciones de control y regulación, la habilitación de plantas de producción de cerveza artesanal, como de destiladoras, depende en gran medida de cada municipio. En el caso del gin rigen condiciones que distan mucho de las bebidas artesanales, porque las reglamentaciones están pensadas para grandes destilerías que utilizan alcoholes.
- Una debilidad de la vitivinicultura, en relación al entramado productivo, se refiere a la escasez de mano de obra calificada para desempeñarse en tareas clave del viñedo como la poda, el desbrote y la vendimia, ya que la disponible está familiarizada con la realización de tareas agrícolas de tipo intensivo, excepto en las bodegas más cercanas a los cinturones frutihortícolas de las principales ciudades bonaerenses.

### 6.2.3. CDV CHACINADOS Y SALAZONES

#### Fortalezas

- Disponibilidad y amplia cobertura geográfica en la oferta de materia prima (carne porcina y vacuna).
- Crecimiento y profesionalización, en los últimos años, en la producción porcina argentina en general.
- Calidad de las carnes argentinas. A la tradicional calidad de la carne vacuna se le agrega la mejora experimentada por la carne porcina en los últimos años, habiendo descendido notablemente el contenido graso de la misma.
- Buen estatus sanitario de las carnes argentinas porcina y bovina.

- Producción local de granos, principal alimento en la producción de carne porcina. Esto posibilita, en algunos casos, el desarrollo de polos productivos geográficamente integrados.
- Adecuado acceso al segmento turístico local por parte de pequeñas empresas del interior de la provincia (excepción: el Gran Buenos Aires).

### Debilidades

- Deficiente integración de la res porcina. Hay cortes y partes de la misma (como la cabeza, el hueso de bondiola, las patitas, el rabo, las manitos, el espinazo, las orejas) que, si bien tienen menor valor, prácticamente se tiran o se comercializan en mercados informales, sin controles sanitarios. Estos subproductos representan 11 kg de carne que se pierde y que podría exportarse a mercados asiáticos y a un mayor precio, como lo hace Chile, por ejemplo. En particular, las patitas tienen además colágeno, con potencial utilización en la industria farmacéutica.
- Lejanía (sobre todo en el Gran Buenos Aires) de las empresas elaboradoras respecto a la producción primaria porcina.
- Las pequeñas empresas enfrentan dificultades para acceder a canales mayoristas o minoristas, lo que impide su crecimiento en términos de alcance geográfico. Esto dificulta también que la producción de buena calidad, sobre todo en empresas pequeñas del Gran Buenos Aires, pueda llegar a segmentos de mercado de adecuado poder adquisitivo (por ejemplo, en CABA) capaces de valorar y adquirir productos diferenciados.
- La dependencia de insumos importados (especias, tripas, coadyuvantes, etc.) genera en el actual contexto dificultades para su obtención (tipo de cambio poco competitivo, demoras y distorsiones en el proceso de importación).

## 6.2.4. CDV PRODUCTOS LÁCTEOS

### Fortalezas

- Las empresas pequeñas del interior de la PBA captan y elaboran la producción de leche de tambos locales que no son de interés para las grandes empresas.
- Las empresas son generadoras de trabajo formal. Las pequeñas empresas reconocen la necesidad de un convenio laboral diferenciado respecto de las grandes empresas.
- Las pequeñas y medianas empresas de la CDV láctea en la PBA que se distribuyen en las diferentes cuencas, promueven la radicación de personas y el desarrollo de actividades en el interior del territorio provincial.

### Debilidades

- La falta de caminos apropiados en algunos municipios dificulta el abastecimiento local.
- Pérdida de competitividad en la distribución debido a la falta de volumen en el abastecimiento.
- El abastecimiento directo a comercios minoristas aumenta la incobrabilidad.
- La compra de insumos en pequeños volúmenes (y no siempre a los canales adecuados) encarece los costos de producción.
- Existe poco personal calificado y las decisiones de gestión comercial no están en manos de profesionales.
- Los proveedores de bolsas y cajas establecen requerimientos de cantidades mínimas que son mayores que las necesarias para el volumen de producción de las pequeñas empresas lo cual, bajo estas circunstancias, supone una mayor inmovilización de capital de trabajo.

## 6.2.5. CDV PROCESADOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS

### Fortalezas

- Las empresas y emprendimientos que integran esta CDV se localizan próximas a los principales cinturones frutihortícolas de la PBA, lo cual les permite tener acceso a mercados concentradores de frutas y hortalizas con bajos costos de transporte hasta sus plantas de elaboración y con la posibilidad de adquirir los volúmenes requeridos según sus necesidades y escala de producción.
- Algunas empresas y emprendimientos están integradas aguas arriba en la cadena, con el eslabón primario, con lo cual producen sus propias materias primas. En otros casos, poseen vínculos consolidados con proveedores de frutas y hortalizas, lo cual les permite garantizar una calidad uniforme de estos insumos.
- Se destaca la existencia de personal técnico calificado, tanto para la instalación de equipos como para la reparación de los mismos. Así mismo, para el asesoramiento técnico externo de procesos, certificaciones, habilitaciones de nuevos productos, implementación de normas, etc.
- Los proveedores de insumos y equipamientos son mayoritariamente locales o nacionales, lo cual define, en términos generales, costos de compra y de transporte relativamente bajos.
- Los proveedores locales de equipos realizan o gestionan adaptaciones de escala de acuerdo a las necesidades de las pequeñas empresas.
- Las instalaciones tienen disponibilidad total de los servicios requeridos (agua potable, luz, gas, transporte), lo cual no siempre sucede.

### Debilidades

- Altos costos de los envases, principalmente se destacan, en las ramas de elaboración de conservas y de confituras, el costo de los frascos de

vidrio y sus tapas. Esto genera un gran impacto sobre el costo total del producto y no se dispone de una oferta competitiva y diversificada.

- Dificultad de conseguir equipamiento nacional adecuado a los volúmenes de producción de micro y pequeñas empresas.
- Alta variabilidad de la calidad de algunos insumos, de procedencia nacional, que resultan clave para los procesos productivos. Ello genera una necesidad de adquirir insumos importados.
- Dificultades de acceso a insumos y repuestos importados (demora en la recepción de las compras, complejidad para el pago en divisas al exterior, etc.).
- Limitaciones para acceder a proveedores de servicios técnicos, como electricistas, plomeros y servicios de frío, en el caso de los establecimientos localizados en zonas alejadas de los centros urbanos.
- La logística y distribución de los productos, principalmente para micro y pequeñas empresas, suelen representar un punto crítico y/o constituyen una parte importante del costo final del producto.
- La ausencia de áreas de marketing, promoción de productos y análisis de canales de venta, en el caso de las micro y pequeñas empresas.
- La estacionalidad de algunas frutas y hortalizas provoca que algunas empresas procesadoras de este tipo de materia prima tienen picos fuertes de trabajo en temporadas de cosecha. La contratación de trabajadores temporarios genera un alto recambio de personal, lo cual se traduce en la necesidad de capacitar de manera continua al personal ingresante y en la dificultad de formar un equipo de trabajo consolidado.

En función de las fortalezas y debilidades mencionadas, se detectan las siguientes oportunidades y desafíos:

- Las empresas del sector productivo estudiado son empresas en crecimiento que, en su mayoría, presentan un esquema organizativo acotado, donde la gestión general del negocio está a cargo de los

dueños, figura que generalmente coincide con la de quien emprendió la actividad. A medida que la actividad se expande, se contrata más mano de obra operativa y personal administrativo y técnico calificado. La ampliación del organigrama hacia áreas de calidad, investigación y desarrollo y logística de productos y mercados constituye una oportunidad de prescindir de las actuales asesorías externas. Para ello se requiere de una importante inversión en capacitación de recursos humanos.

- El alto costo de los envases de vidrio fue mencionado como una limitación recurrente que condiciona la posibilidad de tener precios competitivos. La existencia de nuevos proveedores constituye una oportunidad que brindaría mayor competencia a este mercado de insumos y permitiría redefinir la estrategia de fijación de precios. A su vez, se identifica una oportunidad de desarrollo de nuevos envases que se adecuen a los productos elaborados, principalmente mermeladas y jugos naturales. La creación de estos nuevos productos dependerá de inversiones en las tecnologías correspondientes, por parte de actuales o potenciales proveedores de insumos.
- Se ha detectado la necesidad de sustituir insumos clave para la elaboración de confituras (pectina y ácido cítrico) de origen importado, debido al elevado impacto que los mismos generan en el costo del producto. Si bien existen actualmente sustitutos de origen nacional, la calidad no está estandarizada, pues se verifican importantes niveles de variabilidad entre partidas. Se identifica entonces, como oportunidad, la del desarrollo de insumos nacionales de alta calidad.
- Los proveedores de equipos locales y su personal técnico y mecánico, desarrollan adaptaciones de las maquinarias para las escalas de producción de las micro y pequeñas empresas, aunque los resultados son disímiles y no siempre el equipo logra un nivel de eficiencia aceptable. Además, ante cualquier problema técnico, las firmas quedan cautivas del proveedor contratado. Se identifica entonces la necesidad de desarrollo y fabricación nacional de equipos de escalas

intermedias, para volúmenes de producción semicontinuos, mayores a la escala requerida por la gastronomía, por ejemplo, formadoras de medallones, dosificadoras y tapadoras de mermeladas y envasadoras, en general.

- La logística y distribución de los productos representa un punto crítico en empresas donde los volúmenes de venta son altamente estacionales. Se observa que en los períodos de mayor demanda suelen presentarse dificultades para conseguir transporte adicional que cumpla con los requisitos de refrigeración o congelado necesarios. Se identifica entonces una oportunidad para el eslabón del transporte, de reorganizar el esquema de distribución de las micro y pequeñas empresas a distintos puntos de venta, tanto en los centros urbanos como en sus periferias.

### **6.3. FORTALEZAS Y DEBILIDADES EN RELACIÓN CON SUS AFILIACIONES CON ORGANIZACIONES DE NIVEL INTERMEDIO Y VINCULACIONES, EL GRADO DE COOPERACIÓN-RIVALIDAD EN SUS ACTIVIDADES Y LAS POTENCIALIDADES DE INSTALACIÓN EN PARQUES INDUSTRIALES Y TECNOLÓGICOS REGIONALES**

#### **6.3.1. CDV OLIVICULTURA**

Entre los productores encuestados, ocho de ellos participan en una Cámara/Asociación y/o Cooperativa de Productores Olivícolas. Por su parte, doce encuestados llevan a cabo acciones informales conjuntas. La mayoría de los productores que se vinculan lo hacen para la compra de insumos y para la utilización de maquinarias e instalaciones, en concordancia con el hecho de que una gran proporción de ellos no cuenta con una aceitera extractora. En cuanto al grado de satisfacción de los productores respecto a estas vinculaciones, es posible indicar que, en general, se muestran muy conformes. Dadas las características de la actividad, es de desestimar la instalación en parques industriales y tecnológicos regionales.

Conforme al análisis de las entrevistas realizadas y al trabajo de Tedesco (2023), es posible enumerar las siguientes fortalezas y debilidades:

### Fortalezas

- Constitución de cámaras y cooperativas de productores.
- Capacidad de la región para absorber gran parte de la producción.

### Debilidades

- Productores extra sectoriales con profundo desconocimiento del mercado.
- Grupos de productores que no funcionan eficientemente por falta de participación activa de sus integrantes.

## 6.3.2. CDV BEBIDAS ALCOHÓLICAS

### Fortalezas

- En las tres bebidas la provisión de insumos es esencialmente de origen nacional y se ha ido generando un entramado de abastecedores cada vez más especializado, sea en la provisión de alambiques, toneles, sarmientos, botánicos, entre otros requerimientos.
- Si bien algunos de los emprendimientos entrevistados aún no comercializan y algunos venden en forma mayorista, el resto produce en origen y vende en vinotecas y locales gastronómicos de distintos e importantes centros urbanos del país. Desarrollan estrategias de diferenciación de producto apuntando a la calidad, la producción natural y agroecológica, la valoración de lo ecológico y bio/natural, la vinificación tradicional con levaduras autóctonas y cosecha manual.
- El canal de distribución en vinotecas facilita la llegada a destiladores, bodegas y, en el caso de la cervecería artesanal, a potenciales clientes.

## Debilidades

- El sistema de distribución de las bebidas analizadas se concentra en las grandes ciudades de la PBA, especialmente en Mar del Plata, Bahía Blanca y La Plata.
- La estrategia de distribución de bebidas se orienta a tercerizar la comercialización ya que, al trabajar a través de distribuidoras, minimizan costos de transacción y aseguran un alcance regional y nacional.
- Es clave el rol de las vinotecas en la comercialización de vinos, cervezas y destilados, ya que conecta directamente a potenciales clientes. Las mismas realizan un proceso de selección de marcas, asesoran y sugieren en forma personalizada. La relación destilería-vinoteca o bodega-vinoteca resulta fundamental ya que estas últimas representan la cara visible, son quienes reciben las devoluciones y opiniones de los consumidores.
- En la producción primaria de vides se detecta un área de vacancia en cuanto a estudios, análisis y/o ensayos oficiales de comportamiento de las cepas implantadas en la PBA.
- Aún se perciben ausencia de alianzas con sectores afines, tales como insumos enológicos y asesoramiento en el ámbito provincial.

### 6.3.3. CDV CHACINADOS Y SALAZONES

#### Fortalezas

- Existencia en algunas zonas (por ejemplo, Tandil) de integraciones locales (denominación de origen y *cluster*) que articulan la cadena y potencian a cada una de sus partes, asociando la técnica de elaboración, las características climáticas y de los recursos naturales, la cultura regional y las diversas instituciones vinculadas.
- Buena integración en algunas zonas (Tandil, Junín, etc.) entre la producción, las instituciones universitarias y los gobiernos municipales.

## Debilidades

- Ausencia de una cultura asociativa que favorezca la constitución de alianzas o asociaciones de productores. Se agrega a esto un factor intercultural en el caso de pertenencia de los miembros a distintas culturas (española-italiana).
- Informalidad productiva y comercial de numerosas empresas de baja escala que genera recelo y prevención para participar en proyectos oficiales o en brindar información.

### 6.3.4. CDV PRODUCTOS LÁCTEOS

## Fortalezas

- Las empresas medianas se vinculan a instituciones como SENASA, al INTI Lácteos y a la Universidad de Luján que posee una carrera de especialización en el sector.

## Debilidades

- Las empresas pequeñas no trabajan en forma asociada, predominan las relaciones de rivalidad dada la gran competencia que se evidencia entre firmas.
- Las firmas poseen pocas vinculaciones entre ellas, a excepción del *cluster* quesero de Tandil. Los escasos vínculos que se establecen se limitan a relaciones comerciales para complementar la oferta de productos.
- Existe una demanda de capacitación y asesoramiento en calidad por parte de la mayoría de las empresas más pequeñas y, pese a ello, no emprenden acciones conjuntas capaces de obtenerla ante las instituciones públicas relacionadas.
- Poseen bajo aprovechamiento de los beneficios de radicarse en parques industriales.

### 6.3.5. CDV PROCESADOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS

#### Fortalezas

- Algunas empresas relevadas, que tienen como proyecto la relocalización en un parque industrial, manifiestan cierto grado de concientización ambiental, que se evidencia en ideas potenciales vinculadas a la optimización del uso de los recursos naturales y la minimización de costos, mediante inversiones eficientes en servicios para la industria (gas, energía y redes).
- Los emprendimientos localizados en zonas próximas a estaciones experimentales municipales tienen más contacto con funcionarios locales y provinciales, quienes les brindan asesoramiento en diversos temas, especialmente referidos al acceso a ciertas medidas de apoyo y fomento de las cuales tienen conocimiento.

#### Debilidades

- La ausencia de cámaras o asociaciones que nuclean particularmente a empresas procesadoras de alimentos (en contrapartida, existen asociaciones de productores en el eslabón primario (diversas asociaciones locales/regionales de productores frutihortícolas) y cámaras que nuclean PyMEs de distinta índole (Soy PyME, Adiras).
- Percepción sesgada de los costos y beneficios de asociarse. En muchos casos los micro y pequeños empresarios tienen una mayor percepción y valoración de los costos que implica constituir instancias de asociativismo (como los monetarios, el tiempo que dedican al espacio y el riesgo que conlleva compartir información valiosa) que de los beneficios que pueden lograrse mediante la acción colectiva.
- Son escasas las instituciones públicas y privadas de capacitación y asistencia técnica y financiera que acompañen la constitución y consolidación de estrategias asociativas entre micro y pequeñas empresas. A esto se suma una carencia de difusión, de espacios de

encuentro y de instrumentos legales que faciliten la concreción de estrategias asociativas, con cierto grado de formalidad jurídica, entre micro y pequeñas empresas, ya que, por lo general, perciben que se presentarán exigencias de difícil cumplimiento.

- Aunque las empresas se manifiestan interesadas en obtener capacitación en parámetros de calidad objetiva de productos y asesoramiento especializado, no llevan a cabo gestiones colaborativas para petitionar el apoyo institucional público necesario para obtenerlos.
- Dado que la brecha entre los microemprendimientos, medianas y grandes empresas es cada vez mayor respecto al potencial de progreso, la posibilidad de instalarse en un parque industrial con tales desventajas no es factible en todos los casos.

En función de las fortalezas y debilidades mencionadas, se detectan las siguientes oportunidades y desafíos:

- La creación de asociaciones o cámaras que nucleen empresas de la misma rama industrial o de ramas más vinculadas, pueden generar beneficios tales como el intercambio de materias primas e insumos complementarios, la exploración conjunta de nuevos nichos y mercados, así como también la posibilidad de compartir información sobre las novedades y particularidades del sector.
- El acercamiento a organismos nacionales de ciencia y tecnología como INTA, INTI, AATA, Universidades y fiscalizadores, como SENASA, que cuentan con profesionales idóneos en cada proceso productivo, abre la posibilidad recibir asesoramiento o capacitación en temas específicos, llevar adelante el desarrollo de productos y/o de equipamiento, realizar análisis físico-químicos y/o microbiológicos sobre los productos, entre otros factores que contribuyen positivamente con la expansión de la firma. El desafío que se plantea en esta temática es acortar los tiempos de respuesta por parte de estas instituciones.

- Los parques industriales suelen quedar alejados de las ciudades, lo cual dificulta el acceso y la disponibilidad de mano de obra y, en algunos casos, tampoco cuentan con todos los servicios básicos (por ejemplo, gas natural). Teniendo esto en cuenta, se podrían conceder beneficios diferenciados (principalmente impositivos) a las empresas que allí se radiquen, en comparación con la localización por fuera de los parques.

## 6.4. FORTALEZAS Y DEBILIDADES EN RELACIÓN CON SU NIVEL DE INNOVACIÓN Y DE ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍA

### 6.4.1. CDV OLIVICULTURA

Conforme al análisis de las entrevistas realizadas y al trabajo de Tedesco (2023), es posible enumerar las siguientes fortalezas y debilidades:

#### Fortalezas

- Productores que han adoptado el manejo intensivo/superintensivo y otros casos en transición hacia el mismo esquema.
- Conocimiento de nuevas variedades de aceitunas desarrolladas en Europa y aptas para las condiciones agroecológicas del SOB.
- Capacidad de innovación.

#### Debilidades

- Escasa tradición de cultivo olivícola en la región, en comparación con otras del país.
- Tecnología que debe ser adquirida en otras regiones del país, significando un alto costo en flete.
- Bajo flujo de caja.

## 6.4.2. CDV BEBIDAS ALCOHÓLICAS

### Fortalezas

- Las bodegas grandes del sudeste bonaerense tienen capacidad para contratar mano de obra calificada con experiencia dada la cercanía a los cinturones de producción frutihortícola.
- Las bodegas de mayor escala cuentan con tecnología, equipamiento y conocimientos para la producción y elaboración de vino.
- La producción de gin artesanal aparece en algunas experiencias como una actividad subsidiaria de la cervecería artesanal, cuya actividad está consolidada y organizada.
- En destilados, la inversión inicial baja en relación a otras industrias o producciones y, además, los productores tienen la posibilidad de fabricar sus propios alambiques y equipos y acceder a un amplio mercado de botánicos de origen nacional y accesible en términos de demanda.
- El destilado de gin no requiere de grandes procesos de automatización sino más bien del acceso a bienes de capital de calidad para garantizar los procesos de elaboración.

### Debilidades

- Escasa mano de obra calificada en los proyectos de menor escala o nuevos de la actividad vitivinícola, lo que representa un inconveniente a la hora de contratar personal para las actividades de manejo del cultivo y producción de vino.
- No existen líneas de financiamiento específicas para la adquisición de más y mejores equipos de destilación (alambiques) en la producción de gin.

- Son escasas y principalmente orientadas a la producción frutihortícola las líneas de financiamiento a las que pueden optar los productores interesados en la implantación de viñedos.
- El proceso de envasado de gin y también de cerveza artesanal requiere de equipos automatizados que les permitan aumentar la oferta.
- En la producción de uvas, las limitaciones climáticas asociadas al control de heladas es una dificultad que deben afrontar especialmente las plantaciones del sudeste y sur bonaerense, por lo cual necesitan agua para instalar equipos de riego. El uso del recurso se encuentra particularmente restringido en los emprendimientos del sur de la PBA.

### 6.4.3. CDV CHACINADOS Y SALAZONES

#### Fortalezas

- En algunas zonas, como en la región de Tandil, se observa la disponibilidad de mano de obra calificada, al igual que una virtuosa articulación entre la producción primaria, la provisión de materias primas y la elaboración industrial.
- Desarrollo de carreras y proyectos de investigación ligados a la tecnología de alimentos.
- Nuevas tecnologías y equipamientos disponibles.

#### Debilidades

- Equipamiento insuficiente o antiguo, sobre todo en los pequeños fabricantes. Ante la escasez de créditos blandos no pueden reponer capital o adecuarse a nuevas tecnologías. Las empresas que producen entre 200 y 250 kg por semana no pueden aumentar su escala ni diversificar más su producción debido a sus restricciones del capital de trabajo.

- Falta de capacitación específica para la mano de obra en la elaboración (por ejemplo, especialistas en cuchillas de desposte para frigoríficos de ciclo II o en atado de chacinados, que es una tarea que se está intensificando y mecanizando, pero de todos modos requiere de personal capacitado) y en el personal de frigoríficos.
- Alta tasa de rotación del personal, sobre todo entre los jóvenes, lo que dificulta las posibilidades de alcanzar economías de aprendizaje.

En función de las fortalezas y debilidades detectadas, se identifican las siguientes oportunidades y desafíos:

- **Financiamiento:** desarrollo de líneas crediticias (que sean accesibles tanto respecto de exigencias y tramitación requerida como en lo referido a plazos y tasas) destinadas a renovación de equipos o al crecimiento/ampliación/agregado de valor/exportación. Una alternativa es la financiación para la obtención de carne a partir de partes de la res que hoy prácticamente no se aprovechan y que podría destinarse a comedores provinciales. Otra alternativa es el financiamiento vía warrants para la elaboración de productos que implican un lapso de tiempo prolongado (por ejemplo, jamón crudo). Una tercera alternativa es el financiamiento a corto plazo para capital de trabajo que contribuya a la adquisición de carne de cerdo de manera estable todo el año, a fin de diluir la estacionalidad que habitualmente experimentan los precios a lo largo del año. La garantía sería el producto almacenado en cámara.
- **Impuestos, tasas y contribuciones:** unificar la alícuota del IVA compra con la del IVA venta para evitar las distorsiones señaladas en Capítulos precedentes. Reformular el impuesto a los Ingresos Brutos, bajando alícuotas y/o eliminando los regímenes de retención y percepción que rigen sobre el mismo. Permitir que el impuesto a los débitos y créditos bancarios sea deducible de otros impuestos, de forma rápida.
- **Asociatividad:** impulsar, facilitar y conducir el desarrollo de grupos asociativos a partir de pequeñas empresas, para la elaboración

conjunta de productos que deseen acceder al tránsito federal o a la exportación o para la comercialización conjunta de productos de calidad en segmentos de alto poder adquisitivo. Fortalecer e impulsar la constitución y el desempeño de denominaciones de origen e indicaciones geográficas. En este sentido, el desarrollo de la actividad en el Partido de Mercedes constituye una gran posibilidad que podría sumarse a la denominación de origen ya existente en Tandil. También cabe la posibilidad de desarrollar esquemas asociativos entre sectores, por ejemplo, en conjunto con productores queseros o con productores de materia prima (cerdos), o bien, con establecimientos que comercializan cortes de cerdo, de manera tal de poder utilizar la pulpa que a las carnicerías a veces se les complica comercializar.

- Capacitación: favorecer la realización de cursos específicos de capacitación gerencial y personal de fábricas y frigoríficos, con instrumentos tales como desgravaciones impositivas. Establecer escuelas de oficios en interacción con empresas regionales.
- Integración de la media res porcina: favorecer, financiar e impulsar el aprovechamiento integral de la media res, destinando cada parte de ella al mejor mercado correspondiente. "China está evaluando el protocolo sanitario para importar, primero a Hong Kong, luego al resto del país, menudencias porcinas de Argentina. Esto representaría una oportunidad para nosotros". Redefinir la media res a comercializar de manera de ser vendida en cortes o al menos habiendo sido extraídas las partes que hoy se desaprovechan.
- Frigoríficos: hay una gran necesidad de disponer de frigoríficos en el interior de la PBA a fin de agilizar la logística y reducir costos de flete. Podría desarrollarse, a tal fin, un esquema asociativo público-privado.

*"Un frigorífico habilitado para el tránsito federal implica una inversión de 5 a 10 millones de dólares, una suma muy alejada de las posibilidades de una PyME".*

- Importación de tripas y otros insumos: facilitar la elaboración de insumos en el país y/o en la PBA. Fomentar la producción nacional y la

continuidad de la cadena de elaboración de la tripa sin necesidad de llevar a calibrar a países vecinos.

- Control higiénico-sanitario y normativas: Integrar las normativas nacionales, provinciales y municipales. Reestructurar, fortalecer, capacitar y dotar de recursos al sistema provincial de control (veterinarios zonales y de registro). Permitir la inclusión de otras profesiones vinculadas a la temática.
- Exportación: promover la exportación de productos a Latinoamérica, en una primera etapa, con acompañamiento en ferias comerciales en el exterior. Favorecer el desarrollo de salas comunes de elaboración de productos aptos para este destino. Impulsar la exportación de productos en el marco de la Denominación de Origen existente (DOT).
- Agregado de valor: favorecer, financiar e impulsar planes de expansión de empresas para agregar valor (incorporar el ciclo IV elaborando productos precocidos, feteados, fraccionados, en atmósfera controlada o desarrollando productos para segmentos específicos en crecimiento: sin TACC, bajos en sodio, etc.).
- Relocalización: algunas empresas del Gran Buenos Aires enfrentan el desafío de estar distantes de los productores porcinos, al tiempo que aumenta el valor inmobiliario de la superficie urbana en la que se encuentran. Una alternativa a mediano plazo sería la posible relocalización de tales empresas en áreas cercanas a la producción primaria y próximos también a algún frigorífico provincial (existente o a instalar), favoreciendo así la formación de polos o *clusters* productivos en el interior de la PBA con agregado de valor en origen.
- Etiquetado frontal: destacar atributos positivos del producto y no sólo los negativos. Esto permitirá identificar aquellos productos con mayor calidad para el consumidor. También sería deseable que exista una escala para la identificación de los atributos negativos, pues con el diseño actual, quedan igualados, por ejemplo, productos con altísimo contenido de sodio con aquellos que poseen un contenido menor.

- Marketing: capacitar y acompañar a las pequeñas empresas en la definición de una estrategia de posicionamiento en el mercado y la operación de las variables clave (precio, producto, puntos de venta y promoción) en consonancia con dicha directriz.

#### 6.4.4 CDV PRODUCTOS LÁCTEOS

##### Fortalezas

- Las medianas empresas planifican innovaciones de producto e incorporación de nuevas tecnologías.

##### Debilidades

- Las pequeñas empresas poseen sistemas administración y de gestión poco apropiados para obtener créditos de mayor monto y plazo que les permitan incorporación de tecnología.
- Existe, en el sector de pequeñas empresas, bajo nivel de innovación e incorporación de tecnología. Operan con equipamiento manual o semiautomático, ninguna de ellas posee líneas de producción totalmente automáticas. Realizan mantenimiento de los equipos, pero la mayoría ante emergencias; sólo existe plan de mantenimiento en algunos equipos clave.
- Son pocas las empresas con posibilidades de inversión. Las pequeñas empresas son poco atractivas para recibir inversiones extranjeras y se ven limitadas al uso de capital propio.
- La mayoría no gestiona adecuadamente los efluentes y tampoco realiza una disposición de sus residuos en línea con el cuidado del medio ambiente. Todas realizan tratamiento de efluentes, pero solo dos emplean el sistema de barros activados. El resto utiliza el sistema de lagunas.
- En general no poseen sistemas digitales integrales que mejoren el flujo de procesos e información.

### 6.4.5. CDV PROCESADOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS

Las respuestas brindadas por los entrevistados presentan especificidades de acuerdo con el tipo de empresa, la escala de producción y la rama de actividad. Algunos focalizan las innovaciones en tecnología orientadas al crecimiento del volumen de producción, mediante la expansión de las líneas existentes, y/o mediante el aumento en la capacidad de almacenamiento. Otras firmas están orientadas principalmente a la diversificación de productos, utilizando las mismas líneas de producción, pero incorporando nuevas materias primas y/o productos terminados. Como puntos en común, se destacan la necesidad de incorporar maquinarias para reemplazar equipamientos viejos y/u obsoletos y/o mecanizar operaciones que actualmente se llevan a cabo de manera manual.

#### Fortalezas

- La utilización de maquinarias nacionales facilita el mantenimiento de los equipos, tanto por la mayor disponibilidad de insumos y repuestos, como por el personal calificado que realiza el servicio técnico.
- La utilización de tecnología tradicional en los procesos productivos imparte cierta robustez en los procesos y facilita su puesta en marcha.
- La creciente demanda de los productos pertenecientes a esta CDV incentiva a los empresarios a diversificar sus productos, haciendo uso de distintas materias primas e insumos, pero utilizando en gran medida la misma línea productiva.
- Creciente interés por reutilizar los subproductos de las distintas etapas del proceso, con el objetivo de dar valor agregado a estas partes subutilizadas y minimizar los residuos generados.

#### Debilidades

- Escasa oferta de maquinaria nacional que se adapte a las necesidades de volumen de producción de las industrias de menor escala.

- Difícil acceso a maquinaria más específica y/o de fabricación importada y/o a repuestos importados para su mantenimiento periódico.
- Al ser procesos tradicionales, de baja escala, son principalmente de tipo discontinua o por lotes, con varias etapas manuales que enlentecen el proceso.
- Las empresas interesadas en ampliar su volumen de producción, tienen dificultad en la adquisición de equipos nacionales semicontinuos o más automatizados que se ajusten a los volúmenes de producción de pequeñas empresas.
- Difícil acceso a cámaras de refrigeración, tanto para las materias primas como para el producto terminado.
- Escasez de recursos financieros para reemplazar equipamiento viejo y/u obsoleto y/o mecanizar operaciones que se llevan a cabo de manera manual.
- Algunas empresas tienen productos con muy corta vida útil en góndola (mínimamente procesados, ensaladas listas para su consumo, jugos sin pasteurizar), no sólo por el tipo de producto, sino también por la imposibilidad de adoptar operaciones tecnológicas de preservación (por ejemplo, almacenamiento en atmósfera modificada), limitando su distribución y expansión en la región.

En función de las fortalezas y debilidades mencionadas, se detectan las siguientes oportunidades y desafíos:

- Se necesita el desarrollo y fabricación de maquinaria nacional específica para estas pequeñas industrias, ya que se destaca la dificultad de conseguir maquinaria nacional adaptada a los volúmenes de producción de menor escala. Habitualmente se compran equipos importados que, en parte, se pueden mantener utilizando repuestos nacionales. También se utilizan equipos nacionales que los mismos proveedores adaptan y ajustan según la escala de producción y tipo

de proceso productivo, cuando las firmas quieren pasar de esquemas productivos manuales a semicontinuos o semiautomatizados.

- Los microemprendimientos necesitan de un capital inicial para invertir en el montaje de sus plantas de elaboración. Necesitan planes de financiamiento con tasas de interés adaptadas al tipo de empresa, para la compra de equipos que le permitan pasar de una etapa manual a una escala de tipo gastronómica o pequeña escala. Muchas veces no poder dar ese paso no les permite alcanzar el volumen de producción para el cual saben que existe una demanda concreta.
- Las empresas que ya están establecidas observan que existe una creciente demanda de sus productos. Necesitan financiamiento para poder invertir en la innovación del equipamiento actual, pasando a sistemas semicontinuos. La automatización de las líneas permitiría reestructurar etapas de proceso que, en la actualidad, se realizan manualmente o mediante procesos mecanizados pero discontinuos. La innovación requerida permitiría aumentar la producción, reduciría los tiempos de procesamiento y permitiría reasignar personal a otras áreas, contribuyendo a mejorar la calidad del producto (por ejemplo, mejorar la etapa de selección de la materia prima para incrementar los indicadores de uniformidad). Para algunas empresas, el aumento de los volúmenes de producción es indispensable para poder pensar en la exportación de sus productos. Entre los equipos destacados para esta CDV se pueden mencionar: línea de pelado termofísico (por vapor a presión) para vegetales como zapallo, papa, batata, cebolla y zanahoria; clasificadoras automáticas de frutas y hortalizas; envasadoras para diferentes tipos de productos (medallones vegetales, bolsas de vegetales mínimamente procesados); dosificadoras y tapadoras para productos como mermeladas.
- Se advierte, de manera generalizada, la falta o insuficiente disponibilidad de cámaras de almacenamiento refrigerado o de congelado, tanto para materias primas como para productos terminados. La incorporación o adición de estas cámaras permitiría el

acopio, cuando la perecibilidad lo permite, reduciendo de manera significativa los costos de distribución y permitiendo una planificación más eficiente de la producción. Las cámaras de congelado permiten a ciertas industrias disponer de las materias primas en todas las épocas del año, eliminando el problema de la oferta estacional. En la mayoría de los casos, las empresas tienen el lugar disponible para su instalación, pero necesitan de créditos que les permitan afrontar este gasto. En el caso de ciertos microemprendimientos, se requiere de una relocalización previa para poder instalar las cámaras de almacenamiento.

- Uno de los principales desafíos tecnológicos detectados, se relaciona con la vida útil de sus alimentos en góndola. Es decir, sobre aquellos procesos tecnológicos que se puedan aplicar dentro de sus capacidades, para que el producto perdure con calidad en el tiempo. La corta vida útil del producto se acentúa en los casos de productos que abastecen a un segmento poblacional orientado a un estilo de vida saludable, el cual consume productos libres de aditivos químicos o conservantes. Se trata indudablemente de una situación de compromiso entre el producto natural que busca el consumidor y el tiempo en góndola mínimo que necesita el fabricante para que el proceso sea redituable. Por lo que el desafío tecnológico consiste en aplicar o desarrollar un tratamiento que cumpla con ambos requisitos.
- Un importante desafío para las pequeñas empresas es añadir valor agregado a fracciones de frutas u hortalizas que actualmente son desechadas o subutilizadas, es decir, consideradas residuos de la actividad desarrollada. La importancia de la revalorización de los subproductos no sólo aumentaría el rendimiento económico del proceso, sino que permitiría disminuir la cantidad de residuos generados y el impacto ambiental. En este punto, muchas de las firmas entrevistadas comentaron su interés por avanzar hacia el aprovechamiento de residuos, pero, a la vez, se constatan escasos o nulos conocimientos sobre posibles tratamientos, procesos o, inclusive, productos que podrían surgir. Dada la importancia de la disminución del

impacto ambiental en la industria alimenticia, se considera necesaria y apropiada la existencia de medidas de apoyo y/o acompañamiento, desde los municipios, con personal capacitado que pueda asesorar a las empresas. Es asimismo importante reforzar los vínculos entre las empresas y los organismos de ciencia y tecnología (Universidades, INTA, INTI), los cuales podrían brindar asesoramiento o realizar capacitaciones. En muchos casos, el aprovechamiento y reutilización de descartes y residuos, puede implicar la puesta en marcha de una línea adicional en planta.

- En cuanto a la innovación de productos, algunas empresas están interesadas en diversificar sus productos, orientados principalmente a satisfacer la demanda de un público más amplio. A tal fin en la mayoría de los casos, utilizan o utilizarían las mismas líneas de proceso, o los equipamientos principales, pero realizando variaciones en las materias primas e ingredientes. Por ejemplo, en el caso de mermeladas, desarrollar un producto para diabéticos o productos sin agregado de azúcar, implica utilizar endulzantes naturales, como jugo de uva o de pera. En la mayoría de estos casos, no se cuenta con un área dedicada al desarrollo de productos y, por lo general, utilizan asesorías externas en el área de calidad.

## CAPÍTULO 7

APARTADO DE PREGUNTAS FRECUENTES PARA POTENCIALES CONSULTAS DE INVERSORES, SOBRE LA CADENA DE VALOR

### 7.1. CDV OLIVICULTURA

- **¿CÓMO ESTÁN DISTRIBUIDAS EN EL TERRITORIO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS RELACIONADAS CON LA PRODUCCIÓN OLIVÍCOLA?**

La actividad olivícola se desarrolla en el Sudoeste de la Provincia de Buenos (SOB). Dicha región se encuentra conformada por los Partidos de Adolfo Alsina, Bahía Blanca, Coronel Rosales, Coronel Dorrego, Coronel Pringles, Coronel Suarez, Guamaní, Monte Hermoso, Patagones, Puan, Saavedra, Tornquist y Villarino. En particular, el Partido de Coronel Dorrego concentra la mayor proporción de superficie implantada de olivos (85,5%) y de establecimientos olivícolas (alrededor del 48%) dedicados a la producción de aceite de AOVE.

- **¿QUÉ TAN COMPETITIVA ES LA PRODUCCIÓN ACTUAL? ¿CUÁL ES EL DESTINO DE SU PRODUCCIÓN?**

Se trata de una actividad con potencial de desarrollo, que puede ser definida como un *cluster* sectorial y regional en formación. El destino de la producción es, fundamentalmente, el mercado interno, principalmente el regional.

- **¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES LIMITANTES PARA LA EXPANSIÓN DE SUS ACTIVIDADES?**

Entre las principales limitantes para la expansión de la actividad, es posible indicar la falta de financiamiento proveniente de líneas de crédito que atiendan las características particulares del proceso productivo, especialmente, al hecho de exigir grandes inversiones iniciales y a la demora entre la implantación de olivos y la recogida de la primera cosecha. Vale decir, créditos accesibles y con períodos de gracia acordes a los requerimientos de los productores regionales. Asimismo, la posibilidad de otorgar subsidios y de implementar ventajas fiscales que permitan el desarrollo del sector, mediante el incremento de la superficie, la incorporación de tecnología y el establecimiento de viveros regionales, entre otras cuestiones estratégicas que mejoren la competitividad e impulsen la reconversión hacia el nuevo paradigma productivo que implica el manejo intensivo/superintensivo. Asimismo, se deben mencionar las adversas condiciones macroeconómicas imperantes. Otra limitación es el hecho de que para varios productores la actividad olivícola constituye una fuente secundaria de ingresos para muchos productores.

- **¿CUÁLES Y QUÉ TIPO DE INVERSIONES SERÍAN NECESARIAS PARA FAVORECER EL CRECIMIENTO Y DESEMPEÑO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS?**

Para aquellos establecimientos que no poseen una extractora centrífuga, este equipamiento constituye una inversión necesaria. Asimismo, la ampliación de la capacidad de planta para poder incrementar el volumen extraído de aceite de oliva y poder, así, comercializarlo en otros lugares del país e, incluso, iniciar la exportación. Por otro lado, resulta fundamental el agregado de valor del producto, desde el diseño de los envases hasta la incorporación de atributos de calidad relacionados con el cuidado ambiental -manejo orgánico o agroecológico- y el origen geográfico -DO, IG, Marca Colectiva Territorial-, entre otros.

- **¿QUÉ RECONVERSIÓN DE ACTIVIDADES O NUEVOS PARADIGMAS DE PRODUCCIÓN CONTRIBUIRÍAN A UN DESARROLLO TERRITORIAL SOSTENIBLE COMPATIBLE CON EL MEDIO AMBIENTE?**

A nivel mundial, el sector olivícola evidencia un cambio de paradigma productivo, transitando desde un modelo de tipo tradicional hacia otro de tipo intensivo/superintensivo. Las principales diferencias radican en las densidades de plantación y en la mecanización. El modelo de producción tradicional se caracteriza por amplios marcos de plantación, con densidades medias de 70-150 plantas/ha. Por su parte, en el intensivo imperan marcos de plantación reducidos, lo que permite lograr una mayor densidad de plantas/ha y también se caracteriza por una mayor mecanización. Este sistema se subdivide en: baja densidad (200-400 plantas/ha), alta densidad (400-800 plantas/ha) y superintensivo (más de 1.500 plantas/ha). La adopción de uno u otro modelo depende de factores como el destino de la producción, el tipo de cosecha, las condiciones de suelo y clima y los objetivos y preferencias de los productores. De todos modos, la elección cada vez más marcada, del sistema intensivo, se debe a la obtención de producciones más rentables y con menores costos de producción, aunque requieren de una mayor inversión inicial. En tanto que en el modelo superintensivo se acorta la vida útil del olivar. Varios establecimientos olivícolas del SOB ya se encuentran bajo manejo intensivo/superintensivo. Otra tendencia mundial es la aplicación de los principios de la economía circular, con el tratamiento y reutilización de los residuos del proceso productivo. En este sentido algunos productores del SOB ya realizan diversas prácticas proambientales como, por ejemplo, aplicación racional de fitosanitarios o gestión ambientalmente responsable de los residuos de la poda.

- **¿QUÉ POLÍTICAS O PROGRAMAS PÚBLICOS PODRÍAN ACOMPAÑAR SU DESEMPEÑO Y CRECIMIENTO A FUTURO?**

La implementación de un programa integral de fortalecimiento de la actividad, contemplando capacitaciones y asesoramientos y ventajosas condiciones de crédito para ampliar la escala de producción, la incorporación de tecnología innovadora y de dispositivos de agregado de valor -sellos de calidad territorial, diseño de envases- y la diversificación -gastronomía, visitas guiadas a las fincas, turismo rural y cosmética a base de oliva- contribuirían a incentivar una mayor dedicación de los productores y a potenciar las exportaciones. Asimismo, un programa con estas características podría ser atractivo para que nuevos actores, nacionales o extranjeros, ingresaran a la actividad. Resultará esencial encarar un trabajo colaborativo entre productores, gobierno -sobre todo a nivel provincial y municipal- y organismos públicos y privados, contando con la participación de un equipo interdisciplinario de investigadores de las instituciones universitarias emplazadas en la región (UNS y UPSO) y de técnicos del INTA.

- **¿SE REQUIEREN CAMBIOS EN LA NORMATIVA ACTUAL (NACIONAL, PROVINCIAL, MUNICIPAL) QUE RIGE LA ACTIVIDAD?**

Un programa (como el descrito en la respuesta a la pregunta anterior) requerirá el desarrollo de normativa provincial. Por otra parte, a nivel municipal son necesarias ordenanzas referidas, exclusivamente, a la producción del aceite de oliva virgen extra.

## 7.2. CDV BEBIDAS ALCOHÓLICAS

- **¿CÓMO ESTÁN DISTRIBUIDOS EN EL TERRITORIO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS RELACIONADAS CON LA PRODUCCIÓN DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS?**

Los emprendimientos vitivinícolas en el territorio bonaerense se ubican principalmente en la región sudoeste, en los Partidos de Tornquist (Saldungaray), Coronel Pringles, Daireaux y en Villarino (Médanos). También hay emprendimientos en el norte provincial, en las zonas periurbanas de Campana, Cañuelas, Junín y Berisso y, más recientemente, en los Municipios del sudeste, como General Pueyrredon, Tandil y Balcarce.

Los emprendimientos de cervecerías artesanales se concentran en torno a los grandes centros de consumo. Se trata de un producto asociado mayoritariamente a los bares cerveceros y el consumo recreativo, muy vinculado a ciudades de la costa atlántica (entre las que destaca Mar del Plata), La Plata y el conurbano bonaerense. En el interior de la PBA suelen instalarse franquicias de las cerveceras líderes de la costa.

Los emprendimientos de destilados (gin) han surgido y consolidado en las proximidades de grandes centros urbanos de la PBA, varios de ellos como una actividad complementaria a la producción de cerveza artesanal. En la ciudad de Mar del Plata, Mar Chiquita, Balcarce y La Plata se encuentran las destilerías más reconocidas, algunas de las cuales incluso producen *a façon* para terceros.

- **¿QUÉ TAN COMPETITIVA ES LA PRODUCCIÓN ACTUAL? ¿CUÁL ES EL DESTINO DE SU PRODUCCIÓN?**

La producción de vinos en la PBA es relativamente reciente. Actualmente existen 162 hectáreas implantadas con diversos varietales y 8 bodegas habilitadas por el Instituto Nacional de Vitivinicultura. Los vinos bonaerenses se

destinan mayoritariamente al consumo interno de calidad *premium*, vinculados al enoturismo en bodegas boutique, aunque existen emprendimientos que tienen como objetivo nichos de exportación. Algunas bodegas han participado en certámenes internacionales, logrado premiaciones.

La producción de cerveza artesanal se vincula esencialmente al consumo interno, mayoritariamente en micro cervecerías, bares cerveceros o fábricas cerveceras. La actividad logró la mayor expansión hasta 2020 y, a partir de entonces, parece haber logrado un cierto amesetamiento en el consumo, a raíz de la competencia de otras bebidas y el deterioro en el poder adquisitivo de la población.

La producción de gin es una actividad incipiente en la PBA, que se encuentra en expansión desde 2019. Durante la pandemia surgieron varios emprendimientos individuales o asociativos de tipo informal que se han ido consolidando y, en ciertos casos, expandiendo a la producción de agua tónica.

- **¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES LIMITANTES PARA LA EXPANSIÓN DE SUS ACTIVIDADES?**

La expansión en la escala productiva vitivinícola, en especial en el sudoeste bonaerense, se asocia a la disponibilidad de agua para riego como mecanismo de control de heladas. En la provisión de insumos, la lejanía a los proveedores de toneles, barricas, corchos, cápsulas, etiquetas, constituye una limitante que encarece los costos de producción. Otra dificultad de más reciente aparición e impacto está vinculada a la importación de cristalería (botellas). La mayor parte de los emprendimientos se desarrollaron con capital propio. Las líneas de crédito son escasas y, en general, están orientadas a la frutihorticultura.

Una limitante en el consumo de cerveza artesanal está asociada al deterioro del poder adquisitivo de la población. Los canales comerciales en

expansión son la gran distribución minorista y las vinotecas, siendo necesaria la incorporación de tecnología de automatización para el envasado en latas, para mantener el mercado de cervezas diferenciadas y competir con las grandes cervecerías industriales.

Una importante limitante de la industria de destilados es la alta carga impositiva que grava a estas bebidas alcohólicas. Asimismo, la imposibilidad de Argentina de producir vidrios blancos hace depender la producción de la importación de estos envases. También se observan limitaciones a partir de la escasa armonización de normas municipales para la instalación y la habilitación de las plantas de destilado.

- **¿CUÁLES Y QUÉ TIPO DE INVERSIONES SERÍAN NECESARIAS PARA FAVORECER EL CRECIMIENTO Y DESEMPEÑO DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS?**

El crecimiento de los pequeños viñedos depende de inversiones vinculadas a la calidad de las vides, la incorporación del riego por goteo y los sistemas de manejo de enfermedades y plagas y la adopción de tecnología apropiada para garantizar la calidad de la vinificación.

La expansión del mercado de cervezas artesanales depende del posicionamiento en el canal de la gran distribución minorista y vinotecas.

El crecimiento de los destilados (gin), debido al aumento sostenido de la demanda, predispone a la incorporación de innovaciones e inversiones dentro de las plantas de elaboración. Por ser aún una industria artesanal, requiere de bienes de capital para garantizar destilados de calidad. Existe una demanda de equipos automatizados que permite expandir la oferta de dichos productos disponibles en el mercado interno. La principal limitante para concretar el acceso a los mismos es el financiamiento.

- **¿QUÉ POLÍTICAS O PROGRAMAS PÚBLICOS PODRÍAN ACOMPAÑAR SU DESEMPEÑO Y CRECIMIENTO A FUTURO?**

La promulgación y reglamentación de la Ley del Vino de la PBA genera expectativas ya que la misma logrará concretar la creación de la marca Vino Buenos Aires que permitiría preservar la identidad de la producción vínica bonaerense. A la reciente promulgación le deberá seguir una mayor promoción y la emisión de disposiciones con acciones específicas y asignación de recursos económicos que promuevan la actividad.

Otro espacio valorizado por los viñateros son las Mesas Vitivinícolas, convocadas por las Secretarías de la Producción de los municipios, donde se reúnen, comparten información y elevan reclamos al sector público para el desarrollo y expansión de la actividad.

También se demanda a organismos de Ciencia y Tecnología la realización de actividades de capacitación e información técnica adaptadas a las condiciones productivas bonaerenses (calificación de mano de obra en oficios propios de la viña y la bodega, procedimientos enológicos, enoturismo, entre otros).

La producción de destilados requiere de medidas de estímulo para la adquisición de equipamiento que garantiza la calidad del producto, como un régimen fiscal menos gravoso y normativas del uso de alcoholes adecuadas a la producción de bebidas destiladas. Reclaman normativas claras y actualizadas que permitan la instalación y habilitación de establecimientos productivos y la comercialización de gin.

- **¿SE NECESITA REGISTRAR LA MARCA PARA PODER COMERCIALIZAR BEBIDAS ALCOHÓLICAS?**

Sí, es conveniente registrar la marca para comercializar. Para ello se puede realizar la registración en el Instituto Nacional de la Propiedad Industrial (INPI), en el siguiente *link* está disponible toda la información necesaria: <https://www.argentina.gob.ar/inpi>

- **¿QUÉ SUPERFICIE SE NECESITA PARA INSCRIBIR UN VIÑEDO?**

La superficie no es una limitante, en la PBA hay viñedos entre 1 y 10 ha (88%) y entre 10 y 25 ha de parra (12%).

- **¿CÓMO ACCEDO A PLANTAS DE VID? ¿SE CONSIGUEN EN LA PBA?**

La mayoría de los viveros productores se localizan en la región de Cuyo. Actualmente se recomienda solicitarlas con anticipación. Algunos *links* de contacto:

- <https://sannicolasvid.com/>
- <https://viveromercier.com.ar/>
- <https://viveroproductora.com.ar/>

- **¿QUÉ VARIETALES SE PUEDEN PRODUCIR EN LA PBA?**

Se produce una amplia gama de variedades que están adaptadas a las distintas zonas de producción en la PBA. En uvas tintas se producen Malbec, Cabernet Sauvignon, Merlot, Tannat, Syrah tempranillo y Petit Verdot, Pinot Noir. Luego, las uvas blancas más importantes son Chardonnay, Sauvignon Blanc.

- **¿CUÁL ES LA CALIDAD DE LOS VINOS QUE SE PRODUCEN EN LA PBA?**

La vitivinicultura bonaerense se encuentra en expansión y con capacidad de generar procesos virtuosos de desarrollo regional. La adaptación de variedades y la definición de los procesos productivos permitieron desarrollar en la PBA vinos de alta calidad enológica.

- **¿QUÉ TIPO DE MANO DE OBRA OCUPAN LOS VIÑEDOS?**

La actividad requiere de mano de obra permanente. En general, cuentan con un enólogo/a, encargado/a de viñedo, encargado/a de bodega y personal transitorio para la poda y para la época de vendimia.

- **¿HAY DE PERSONAL CALIFICADO PARA REALIZAR LA PODA Y LA VENDIMIA EN LA PBA?**

En la actualidad, la disponibilidad de personal calificado es una limitante. De existir, se recurre a personal temporario que trabaja en la fruticultura o en la horticultura, principalmente en los cinturones verdes de las principales ciudades de la PBA.

- **¿SE NECESITA REGISTRAR LA PRODUCCIÓN DE VINO? ¿CUÁLES SON LOS REQUISITOS?**

Para comercializar la producción es necesario realizar la inscripción en el Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV)<sup>21</sup> que es el organismo competente como contralor técnico de la producción, la industria y el comercio vitivinícola en todo el territorio nacional. El trámite es gratuito, obligatorio y definitivo y se

---

<sup>21</sup> <https://www.argentina.gob.ar/inv/tramites-y-servicios-del-inv>

recomienda hacerlo antes del inicio de las actividades. Igual trámite hay que hacer ante el INV, si se posee una planta de fraccionamiento de vino o fábrica de mosto.

- **¿EXISTEN PROVEEDORES DE INSUMOS Y EQUIPAMIENTO ENOLÓGICO EN LA PBA?**

Para la compra de insumos actualmente se debe recurrir a empresas proveedoras localizadas en la región de Cuyo, principalmente en la provincia de Mendoza.

- **¿PARA COMERCIALIZAR VINO, SE NECESITA TENER UN VIÑEDO Y/O UNA BODEGA EN LA PBA?**

No necesariamente, existen empresas inscriptas y habilitadas por el INV como elaboradoras y fraccionadoras de mostos y vinos con materia prima comprada a terceros o prestando el servicio.

- **¿QUÉ ESTRATEGIAS DE VENTA POSEEN LOS VIÑATEROS DE LA PBA?**

La mayoría de los emprendimientos canalizan las ventas a través de vinotecas ubicadas en Mar del Plata y Bahía Blanca (y, fuera de la PBA, en Santa Fe y Rosario). En general, prefieren la estrategia de tercerizar la comercialización, que les permite minimizar costos de transacción y les aseguran un alcance regional y nacional. En la medida que se va desarrollando el enoturismo, como actividad secundaria, se expande la comercialización de vinos entre los visitantes.

- **¿SE PUEDE OBTENER UNA INDICACIÓN GEOGRÁFICA (IG) PARA VINOS EN LA PBA?**

Sí, es posible. En el municipio de Balcarce, una bodega local ha logrado estudiar las propiedades distintivas del terroir y solicitar el reconocimiento, registro, protección y derecho de uso de la Indicación Geográfica (IG) Balcarce. En el siguiente *link* se encuentra la **Ley 25.163** con los requisitos para acceder a una IG:

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/60000-64999/60510/norma.htm>

Para solicitar el derecho a uso de una Indicación Geográfica (IG) para un establecimiento vitivinícola, se debe acceder a:

<https://www.argentina.gob.ar/servicio/solicitar-el-derecho-uso-de-una-indicacion-geografica-ig-para-un-establecimiento>

- **¿SE PUEDE EXPORTAR VINOS DESDE LA PBA?**

Si bien aún es incipiente la exportación desde la PBA, ya se registran envíos hacia Perú y Uruguay.

En los siguientes links se encuentran los pasos y requisitos para iniciar una exportación:

<https://www.argentina.gob.ar/noticias/como-exportar-vinos-desde-la-argentina-al-mundo-por-primera-vez>

<https://alimentosargentinos.magyp.gob.ar/HomeAlimentos/AyB/bebidas/normativa/NormasExportacion.pdf>

- **¿ES POSIBLE CONSEGUIR INSUMOS PARA ELABORAR CERVEZA ARTESANAL EN LA PBA?**

Sí, es posible. Los principales insumos son malta, lúpulo, levadura y agua. La malta es producida a nivel nacional por empresas argentinas, mientras que, para el abastecimiento de lúpulo y levadura, la industria nacional depende, en gran medida, de la importación. En la PBA existen dos emprendimientos lupuleros en las inmediaciones de la ciudad de Mar del Plata. La provincia cuenta con una amplia comunidad de cerveceros artesanales y proveedores especializados que ofrecen una variedad de insumos necesarios para la producción de cerveza. Hay grupos y comunidades de cerveceros artesanales que comparten información y experiencias sobre dónde encontrar los insumos necesarios.

- **¿QUÉ REQUISITOS SE NECESITAN PARA HABILITAR UNA CERVECERÍA ARTESANAL Y/O UNA DESTILERÍA DE GIN?**

Este proceso requiere inicialmente una habilitación a nivel municipal. Hasta el presente, un solo municipio bonaerense, el de General Pueyrredon, ha modificado su normativa para que los establecimientos aprobados puedan gestionar la correspondiente habilitación ante el organismo provincial competente. En el caso del desarrollo de pequeñas destilerías, este trámite es más complejo porque aún no tienen una normativa específica, por lo que se las considera de alto riesgo, como a otras industrias de mayor escala que trabajan con alcoholes.

- **¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES CANALES DE COMERCIALIZACIÓN DE CERVEZA ARTESANAL? ¿Y DE GIN?**

Los interesados en comercializar cerveza o gin artesanal pueden hacerlo por cuenta propia o a través de terceros que coloquen la producción en

diferentes puntos de venta. En cuanto a la primera alternativa, se podría optar por la venta particular de barriles, o bien, la apertura de un local propio, como un bar o un punto de recarga de botellones. En cuanto a la segunda alternativa, se puede recurrir a bares cerveceros, bares de gin, locales gastronómicos, vinotecas u otros comercios minoristas.

- **¿DÓNDE SE ADQUIEREN LOS IMPLEMENTOS Y EQUIPOS NECESARIOS PARA ELABORAR CERVEZA ARTESANAL?**

Los interesados en una producción de baja escala pueden recurrir a empresas metalúrgicas locales o de cercanía, que pueden cumplir con sus demandas. En cambio, se desea alcanzar mayor volumen, es posible que se deba recurrir a empresas metalúrgicas de mayor trayectoria y tamaño, con experiencia en el tratamiento de equipos vinculados a la industria de bebidas y líquidos.

- **¿CUÁLES SON LOS INSUMOS BÁSICOS PARA ELABORAR GIN? ¿SE CONSIGUEN EN LA PBA?**

Los insumos estratégicos para la producción de gin son alcohol tridestilado de maíz, bayas de enebro, agua, variedad de botánicos como semillas de cilantro, raíz de angélica, raíz de regaliz, cascarilla de limón y naranja y diversas especias, como el cardamomo, la canela o el jengibre. Estos botánicos se seleccionan cuidadosamente para obtener el perfil de sabor deseado. Los proveedores son principalmente de industria nacional. Otros equipamientos estratégicos son los alambiques y destiladores. Todos los insumos básicos pueden ser adquiridos en la PBA en negocios especializadas en la elaboración de cerveza y destilados.

- **¿PARA ELABORAR GIN ARTESANAL SE NECESITA INSTALAR UNA DESTILERÍA?**

No es necesario. En la elaboración de gin artesanal, las grandes destilerías elaboran a *façon* para otras marcas. Esto les permite a muchos emprendedores tener su propia receta, botella, etiqueta sin necesidad de habilitar y registrar una destilería propia.

### 7.3. CDV CHACINADOS Y SALAZONES

- **¿CÓMO ESTÁN DISTRIBUIDOS EN EL TERRITORIO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS RELACIONADAS CON LA PRODUCCIÓN DE CHACINADOS Y SALAZONES?**

Existe una dispersión geográfica de las unidades productivas, pudiéndose identificar dos situaciones diferenciadas: las empresas que se encuentran repartidas en el interior de la PBA, generalmente en áreas próximas a la producción primaria de cría porcina y las ubicadas en el Gran Buenos Aires. Estas últimas en general se encuentran cercanas a frigoríficos. Tal situación geográfica genera diferentes tipos de problemas. En el interior faltan frigoríficos, lo que implica costos adicionales de fletes de animales al matadero y regreso de los cortes o medias reses, pero logran diferenciarse y posicionarse en el mercado como un producto regional, demandado tanto por la población local como por el turismo. Ello ocurre, por ejemplo, en las localidades de Tandil, Balcarce y Mercedes. Esta producción muchas veces articula con aspectos de cultura e identidad local que realzan la imagen del producto, logrando a veces un posicionamiento tan intenso que desborda el área regional y pasa a tener presencia en todo el ámbito provincial, e incluso, nacional (por ejemplo, productos de Tandil o Mercedes, la Denominación de Origen Tandil, etc.) En el Gran Buenos Aires, en cambio, se verifica una situación opuesta, porque si bien hay cercanía a frigoríficos se presentan dificultades para el acceso a los segmentos de mercado más adecuados al

tipo de producto, sobre todo en el caso de chacinados y salazones de alta calidad. En estas zonas también existe una mayor desarticulación de la cadena productiva, una mayor atomización (empresas de baja escala que compiten entre sí) y falta de personal capacitado, al tiempo que predominaría una lógica empresarial de subsistencia.

- **¿QUÉ TAN COMPETITIVA ES LA PRODUCCIÓN ACTUAL? ¿CUÁL ES LA PROPUESTA DE VALOR? ¿CUÁL ES EL DESTINO DE SU PRODUCCIÓN?**

La elaboración de chacinados y salazones es, en principio, un negocio rentable basado en el agregado de valor. Pese a ello, enfrenta obstáculos y desafíos coyunturales y estructurales, aunque, también una serie de oportunidades que le otorgan un interesante potencial de desarrollo, afianzando aspectos de cultura local y contribuyendo al agregado de valor en origen y la creación de empleo.

La propuesta de valor de la cadena es ofrecer una experiencia placentera, acompañar y realzar momentos de encuentros con amigos o familiares (la tradicional “picada” o chorizos previos a los asados) y/o resaltar el sabor de comidas, sándwiches, etc. (en el caso de las salazones, como el jamón crudo o cocido).

En general, la elaboración de chacinados y salazones es una actividad madura, que comenzó a partir de 1870 cuando se sustituyó el uso de la sal por el frío para la conservación de productos cárnicos. Al principio, la actividad fue subsidiaria de estos primeros frigoríficos, pero paulatinamente fue adquiriendo cada vez una mayor autonomía e importancia propia. Hoy existe una diversidad de productos -frescos, secos, cocidos, embutidos o no- con diversos grados de diferenciación y posicionamiento, básicamente destinados al consumo interno.

- **¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES LIMITANTES PARA LA EXPANSIÓN DE SUS ACTIVIDADES?**

Como se mencionó en la respuesta a la pregunta anterior, se visualizan obstáculos y desafíos de tipo coyuntural y otros que podrían considerarse más bien de tipo estructural. Entre los primeros se encuentran las dificultades para “hacer valer” el producto cuando el mismo es de alta calidad (por ejemplo, productos de tipo *gourmet*) y la situación macroeconómica recesiva del país. Entre los factores estructurales puede identificarse el cambio de hábitos de una parte de la población, orientada a un consumo saludable de alimentos y/o a la sustitución de proteína animal por vegetal.

En función de la problemática ligada a la caída del poder adquisitivo de la población, existe la posibilidad de diversificar la oferta de productos incorporando también alimentos más económicos y menos diferenciados como chorizos frescos o embutidos secos genéricos, que permitan mantener un nivel de ventas competitivo.

Sin embargo, el negocio central se encuentra en la posibilidad de ofertar productos diferenciados, posicionados adecuadamente en base a atributos de calidad percibida por el consumidor, para el cual sigue existiendo un segmento interesante de demanda. En este sentido, la posición de las pequeñas empresas del Gran Buenos Aires resultaría complicada debido a la lejanía tanto de la producción primaria de carne porcina como de los puntos de venta que podrían captar de mejor modo ese valor agregado.

En relación al aspecto estructural, vinculado al cambio de hábitos alimentarios por parte de la población, puede afirmarse que, pese a ello, sobrevive un segmento de mercado que seguirá demandando este tipo de productos. En efecto, para este mercado puede ofrecerse un agregado de valor a partir del fraccionamiento del producto, feteado, precocido, envasado en atmósfera controlada, etc. Por otro lado, aparece la oportunidad de desarrollar nuevos productos que respondan al nuevo tipo de demanda ofreciendo productos bajos en sodio, libres de TACC, bajos en grasas, ¿libres de carne?

Según los informantes relevados, las posibilidades de crecimiento del sector se relacionan más con el agregado de valor y el aumento de facturación per cápita que con el incremento del consumo físico. Esto implica el desafío de innovar y proporcionar permanentemente una oferta competitiva de productos de calidad accediendo al segmento adecuado para cada tipo de productos. Ello no significa resignar la posibilidad de diversificar la producción abarcando también la oferta de productos funcionales de consumo más masivo, dependiendo de la situación económica que experimente el país en cada momento y de la situación de entorno en la cual se encuentre cada empresa.

Otra interesante posibilidad de crecimiento es la exportación, para lo cual se requiere un mayor acompañamiento desde el sector público nacional y provincial en lo referente a la superación de barreras para-arancelarias, reducción de impuestos (por ejemplo, retenciones a la exportación), financiamiento accesible y esquemas asociativos para las pequeñas empresas.

- **¿CUÁLES Y QUÉ TIPO DE INVERSIONES SERÍAN NECESARIAS PARA FAVORECER EL CRECIMIENTO Y DESEMPEÑO DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS?**

En principio, la urgencia mayor se centra en la renovación de maquinarias y equipos obsoletos o con capacidad excedida por una producción que ha crecido a mayor ritmo que las instalaciones. En el caso de las fábricas pequeñas del Gran Buenos Aires, puede pensarse en la formación de grupos asociativos para comprar materia prima, importar insumos, elaborar productos que pretendan acceder al tránsito federal o a la exportación y/o comercializar en conjunto en mercados de adecuado poder adquisitivo. En este sentido, cualquier inversión que facilite y posibilite el accionar conjunto (por ejemplo, la instalación de salas comunes de elaboración o desposte con el permiso del SENASA) es necesario, así como el acceso más fluido al financiamiento para renovar equipamiento e instalaciones y mejorar la producción actual.

En el caso de las empresas del interior de la PBA, además de la renovación de equipos se hace necesario la inversión en frigoríficos regionales que contribuyan a la integración de polos productivos con posible intervención pública y privada.

- **¿QUÉ NECESIDADES DE INVERSIÓN SE DETECTAN A NIVEL DE EMPRESAS MEDIANAS?**

Además de lo mencionado en el punto anterior, en relación a la modernización de equipamientos (automatización y mecanización) y necesidad de frigoríficos, podría invertirse en aspectos que favorezcan el acceso al tránsito federal y a la exportación, otorgando beneficios impositivos, incentivos y financiamiento accesible. Otra necesidad es la de contar con personal capacitado, por lo que se requieren inversiones en el sistema educativo articulando al sector público y al privado.

- **¿QUÉ RECONVERSIÓN DE ACTIVIDADES O NUEVOS PARADIGMAS DE PRODUCCIÓN CONTRIBUIRÍAN A UN DESARROLLO TERRITORIAL SOSTENIBLE COMPATIBLE CON EL MEDIO AMBIENTE?**

Las propias empresas, sobre todo las de mayor escala, son las que están aplicando acciones de mitigación o reducción de externalidades negativas sobre el medio ambiente, como el tratamiento o reutilización de envases de madera, cartón o plástico de los insumos. En el nuevo paradigma social de sostenibilidad este factor opera también como un elemento adicional de posicionamiento positivo. La estrategia de agregar el ciclo IV al ciclo III genera también el desafío de manejar adecuadamente la problemática ambiental implicada, por ejemplo, el consumo adicional de agua o gas. Posibles soluciones a estos aspectos se derivan de una mayor eficiencia productiva por unidad de recurso, de la sustitución energética (uso de energía eléctrica), etc.

En el mundo, el consumo per cápita de carnes (porcina, aviar, bovina, ovina) presenta una tendencia creciente. En la Argentina ha crecido

notablemente el consumo de carne porcina sobre la base de una mayor demanda de cortes, antes que de chacinados y salazones, cuyo consumo permanece estabilizado. El crecimiento de la producción porcina también demanda un mayor resguardo de aspectos ambientales, sociales y ligados al bienestar animal: gestión de efluentes, reutilización de purines mediante la producción de biofertilizantes, *compost*, biogás, bioenergía, reducción del uso de antibióticos en las granjas, mejores condiciones laborales, etc.

- **¿QUÉ POLÍTICAS O PROGRAMAS PÚBLICOS PODRÍAN ACOMPAÑAR SU DESEMPEÑO Y CRECIMIENTO A FUTURO?**

En general, se solicita un mejor acceso al crédito, no sólo en cuanto a tasas y plazos sino también en relación a exigencias y tramitación y una reestructuración impositiva que permita la supervivencia o el crecimiento empresarial formal. Como ya se mencionó, el fomento de estrategias asociativas para las pequeñas empresas es otra línea programática posible de desarrollar, sea para la adquisición de insumos y materia prima, la elaboración común con destino nacional o internacional, la comercialización en centros urbanos con poder adquisitivo o la integración con otros sectores (productores primarios, carnicerías, empresas lácteas).

- **¿SE REQUIEREN CAMBIOS EN LA NORMATIVA ACTUAL (NACIONAL, PROVINCIAL, MUNICIPAL) QUE RIGE LA ACTIVIDAD?**

El control higiénico-sanitario que actualmente se realiza aparece como muy deficitario en el ámbito municipal y provincial, no así en el orden nacional, dependiente básicamente del SENASA, el cual, aunque presente aspectos mejorables, cumple su función primordial en cuanto al resguardo de la salud de la población. A las carnicerías y comercios que elaboran productos como chorizos y hamburguesas sólo se les exige la habilitación municipal, mientras que al resto de las fábricas se les exige la habilitación provincial, al menos, lo que implica contratar un veterinario de registro quien, a su vez, depende de un

veterinario zonal. Esta articulación, salvo algunas excepciones, no estaría funcionando adecuadamente, para lo cual habría que investigar si se requiere una modificación del sistema o un ajuste del sistema vigente.

Por otra parte, la proliferación de fabricantes informales de chacinados y salazones, fenómeno que se ha acentuado como consecuencia de la búsqueda de oportunidades de supervivencia familiar o empresarial ante la crisis económica que experimenta el país, agrega también riesgo bromatológico, al tiempo que constituye en una competencia desleal para las empresas que operan formalmente.

Un aspecto sustancial es la triple superposición de normativas municipales, provinciales y nacionales. Esto encarece y dificulta su cumplimiento debido a la acumulación de trámites y procedimientos, que afecta, sobre todo, a las empresas de baja escala. Una posibilidad sugerida es que sólo se apliquen las normativas nacionales acreditando distintos niveles y habilitaciones diferentes.

En relación a la Ley de Etiquetado, se propone el agregado de rótulos identificatorios de atributos positivos del producto, a fin de comunicar cualidades diferenciales en el caso de que éstas existan.

## 7.4. CDV PRODUCTOS LÁCTEOS

- ***¿CÓMO ESTÁN DISTRIBUIDOS EN EL TERRITORIO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS RELACIONADAS CON LA PRODUCCIÓN LÁCTEA?***

Toda la producción primaria y la mayoría de la producción industrial de la PBA está distribuida en cuatro cuencas, que son Abasto sur Buenos Aires, Abasto norte Buenos Aires, Oeste Buenos Aires y Mar y Sierras Buenos Aires.

- **¿QUÉ TAN COMPETITIVA ES LA PRODUCCIÓN ACTUAL? ¿CUÁL ES SU DESTINO?**

La lechería argentina es una actividad con muchos años de desarrollo y potencial de crecimiento. Sin embargo, en la última década atravesó una etapa de estancamiento debido a la inestabilidad económica y los cambios en las reglas de juego. Con condiciones macroeconómicas favorables, el aumento de la producción sería absorbido en parte por el mercado interno y, el resto, por la exportación, aumentando la generación de divisas para el país. Actualmente el 74,5% de la producción se destina al mercado interno y el 25,5% al mercado externo.

- **¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES LIMITANTES PARA LA EXPANSIÓN DE SUS ACTIVIDADES?**

Las limitaciones más importantes se relacionan con la falta de financiamiento para planificar mejoras en los procesos productivos tal como se llevan a cabo actualmente, o bien expandir las actividades, la falta de asesoramiento especializado para mejorar la calidad de sus actuales productos o concretar exitosamente ideas de nuevos productos y la escasa profesionalización de las decisiones gerenciales y comerciales que contribuyan al desarrollo sustentable de las actividades. Las dos últimas limitaciones operan sobre todo en segmento de pequeñas empresas en el interior de la PBA.

- **¿CUÁLES Y QUÉ TIPO DE INVERSIONES SERÍAN NECESARIAS PARA FAVORECER EL CRECIMIENTO Y DESEMPEÑO DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS?**

Las pequeñas empresas requieren renovar equipamientos obsoletos, automatizar procesos, incorporar tecnología digital que mejore el flujo de información para la toma de decisiones, realizar inversiones para manejar el

sistema de efluentes y adquirir equipamiento que les permita aprovechar el suero, producto que hoy prácticamente está desaprovechado.

- **¿QUÉ NECESIDADES DE INVERSIÓN SE DETECTAN A NIVEL DE EMPRESAS MEDIANAS?**

Las empresas grandes y las medianas-grandes están actualizadas en cuanto a equipamiento y cuentan con equipos automáticos de alta productividad. Además, recuperan todo el suero obtenido en la elaboración de quesos y lo transforman en productos de alto valor agregado, generando ingresos adicionales que no logran las empresas micro, pequeñas y medianas-chicas. Además, estas últimas empresas tienen equipamiento manual o, en el mejor de los casos, semiautomáticos de baja productividad y están orientadas a elaborar los mismos productos que las grandes firmas, por lo que pierden mercados y rentabilidad.

- **¿QUÉ RECONVERSIÓN DE ACTIVIDADES O NUEVOS PARADIGMAS DE PRODUCCIÓN CONTRIBUIRÍAN A UN DESARROLLO TERRITORIAL SOSTENIBLE COMPATIBLE CON EL MEDIO AMBIENTE?**

La reconversión más importante consistiría en optimizar el manejo de efluentes con el tratamiento de barros activados, reemplazando el sistema de lagunas que, actualmente, es bastante utilizado y genera importantes perjuicios en el medio ambiente. De la misma forma deberían instrumentarse sistemas adecuados de disposición de residuos, no siempre a disposición de las empresas en muchos municipios.

- **¿QUÉ POLÍTICAS O PROGRAMAS PÚBLICOS PODRÍAN ACOMPAÑAR SU DESEMPEÑO Y CRECIMIENTO A FUTURO?**

Sin pretender que sean las únicas, la PBA debería promover la normalización de las micro empresas existentes y la creación de nuevas, aprovechando la **Resolución 2.020-150-GDEBA-MDAGP** del 03/12/2020 que crea el registro de Pequeñas Unidades de Producción Artesanal de Alimentos (PUPAAs). De esta manera se lograría, por un lado, normalizar a los que ya están elaborando y asegurar la elaboración de productos seguros a través de la capacitación y el control. Por otro, el desarrollo de un mercado de productos lácteos artesanal que puede empalmarse con la promoción del turismo que están intentando promover distintas localidades como, por ejemplo, el de Suipacha, conocido como "La ruta del queso", o bien fiestas regionales o bocas de venta directa.

Para las empresas que procesan menos de 50.000 litros, resultaría fundamental el acompañamiento en su desarrollo, capacitándolos en la organización industrial, elaboración, controles de calidad, gestión ambiental y administrativa. Además, orientarlos a elaborar productos diferenciados de los de la gran industria y con mayor valor agregado. Y en una segunda etapa, resultaría clave ayudarlos financieramente con créditos a mediano plazo y tasa diferencial o ANR con un fin específico para la adquisición de equipamiento que les permitan aumentar los volúmenes procesados, la productividad y elaborar productos más seguros respetando el medio ambiente.

- **¿SE REQUIEREN CAMBIOS EN LA NORMATIVA ACTUAL (NACIONAL, PROVINCIAL, MUNICIPAL) QUE RIGE LA ACTIVIDAD?**

Uno de los cambios demandados por las pequeñas empresas se refiere a la posibilidad de contar con un régimen de contratación de mano de obra que flexibilice algunas de las exigencias vigentes y que son de muy difícil cumplimiento para este segmento. Las regulaciones que existen operan de manera adversa, puesto que las grandes empresas automatizan sus procesos y

disminuyen la contratación de empleados, mientras que los procesos son mano de obra intensivos en las pequeñas empresas, que enfrentan dificultades para cumplir con todas las normativas.

## 7.5. CDV PROCESADOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS

- **¿CÓMO ESTÁN DISTRIBUIDOS EN EL TERRITORIO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS RELACIONADAS AL PROCESAMIENTO DE FRUTAS Y HORTALIZAS?**

En la PBA se obtiene un importante volumen de producción primaria de frutas y hortalizas, principalmente en los cinturones frutihortícolas de zonas periurbanas. Los más importantes corresponden a la zona de influencia de la ciudad de Mar del Plata en el Partido de General Pueyrredon, y en el Gran Buenos Aires, en los Partidos de Florencio Varela, Berazategui, Almirante Brown, Esteban Echeverría, La Matanza, Merlo, Cañuelas, General Rodríguez, Luján, Marcos Paz, Merlo, Moreno y La Plata. El cultivo de papa, en particular, se desarrolla en el sudeste de la provincia, en los Partidos de Balcarce, Tandil, General Pueyrredon y General Alvarado. En el caso particular de los frutales, se destaca la producción de kiwi y frutos rojos en la zona de General Pueyrredon y General Alvarado.

Las principales actividades productivas en la PBA relacionadas al agregado de valor en la cadena de producción de frutas y hortalizas son el procesado mínimo, el deshidratado o desecado de frutas y/o hortalizas, la elaboración de dulces, mermeladas y jugos, la elaboración de conservas y de congelados, fundamentalmente para exportación. La mayoría de los emprendimientos se ubican en grandes ciudades cercanas a los puntos de producción primaria, dado que esto disminuye los costos de transporte y ayuda a la logística en general para llegar a los puntos de venta, facilitando también la disponibilidad de mano de obra demandada.

- **¿QUÉ TAN COMPETITIVA ES LA PRODUCCIÓN ACTUAL? ¿CUÁL ES EL DESTINO DE SU PRODUCCIÓN?**

El entramado PyME está constituido por un sector de la industria heterogéneo, en tanto coexisten ramas de elaboración de productos conocidos o no novedosos, como por ejemplo la industria de frutas y hortalizas procesadas y congeladas, junto con otras subramas con actividades más de tipo incipiente, de la mano de una tendencia innovadora de productos con menor grado de procesamiento, como la producción de jugos *detox* o productos de vida útil corta debido a la no utilización de aditivos.

Por otro lado, aquellas empresas o emprendimientos que tienen la capacidad de exportar, cualquiera sea el producto, tiene un componente de competitividad añadido.

El destino de la producción es tanto mercado doméstico como de exportación, aunque algunas subramas se orientan más específicamente a este último.

- **¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES LIMITANTES PARA LA EXPANSIÓN DE SUS ACTIVIDADES?**

Los factores que limitan la expansión de las distintas empresas evaluadas son los siguientes:

- 1) La falta de capital propio, créditos flexibles o planes de financiamiento, con tasas de interés adaptadas al tipo de establecimiento productivo, para invertir principalmente en equipamiento y maquinaria, sea para renovar equipos o adquirir equipos que incrementen el stock de capital, que les permitan optimizar o automatizar procesos y/o aumentar la escala de producción.
- 2) La escasa oferta nacional de maquinaria específica adaptada a las necesidades de volumen de producción de los establecimientos productivos de menor escala, pero con sistemas de producción

semicontinuos o semiautomatizados.

- 3) El difícil acceso a repuestos importados para el mantenimiento periódico de los equipos.
- 4) En algunas subramas, como en la elaboración de conservas y de confituras, el alto costo de los frascos de vidrio y tapas genera un gran impacto sobre el costo total del producto y no se dispone de una oferta competitiva y diversificada de estos insumos.
- 5) Ausencia de cámaras o asociaciones que nucleen particularmente a empresas procesadoras de alimentos frutihortícolas.
- 6) Los microemprendimientos y pequeñas empresas poseen esquemas organizativos acotados, estando la gestión general del negocio a cargo de los dueños. En la mayoría de los casos, no presentan áreas de calidad ni de investigación y desarrollo, sino que utilizan asesoramiento técnico externo para auditar procesos, gestionar habilitaciones de nuevos productos, implementar normas de calidad, etc.
- 7) La ausencia de áreas de marketing, promoción de productos y análisis de canales de venta, dificulta o imposibilita el acceso a la comercialización en grandes cadenas de distribución minorista. Por otro lado, todavía es prematura la consolidación de canales de venta que ofrecen productos diferenciados, orgánicos, o de tipo boutique, que se diferencian en términos de calidad (por procedencia de las materias primas, por procesos productivos, o por certificaciones) y donde una gran proporción de estos productos frutihortícolas podrían ser más competitivos.
- 8) La logística y distribución de los productos, principalmente para micro y pequeñas empresas, suelen representar un punto crítico y/o constituyen una parte importante del costo final del producto.

- **¿CUÁLES Y QUÉ TIPO DE INVERSIONES SERÍAN NECESARIAS PARA FAVORECER EL CRECIMIENTO Y DESEMPEÑO DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS?**

Las inversiones necesarias para las empresas pequeñas de la provincia de Buenos Aires requieren de créditos o programas de financiamiento que, particularmente, requieren tener las siguientes características:

- 1) Flexibilidad, es decir, planes de financiamiento con tasas de interés adaptadas al tipo de empresa para poder invertir principalmente en compra de equipamiento y maquinaria.
- 2) Oferta específica de créditos o subsidios a emprendimientos y pequeñas empresas de reciente formación o que quieren iniciar actividades.
- 3) Tiempos cortos de gestión bancaria, para evitar o minimizar la desvalorización que sufre el monto solicitado, entre la adjudicación y el otorgamiento efectivo de los desembolsos.
- 4) Facilidad de acceso, es decir, que no se requiera la presentación de excesiva documentación o certificaciones dado que, en muchos casos, no disponen de personal administrativo específicamente dedicado a esta tarea, y muchas veces desisten de realizar solicitudes, por este motivo.
- 5) Programas que promuevan, específicamente, la adquisición de equipos informáticos para mejorar el sistema de registro de sus actividades, con facilidades de pagos y asesoramiento en los requerimientos tecnológicos de los mismos.
- 6) Líneas crediticias que permitan la adquisición de equipos de transporte e instalaciones para la mejora de las operaciones de logística, tales como vehículos e inmuebles para almacenamiento o distribución. Esto es importante para ampliar la llegada de sus productos a otros puntos de venta.

- **¿QUÉ NECESIDADES DE INVERSIÓN SE DETECTAN A NIVEL DE EMPRESAS MEDIANAS?**

Las inversiones necesarias para las empresas medianas de la provincia de Buenos Aires se enmarcan en las siguientes categorías:

- 1) Mejoras en equipamientos y reemplazo de equipos existentes, a fin de mejorar los niveles de producción y ampliar la oferta de productos.
- 2) Adquisición e implementación de nuevas tecnologías energéticamente más eficientes y que requieran un menor consumo de agua.
- 3) Automatización de etapas que actualmente son manuales, permitiendo la estandarización de productos y la reducción de tareas repetitivas por parte de los operadores, mejorando tanto la producción como la salud laboral.
- 4) Financiación de desarrollos de ingeniería específicos para el diseño de maquinaria específica, que se adapte al proceso productivo propio y a sus niveles de producción, dado que no siempre existe en el mercado el equipamiento que se requiere por las particularidades del producto.

- **¿QUÉ RECONVERSIÓN DE ACTIVIDADES O NUEVOS PARADIGMAS DE PRODUCCIÓN CONTRIBUIRÍAN A UN DESARROLLO TERRITORIAL SOSTENIBLE?**

El desarrollo sostenible es aquel capaz de garantizar el equilibrio entre crecimiento económico, cuidado del medio ambiente y bienestar social. La industrialización sostenible es posible siempre que se integre a los actores locales y las economías regionales con adecuados controles ambientales. En la contribución hacia un desarrollo sostenible, las prácticas de producción primaria de frutas y hortalizas pueden ser rediseñadas integralmente u optimizadas, siguiendo criterios como manejo sostenible del suelo, detención de la deforestación, uso responsable de fitosanitarios y fertilizantes, protección de hábitats y biodiversidad, reducción de emisión de gases de efecto

invernadero, uso responsable del agua, de los recursos forestales, eficiencia energética y uso de fuentes renovables de energía, reducción de desperdicios y promoción de su reutilización y reciclaje, mejoras en el manejo poscosecha para minimizar las pérdidas, optimizar el transporte (métodos, reducción de uso de combustible, reducción de distancias transportadas, daño mecánico al producto). Estos mismos criterios deberían ser aplicados en las agroindustrias, una vez que las materias primas vegetales son recibidas para su procesamiento. Al mismo tiempo, el modelo de economía circular podría ser utilizado para repensar todas las prácticas involucradas en la actividad agroindustrial y así, implementar cambios significativos. Las industrias deben fijar objetivos y aplicar políticas para concretar una transición hacia el uso de energías limpias, minimizar la generación de desperdicios y maximizar la reutilización y reciclaje de materiales plásticos, cartón, papel, vidrio y metal. El rediseño de envases orientado al uso de material reciclado o reciclable constituye un aporte sustancial en términos de protección ambiental. La optimización del uso de agua durante el procesamiento de frutas y hortalizas es un factor relevante, siendo posible realizar tratamientos posteriores de depuración y reutilización en prácticas de riego, por ejemplo. Los subproductos agroindustriales como partes vegetales subutilizadas, cáscaras y semillas son fuentes ricas en compuestos bioactivos y pueden ser empleados para múltiples usos con el objetivo de revalorizar estos desperdicios.

La producción orgánica es un modelo que constituye un área de política pública en países desarrollados y en vías de serlo, dado que presenta beneficios en las dimensiones económica y social además de lo ambiental. Genera agregado de valor territorial, mayor competitividad de PyMEs y pequeños productores, desarrollo rural e inclusión social, mejora la nutrición y contribuye a la soberanía alimentaria. En términos ambientales, ejerce un impacto positivo de restauración en el ambiente con múltiples aristas, como el cuidado del suelo, el agua y el aire, la descarbonización a través del aumento de la materia orgánica del suelo contribuyendo a la mitigación del cambio climático, la valorización de la biodiversidad y la sustentabilidad. En tal sentido, nuestro país ha trazado el Plan Estratégico del Sector de la Producción

Orgánica de Argentina 2030, orientado al fortalecimiento y desarrollo del sector orgánico argentino.

- **¿QUÉ POLÍTICAS O PROGRAMAS PÚBLICOS PODRÍAN ACOMPAÑAR SU DESEMPEÑO Y CRECIMIENTO A FUTURO?**

Las empresas que han accedido a programas de financiamiento, lo han hecho principalmente a través de créditos provinciales otorgados por el Banco de la Provincia de Buenos Aires. También se menciona financiamiento nacional, a través del Banco Nación, como también vía el Ministerio de Producción.

Con respecto al Banco Provincia, se remarca el asesoramiento recibido y el seguimiento realizado por parte de la entidad, lo que ha simplificado el acceso, sin presentarse mayores dificultades o complejidades. También se advierten ventajas relativas de esta entidad, respecto del resto de la banca, en cuanto a la existencia de programas especiales para microemprendedores (muchos bancos no trabajan esta línea).

Por otra parte, este mismo sector de microemprendedores aplicó al Programa de Apoyo a la Competitividad (PAC) del Ministerio de Economía de la PBA, en el año 2022, pero en ninguno de los casos se logró acceder al beneficio.

De acuerdo con el relevamiento realizado para este estudio, las políticas o programas públicos deberán apuntar a promover producciones sustentables, aprovechar los residuos, reciclar y reutilizar desperdicios, cuidar el ambiente, acompañar la gestión empresarial y la inversión en certificaciones y, finalmente, promover la exportación de los productos, acompañando en las inversiones necesarias.

- **¿SE REQUIEREN CAMBIOS EN LA NORMATIVA ACTUAL (NACIONAL, PROVINCIAL, MUNICIPAL) QUE RIGE LA ACTIVIDAD?**

En general, se percibe un claro conocimiento por parte de las micro, pequeñas y medianas empresas de las normativas más importantes que rigen la producción, el tránsito y la comercialización de alimentos de base frutihortícola, tanto en el ámbito de la PBA como a nivel país. En general, la percepción es que las normativas son adecuadas y pueden cumplirse sin mayores dificultades. Sin embargo, de las opiniones vertidas se detectan algunas consideraciones, vinculadas a la posibilidad de cumplimiento efectivo de ciertas normativas en particular, que resulta interesante describir a los efectos de contemplar posibles modificaciones parciales y/o nuevas incorporaciones en el plano jurídico. Las frutas y hortalizas objeto de procesamiento, una de las cuestiones centrales gira en torno a la aplicación de agroquímicos en los establecimientos del eslabón primario de esta cadena. Dicha aplicación está regulada bajo un gran número de normativas, de jurisdicción nacional, provincial y municipal, lo cual complejiza la situación. Particularmente, en el Partido de General Pueyrredon, en cuyo territorio se emplaza uno de los principales cordones frutihortícolas de la provincia, la Municipalidad ha prohibido, mediante **Ordenanza 18.740/2008**, la utilización de cualquier producto químico y/o biológico de uso agropecuario y/o forestal, en particular plaguicidas y/o fertilizantes, dentro del radio de mil metros a partir del límite de las plantas urbanas o núcleos poblacionales. Al respecto, responsables de agroindustrias de la zona entrevistadas, que producen y procesan materias primas vegetales (integran el eslabón primario), manifiestan que, en su caso, es factible cumplir con esta disposición. Sin perjuicio de ello, advierten la imposibilidad de cumplimiento que enfrenta casi la totalidad del entramado productivo frutihortícola local; de hacerlo, quedarían sin posibilidad de producir. La percepción de los actores entrevistados es que, si bien la norma está reglamentada, no se adecúa a la realidad del campo de la región y tampoco se llevan a cabo los correspondientes controles por parte de la autoridad competente, justamente porque se sabe de la imposibilidad de cumplimiento. La alternativa propuesta por los entrevistados, es que se lleve a cabo una modificatoria parcial de la normativa, a fin de que sea posible

disminuir la distancia de fumigación a las poblaciones y, al mismo tiempo, que se regule y controle la forma de aplicación.

Cabe destacar aquí la coexistencia de normativas municipales, en otros departamentos de la PBA, que establecen menores niveles de exigencias que las estipuladas en General Pueyrredon, lo que complejiza el aprovisionamiento de insumos para la industria y además es percibido, por muchos establecimientos del eslabón primario de dicha zona, como una situación que los perjudica ya que compiten con otros cordones productivos para los cuales las normas que regulan la producción son diferentes.

Por otra parte, otra cuestión vinculada con el marco normativo aplicable a la CDV bajo estudio, que ha sido expuesta por las firmas industrializadoras entrevistadas, guarda relación con la implementación de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) en el eslabón primario. Al respecto, las opiniones recogidas denotan importantes esfuerzos de parte de las firmas por abastecerse de materias primas procedentes de fincas que hayan implementado estas disposiciones, a fin de avanzar seguidamente en la certificación de otras normas voluntarias de gestión de calidad e inocuidad que resultan de su interés. Incluso, algunas agroindustrias trabajan en conjunto con sus proveedores (productores de materias primas vegetales) facilitando el asesoramiento de profesionales para la implementación de este requisito, que resulta beneficioso para ambos eslabones de la cadena.

Los cambios requeridos a la normativa actual son:

- En relación a normativas que regulan el uso de agroquímicos en el eslabón primario frutihortícola, se sugiere la revisión, adecuación y armonización de las normativas municipales, además de la redefinición de los criterios y procedimientos de control, partiendo de la base de que actualmente hay niveles de exigencia jurídica muy dispares entre municipios y considerando que, en algunos casos, resulta inviable el cumplimiento de las disposiciones establecidas tal como están formuladas actualmente.

- La aprobación de nuevas normativas de aplicación inmediata, sin períodos de transición o plazos para la adecuación, es percibida como una limitación por productores y empresas agroindustriales, que genera dificultades burocráticas al realizar trámites, como habilitaciones. Se recomienda en esos casos ampliar los plazos de adecuación a las nuevas normativas.
- La adecuación a nuevas reglamentaciones, como por ejemplo la Ley de Etiquetado Frontal de alimentos, requiere del asesoramiento de profesionales y conlleva importantes costos para las MiPyMEs. Para facilitar la adecuación a las nuevas normas, como la mencionada, se sugiere el apoyo desde organismos gubernamentales para brindar asesoramiento y/o subsidiar a las empresas que no puedan asumir los costos de implementación.

## CAPÍTULO 8

### *DIRECTORIO. NÓMINA DE INSTITUCIONES PÚBLICAS CLAVE, NACIONALES, PROVINCIALES Y REGIONALES/LOCALES*

#### 8.1. CDV OLIVÍCOLA

##### Instituciones nacionales

- **Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA)**

<https://www.argentina.gob.ar/senasa>

Regulación de aspectos vinculados al Registro Nacional Sanitario de Productores Agropecuarios (RENSPA). Elaboración del Registro de productores, elaboradores, comercializadores y empresas certificadoras de productores orgánicos.

- **Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca (SAGyP)**

<https://alimentosargentinos.magyp.gob.ar/HomeAlimentos/agregado-de-valor.php>

Gestión de las herramientas de diferenciación y agregado de valor: Sello Alimentos Argentinos; alimentos orgánicos; Denominaciones de Origen, Indicaciones Geográficas. Gestión del sistema de reintegros para las exportaciones.

- **Administración Nacional de Medicamentos, Alimentos y Tecnología Médica (ANMAT)**

<https://www.argentina.gob.ar/anmat>

Inscripción y autorización de establecimientos productores y elaboradores de alimentos.

- **Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA)**

<https://www.argentina.gob.ar/inta>

Contribución al desarrollo sostenible del sector agropecuario, agroalimentario y agroindustrial a través de la investigación y la extensión, impulsando la innovación y la transferencia de conocimiento.

- **Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI)**

<https://www.argentina.gob.ar/inti>

Acompañamiento en el crecimiento de las PyMEs argentinas, promoviendo el desarrollo de la industria federal mediante la innovación y la transferencia tecnológica.

- **Universidad Nacional del Sur (UNS)**

<https://www.uns.edu.ar/>

Mediante sus investigadores, docentes y estudiantes promueve el conocimiento, vinculándose con el sector productivo.

- **Federación Olivícola Argentina (FOA)**

<http://federacionolivicolaargentina.com.ar/>

Representación institucional del sector olivícola nacional ante organismos públicos y privados, protegiendo los intereses comunes de sus asociados y buscando siempre su progreso.

## Instituciones de la PBA

- **Ministerio de Desarrollo Agrario**

[https://www.gba.gob.ar/desarrollo\\_agrario/inicio\\_de\\_tramites/alimentos/pupaas](https://www.gba.gob.ar/desarrollo_agrario/inicio_de_tramites/alimentos/pupaas)

Formulación de políticas dirigida a fortalecer el crecimiento y desarrollo de la actividad agropecuaria bonaerense para impulsar menorar el entramado socio-productivo. En su órbita, funciona la Mesa olivícola de la Provincia de Buenos Aires.

- **Universidad Provincial del Sudoeste Bonaerense (UPSO)**

<https://www.upso.edu.ar/>

Lleva a cabo estudios que propician el desarrollo local en el interior de la PBA.

- **Municipalidades de Coronel Dorrego, de Bahía Blanca y de Puan**

<https://dorrego.gob.ar/mun/direcciones/produccion/>

<https://dorrego.gob.ar/mun/direcciones/turismo/>

<https://www.bahia.gob.ar/>

<https://puan.gob.ar/>

Generan y difunden información de interés para los productores olivícolas.

- **Consortio de Gestión del Puerto de Bahía Blanca**

<https://puertobahiablanca.com/>

Aporta en materia de operatoria, infraestructura y logística.

- **Cámara Olivícola de Puan, Sur Oliva Cámara Olivícola del Sur de Coronel Dorrego, Cooperativa Olivícola de Coronel Dorrego y Cooperativa Olivícola Patagonia de Cabildo**

Realización de acciones conjuntas y vinculación entre los productores olivícolas.

## 8.2. CDV BEBIDAS ALCOHÓLICAS

### Instituciones nacionales

- **Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV)**

<https://www.argentina.gob.ar/inv>

<https://www.argentina.gob.ar/instituto-nacional-vitivinicultura/delegaciones-regionales->

Organismo nacional dependiente del Ministerio de Economía, Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca, encargado de guiar y controlar a la industria vitivinícola en forma eficiente, hacia la elaboración de productos genuinos y aptos para el consumo humano. También interviene en el uso, elaboración y control de la distribución de alcoholes, protección de origen y tramites de habilitación de alcoholes y productos vitivinícolas.

- **Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA)**

<https://www.argentina.gob.ar/senasa>

Controla que los viveros se encuentren libres de plagas, sobre todo aquellas cuarentenarias. Habilitada para trasladar plantas en todo el territorio argentino. Interviene en el otorgamiento de guía de tránsito (DTV) para la libre circulación y brinda servicios y asesoramiento para garantizar la calidad fitosanitaria y pureza varietal.

- **Instituto Nacional de Semillas (INASE)**

<https://www.argentina.gob.ar/inase>

El organismo promueve una eficiente actividad de producción y comercialización de semillas de (cebada cervecera, botánicos, vides, entre otros), así como asegurar al productor agropecuario la identidad y calidad de la simiente que adquieren y proteger la propiedad de las creaciones fitogenéticas.

- **Instituto Nacional de Propiedad Industrial (INPI)**

<https://www.argentina.gob.ar/inpi>

Su misión es registrar los derechos de propiedad industrial mediante un marco legal adecuado a las necesidades de innovación del emprendedor del siglo XXI y plasmar la transformación de las innovaciones en negocios que generen empleo y valor en la economía argentina. Para eso registra marcas, modelos y/o diseños industriales, patentes, modelos de utilidad y contratos de transferencia de tecnología. A la vez, promueve iniciativas y desarrolla actividades conducentes al mejor conocimiento y protección de la propiedad industrial a nivel nacional.

- **Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP)**

<https://www.afip.gob.ar/>

Tiene a su cargo la ejecución de la política tributaria, aduanera y de recaudación de los recursos de la seguridad social de la Nación. La gestión de la AFIP se basa en la integridad, la transparencia y el comportamiento ético de sus miembros, el profesionalismo y el trabajo en equipo como base del desarrollo de los valiosos recursos humanos que componen nuestra institución, y la vocación para brindar cada día un mejor servicio. Tiene a su cargo la Dirección General de Aduanas (DGA), la Dirección General Impositiva (DGI) y la Dirección General de los Recursos de la Seguridad Social (DGRSS). La primera aplica la legislación relativa a la importación y exportación de mercaderías y el control del tráfico de los bienes que ingresan o egresan en el territorio aduanero. La segunda se ocupa de la aplicación, percepción, recaudación y fiscalización de impuestos nacionales y, la última se

encarga de la recaudación y fiscalización de los recursos que financian las prestaciones de la Seguridad Social.

- **Registro Nacional de Precursores Químicos (RNPQ)**

<https://www.argentina.gob.ar/seguridad/renpre/consultas>

<https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/ley-26045-107623/>

La autoridad de aplicación tiene por objeto ejercer el control de la tenencia, utilización, producción, fabricación, extracción, preparación, transporte, almacenamiento, comercialización, exportación, importación, distribución o cualquier tipo de transacción con sustancias o productos químicos autorizados y que, por sus características o componentes, puedan servir de base o ser utilizados en la elaboración de estupefacientes, en adelante denominados precursores químicos a todos los efectos.

- **Registro Nacional de Establecimientos (RNE)**

<https://www.argentina.gob.ar/anmat/regulados/alimentos/alimentos-autorizados-establecimientos-habilitados>

Contiene los certificados que las autoridades sanitarias jurisdiccionales otorgan a una empresa elaboradora de productos alimenticios o de suplementos dietarios para sus establecimientos elaboradores, fraccionadores, depósitos, etc. Es una constancia de que la empresa ha sido inscripta en el Registro Nacional de Establecimientos, que la habilita para desarrollar la actividad declarada. Además, es un requisito para el posterior registro de sus productos.

- **Registro Nacional de Productos Alimenticios (RNPA)**

<https://www.argentina.gob.ar/anmat/regulados/alimentos/alimentos-autorizados-establecimientos-habilitados>

Contiene los certificados que las autoridades sanitarias jurisdiccionales otorgan, para cada producto, a una empresa productora, elaboradora, fraccionadora, importadora o exportadora de productos

alimenticios o de suplementos dietarios. Para tramitar dicho certificado, se requiere que la empresa cuente con RNE.

## Instituciones de la PBA

- **Registro Provincial de Comercialización de Bebidas Alcohólicas (ReBA)**

<https://reba.mseg.gba.gov.ar/>

Contiene las licencias otorgadas para comercializar bebidas alcohólicas en el ámbito de la PBA. Los comerciantes y distribuidores de bebidas alcohólicas deberán solicitar la licencia en el Municipio correspondiente al domicilio de su comercio. Los distribuidores y/o comerciantes que desarrollen su actividad en el territorio de la PBA y su domicilio comercial se encuentre en otra jurisdicción (fuera de la provincia), deberán realizar el trámite para la obtención de la Licencia en la Sede del Registro Provincial (ReBA) de la ciudad de La Plata.

- **Gobiernos municipales**

Son institucionales que intervienen en los procesos de habilitación, regulación y control de la actividad.

## Cámaras y otros organismos sectoriales

- **Bodegas de Argentina**

<https://www.bodegasdeargentina.org/>

Cámara empresaria que nuclea a la mayoría de las principales bodegas del país y a bodegas pequeñas y medianas, que conforman el 70% de los socios de la entidad. Creada en el año 2001 como resultado de la fusión del Centro de Bodegueros de Mendoza, con sede en Mendoza y fundado en el año 1935 y la Asociación Vitivinícola

Argentina, con sede en Buenos Aires, fundada en el año 1904. La entidad representa los intereses de sus asociados ante diferentes organismos o instituciones tanto en el orden nacional como internacional.

- **Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR)**

<https://coviar.ar/>

Organismo público-privado que gestiona y articula las acciones necesarias para cumplir con los objetivos del Plan Estratégico Argentina Vitivinícola 2030 (PEVI), asumiendo el desafío de transformar el sector vitivinícola y potenciar, con visión estratégica, sus fortalezas y oportunidades en el mercado global del vino, del jugo concentrado de uva, de las pasas y uvas de mesa.

- **Wines of Argentina (WOFA)**

<https://www.winesofargentina.org/>

Institución encargada de la promoción de vino argentino en el mundo.

- **Asociación de Viñas y Bodegas Bonaerenses**

<https://bodegasaldungaray.com.ar/>

Nuclea productores vitivinícolas de la PBA.

- **Cámara de Cerveceros Artesanales de Argentina (CCAA)**

<https://www.facebook.com/CamaraCervecerosArtesanesArg>

Reúne y genera soluciones para el sector.

- **Centro de Cata de Cerveza**

<https://beacons.ai/centrodecata>

Organización dedicada a capacitación en cervecería, se define como el semillero en el cual nacen, se nutren y desarrollan los grandes cerveceros artesanales.

- **Cámara de Destiladores y Espirituosas Artesanales de la Provincia de Buenos Aires**

<https://www.facebook.com/profile.php?id=100081155086658ymibextid=ZbWKwL>

Reúne destiladores de gin, whisky y ron de la PBA.

- **Destiladores Artesanales**

<https://www.facebook.com/groups/131237562359482>

Comunidad internacional de amantes de las destilaciones artesanales.

- **Destilar, destilados de Argentina**

<https://www.facebook.com/destil.argentina/>

Comunidad.

### 8.3. CDV CHACINADOS Y SALAZONES

#### Instituciones nacionales

- **Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca (SAGyP)**

<https://www.argentina.gob.ar/agricultura>

- **Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA)**

<https://www.argentina.gob.ar/senasa>

#### Instituciones de la PBA

- **Dirección de Industrias y Productos Alimenticios de la provincia de Buenos Aires (DIPA)**

<https://plataforma.maa.gba.gov.ar/>

## Cámaras y otros organismos sectoriales

- **Cámara Argentina de la Industria de Chacinados y Afines (CAICHA)**

<https://www.caicha.org.ar/>

- **Unión de la Industria Cárnica Argentina (UNICA).**

<https://www.unica.org.ar/>

Ex Cámara de Frigoríficos Argentinos.

- **Cámara de Frigoríficos de Santa Fe (CAFRISA)**

<https://www.cafrisa.com.ar/>

- **Asociación de Frigoríficos e Industriales de la Carne (AFIC)**

<https://www.afic.org.ar/>

- **Federación de Industrias Frigoríficas Regionales Argentinas (FIFRA)**

<https://www.fifra.org.ar/>

Agrupación de las Cámaras de Frigoríficos de Córdoba, Santa Fe y Entre Ríos

- **Cámara Argentina de la Industria Frigorífica (CADIF)**

<http://www.cadif.com.ar/>

## 8.4. CDV PRODUCTOS LÁCTEOS

### Instituciones nacionales

- **Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA)**

<http://www.argentina.gob.ar/senasa>

Realiza la habilitación de transportes de productos alimenticios, habilitaciones de plantas para exportación y certificaciones de manuales de calidad.

- **Instituto Argentino de Normalización y Certificación (IRAM)**

<http://www.iram.org.ar/>

Implementación y certificación de sistemas de calidad.

- **Ministerio de Economía de la Nación**

<http://www.argentina.gob.ar/economia/>

Secretaría de Planificación del Desarrollo y la Competitividad Federal, Subsecretaría de Planificación Federal y Proyectos Prioritarios. Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca (SAGyP). Dirección Nacional de Lechería.

- **Universidad Nacional de Luján (UNLU)**

Una carrera de pregrado (Tecnicatura en Industrias Lácteas) y otra de grado (Ingeniería en Alimentos e Industrial) están vinculadas con el sector productivo.

<http://www.unlu.edu.ar/>

- **Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI)**

<http://www.argentina.gob.ar/inti/>

INTI Lácteos ofrece, capacitaciones, servicios industriales, desarrollo tecnológico e innovación, metrología, calidad y realización de proyectos.

## Instituciones de la PBA

- **Dirección de Lechería de la Provincia de Buenos Aires**

<http://www.gba.gob.ar/>

## Cámaras y otros organismos sectoriales

- **Red de Laboratorios Argentinos (REDELAC)**

En la PBA, posee sedes en Lobos y Trenque Lauquen.

- **Observatorio de la Cadena Láctea Argentina (OCLA)**

<http://www.ocla.org.ar/>

## 8.5. CDV PROCESADOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS

### Instituciones nacionales

- **Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA)**

<https://www.argentina.gob.ar/senasa/>

Regula aspectos vinculados al RENSPA (Registro Nacional Sanitario de Productores Agropecuarios). En el RENSPA se incluyen actividades agrícolas, ganaderas y forestales. Coordina la implementación del DTV-e (Documento de Tránsito Vegetal electrónico), necesario para transportar determinados alimentos (frescos, congelados, deshidratados, etc.). A través del SICOFHOR (Sistema de Control de Productos Frutihortícolas Frescos) identifica a los actores y productos de la cadena agroalimentaria frutihortícola. De este modo se busca alentar la implementación de las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA). Establece el Registro de Productores, Elaboradores, Comercializadores y Empresas Certificadoras de productores Orgánicos. Define acuerdos bilaterales y

regula trámites para exportación de productos de origen vegetal a través de la Dirección de Certificación Fitosanitaria.

- **Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca (SAGyP)**

<https://www.argentina.gob.ar/agricultura/>

A través del ReNAF (Registro Nacional Agricultura familiar) releva información personal y productiva de los Núcleos de Agricultura Familiar del país. Mediante el RUCA (Registro Único de la Cadena Agroalimentaria) registra las actividades de las personas que intervienen en el comercio e industrialización de las distintas cadenas agroalimentarias y agroindustriales. Gestiona las certificaciones voluntarias (Buenas Prácticas Agrícolas, Orgánicos, Indicación Geográfica, Denominación de Origen, entre otras) otorgadas por la SAGyP luego de haberse constado el cumplimiento de normativa de SENASA.

- **Administración Nacional de Medicamentos, Alimentos y Tecnología Médica (ANMAT)**

<https://www.argentina.gob.ar/anmat/>

Gestiona la inscripción y autorización de establecimientos productores y elaboradores de alimentos.

- **Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA)**

<https://www.argentina.gob.ar/inta/>

Realiza investigación, extensión y transferencia al sector agropecuario, agroalimentario y agroindustrial. Se puede mencionar a la Estación Experimental Agropecuaria Balcarce, que posee un Laboratorio de Poscosecha y Calidad de Frutas y Hortalizas.

- **Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI)**

<https://www.argentina.gob.ar/inti/>

Promueve el desarrollo industrial mediante la innovación y transferencia tecnológica.

- **Universidad Nacional de Mar del Plata (UNMDP)**

<https://www.mdp.edu.ar/>

Realiza investigación, transferencia y extensión en el sector agropecuario, agroalimentario y agroindustrial. Se puede referenciar, en la temática abordada: 1) Facultad de Ingeniería. Grupo de Investigación en Ingeniería de Alimentos (GIIA), 2) Facultad de Cs. Económicas y Sociales. Grupo de Investigación Economía Agraria y Grupo de Investigación Indicadores Socioeconómicos, 3) Facultad de Ciencias Agrarias. Grupo de Investigación Sistema Agroalimentario, Innovación y Agregado de Valor y Grupo de Investigación Innovación y desarrollo de alimentos regionales.

- **Universidad Nacional del Sur (UNS)**

<https://www.uns.edu.ar/>

Realiza investigación, transferencia y extensión en el sector agropecuario, agroalimentario y agroindustrial.

- **Universidad Nacional de La Plata (UNLP)**

<https://unlp.edu.ar/>

Realiza investigación, transferencia y extensión en el sector agropecuario, agroalimentario y agroindustrial. Se menciona a la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales, de la que depende el Laboratorio de Investigación en Productos Agroindustriales.

- **Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET)**

<https://mardelplata-conicet.gob.ar/>

Realiza investigación y transferencia en el sector agropecuario, agroalimentario y agroindustrial.

## **Instituciones de la PBA**

- **Ministerio de Desarrollo Agrario**

<https://mi.mda.gba.gob.ar/>

Lleva adelante el Registro de Productores Agroecológicos de la provincia de Buenos Aires. Promueve el desarrollo agroindustrial en la provincia de Buenos Aires.

- **Dirección de Industrias y Productos Alimenticios (DIPA)**

[https://www.gba.gob.ar/desarrollo\\_agrario/inicio\\_de\\_tramites/alimentos/pupaas](https://www.gba.gob.ar/desarrollo_agrario/inicio_de_tramites/alimentos/pupaas)

Reglamenta el funcionamiento y Registro de las Pequeñas Unidades Productivas de Alimentos Artesanales (PUPAAs) individuales o comunitarias.

- **Organismo Provincial para el Desarrollo Sostenible (OPDS)**

<https://www.ambiente.gba.gob.ar/>

Tiene a su cargo la regulación de industrias de acuerdo al impacto ambiental. Capacitación de productores frutihortícolas en Buenas Prácticas Agrícolas

- **Municipalidad de General Pueyrredon (MGP). Bromatología**

<https://www.mardelplata.gob.ar/programafrutihorticola/>

Realización de controles sobre productos frutihortícolas frescos que se producen en el Partido, como en los que ingresan desde otras áreas productivas, con el fin de detectar residuos de agroquímicos y contaminantes microbiológicos.

## Cámaras y otros organismos sectoriales

- **Cámara de Productores de Kiwi de Mar del Plata**

<http://www.camarakiwi.com.ar/>

Se trata de una institución zonal (Gral. Alvarado y Gral. Pueyrredon) que promueve el desarrollo de la actividad productiva en la región y asesora a productores.

- **Asociación Frutihortícolas de Productores y Afines de Gral. Pueyrredon**

Institución local (General Pueyrredon).

- **Cooperativa Productores Agroecológicos MDP**

Institución local (General Pueyrredon).

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Barelli, E. (2019). Olivicultura: panorama del negocio olivícola. *Informe Microeconómico CREA*, (70), 1-11.
- Brieva, S., Costa, A., Iglesias, J., Iriarte, L., Kaderian, S., Gizzi, H., y Carrozza, T. (2021). *Diagnóstico y análisis prospectivo de la industria cervecera artesanal de las ciudades de Mar del Plata y Bariloche*. Secretaría de Políticas Universitarias (SPU). Convocatoria de Proyectos de Vinculación Tecnológica 2017 "Universidades Agregando Valor"
- Bueno, L., y Oviedo, H. (2014). *Plantación de olivo*. San Juan-Argentina. INTA.
- Calderón, L. (2022). *Informe olivícola*. Federación Olivícola Argentina (FOA).
- Cámara Argentina de la Industria de Chacinados y Afines (CAICHA). (2017). *Industria de Chacinados. Informe*. <https://www.caicha.org.ar/wp-content/uploads/INDUSTRIA-DE-CHACINADOS-Y-AFINES-2017.pdf>
- Cámara Argentina de la Industria de Chacinados y Afines (CAICHA). (2023). *Industria de Chacinados. Informe*. <https://www.caicha.org.ar/comercio/>
- Canitrot, L., y Méndez, Y. (2018). Olivícola. *Informes de cadena de valor*, 3(34), 1-23. Subsecretaría de Programación Microeconómica, Secretaría de Política Económica-Ministerio de Hacienda de la Nación.
- Cañizares, A., Bonafine, O., y Laverde, D. (2007). Deshidratación de productos vegetales. *INIA Divulga*, 11-15.
- Carciofi, I., Guevara Lynch, J., y Maspi, N. (2022). *Olivicultura en Argentina. Aprendiendo de la experiencia internacional: políticas públicas para el desarrollo sostenible del sector*. Documento N° 26. Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación.
- Carciofi, I., Guevara Lynch, J., Cappelletti, L., Maspi, N., y López, S. (2021). Economías regionales: red de actores, procesos de producción y espacios para agregar valor. Algunos lineamientos de política para el impulso de las exportaciones en cadenas productivas ligadas a la agroindustria. *Documentos de Trabajo del CCE*, (10), 1-62.
- Caswell, J., Noelke, C., y Mojduszka, E. (2002). Unifying two frameworks for analyzing quality and quality assurance for food products. In B. Krissoff, M. Bohman, J. A. Caswell (Eds.), *Global Trade and Consumer Demand for Quality*, Springer-Verlag.

- Champredonde, M., Cendón, M., Tedesco, L., Lupín, B., Pérez, S., Cincunegui, C., y Roldán, C. (2018). Aceite de oliva del Sudoeste Bonaerense: ¿hacia la construcción de una Marca Colectiva Territorial? *Visión Rural*, 25(125), 40-41.
- Cincunegui, C., Lupín, B., Tedesco, L., Pérez, S., Fernández, L., Roldán, C., y Lobbosco, D. (2019). Consumo y territorio: aceite de oliva producido en el Sudoeste Bonaerense. In Universidad Nacional de Río Negro (UNRN), Red de Universidades para el Desarrollo Territorial, Universidad Nacional de Villa María (UNVM), Universidad Tecnológica Nacional-Facultad Regional Rafaela (UTN-FRRA). *II Pre Congreso Argentino de Desarrollo Territorial-I Jornadas Patagónicas de Intercambio Disciplinar sobre Desarrollo y Territorio.*; San Carlos de Bariloche, Argentina.
- Civitaresi, H., Niembro, A., y Dondo Buhler, M. (2017). Desafíos para desarrollar una agroindustria local. Hacia una tipología de productores de cerveza artesanal en Bariloche. *Revista Pymes, Innovación y Desarrollo*, 5(1), 41-62.
- Consejo Oleícola Internacional (COI). (2023). <https://www.internationaloliveoil.org/>
- Dawson, D. (2023). La herramienta de inteligencia artificial para los productores de olivos mejorará los rendimientos y reducirá los costos, dicen los investigadores. *Olive Oil Times*. <https://es.oliveoiltimes.com/world/ai-tool-for-olive-farmers-will-improve-yields-reduce-costs-researchers-say/119470>
- Dirección Provincial de Estadística de la Provincia de Buenos Aires. (2023). *Proyecciones de población*. <http://www.estadistica.ec.gba.gov.ar/dpe/index.php/poblacion>
- Dirección de Cadenas Alimentarias (DCA). (2019). *Caracterización del mercado nacional e internacional de Chacinados y Salazones. Informe*. Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación. [https://alimentosargentinos.magyp.gob.ar/HomeAlimentos/Cadenas%20de%20Valor%20de%20Alimentos%20y%20Bebidas/informes/CyS\\_Informe\\_2019\\_Noviembre.pdf](https://alimentosargentinos.magyp.gob.ar/HomeAlimentos/Cadenas%20de%20Valor%20de%20Alimentos%20y%20Bebidas/informes/CyS_Informe_2019_Noviembre.pdf)
- Elías, S., y Barbero, A. (2017). Situación del oleoturismo y lineamientos para su desarrollo en la región del sudoeste bonaerense, Argentina. *Revista Interamericana de Ambiente y Turismo*, 13(1): 91-104.
- Fariña Petersen, S. (2023). El olivar neuquino que ofrece aceites premium, catas y experiencias en contacto con la naturaleza. *Diario LM Neuquén*. <https://www.lmneuquen.com/el-olivar-neuquino-que-ofrece-aceites-premium-catas-y-experiencias-contacto-la-naturaleza-n984822>

- Federación Olivícola Argentina (FOA). (2023). <http://federacionolivicola.com.ar/>
- Ferrato, A., y Rodríguez Fazzone, M. (Comps.) (2010). *Buenas prácticas agrícolas para la agricultura familiar. Cadena de las principales hortalizas de hojas en Argentina*. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA).
- Francisca, M. (2022). Guía del gin argentino. Autores Argentinos.
- Franco, D. (2014). Jaleas y mermeladas. *Alimentos Argentinos* (53), 37-41.
- González, G., Tedesco, L., y Picardi, M. (2016). Evolución del entorno de negocios y análisis económico de la producción de aceite de oliva virgen extra en el Sudoeste Bonaerense. *FACES*, 22(47), 63-79.
- Google (2022). *Ubicación geográfica de la provincia de Buenos Aires*. Extraído de Google Maps. <https://www.google.com/maps/place/Provincia+de+Buenos+Aires/@-37.0318043,-65.3251466,6z/data=!3m1!4b1!4m6!3m5!1s0x95edbc7595281d9:0x4ad309fcdcf0a144!8m2!3d-37.2017285!4d-59.8410697!16zL20vMDFseThk?entry=ttu>
- Grunert, K. (2005). Food quality and safety: Consumers perception and demand. *European Review of Agricultural Economics*, 32(3), 369-391.
- Iglesias, J. (2019). *De un poco de espuma a una ola de cerveza. Desarrollo productivo, innovación y aprendizajes en torno a la cerveza artesanal en la ciudad de Mar del Plata*. (Tesis Maestría en Agroeconomía). Universidad Nacional de Mar del Plata. Facultad de Ciencias Agrarias.
- Iglesias, J., Brieva, S., Costa, A., y Carrozza, T. (2019). *Políticas municipales y promoción del desarrollo productivo local: el caso de la industria cervecera artesanal marplatense*. Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios, CIEA-CABA.
- Iglesias, J., Brieva, S., Costa, A., y Carrozza, T. (2021). Bares, fábricas, festivales y ollas: trayectoria y aportes al desarrollo productivo de la cerveza artesanal en la ciudad de Mar del Plata (1998-2017). *Debates sobre Innovación. Políticas, actores e instituciones de ciencia, tecnología e innovación en América Latina Memorias del Primer Congreso ESOCITELALICS. Revista virtual*. <https://revistadsi.com/wp-content/uploads/2021/11/Vol.6-No.1-1.pdf>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2023). *Censo Nacional de Personas, Hogares y Viviendas 2022. Datos provisionales*. [https://censo.gob.ar/index.php/datos\\_provisionales/](https://censo.gob.ar/index.php/datos_provisionales/)

- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2021). *Censo Nacional Agropecuario 2018. Resultados definitivos*. [https://www.indec.gov.ar/ftp/cuadros/economia/cna2018\\_resultados\\_definitivos.pdf](https://www.indec.gov.ar/ftp/cuadros/economia/cna2018_resultados_definitivos.pdf)
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (2015). *Estimaciones de población por sexo, departamento y año calendario 2010-2025*. INDEC. E-Book.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2012). *Censo Nacional de Personas, Hogares y Viviendas 2010. Censo del Bicentenario. Resultados definitivos. Serie B 2 Tomo 1*. [https://www.indec.gov.ar/ftp/cuadros/poblacion/censo2010\\_tomo1.pdf](https://www.indec.gov.ar/ftp/cuadros/poblacion/censo2010_tomo1.pdf)
- Jiménez Colmenero F., y Carballo Santaolalla J. (1989). Principios básicos de elaboración de embutidos. Servicio de Extensión Agraria, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. España. Hojas Divulgadoras 4/89.
- La Voz del Pueblo (2022, 4 abril). *La rentabilidad del olivo requiere de una "capacidad instalada importante"*. <https://www.lavozdelpueblo.com.ar/web/noticia/119073-La-rentabilidad-del-olivo-requiere-de-una-%E2%80%9Ccapacidad-instalada-importante%E2%80%9D%0A>
- Leiva Rodríguez, M., Nieto, S., Pilatti, L., Rizzardo, A., y Soria, R. (2012). *Manual de buenas prácticas de manufactura: sector dulces y confituras*.
- Lupín, B., y Picardi, M. (2016). Compartiendo una experiencia de vinculación con los productores de aceite de oliva de Sudoeste Bonaerense. In UNMDP, SPU, Federación Nacional de Docentes Universitarios, V Jornadas Nacionales de Compromiso Social Universitario, VI Jornadas de Compromiso Social Universitario "Mariano Salgado".
- Lupín, B., Tedesco, L., Pérez, S., y Cincunegui, C. (2017). Aceite de oliva del Sudoeste Bonaerense. Aspectos relevantes de la producción y el consumo. X Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios Argentinos y Latinoamericanos. Facultad de Ciencias Económicas-Universidad de Buenos Aires (UBA), CABA-Argentina.
- Lupín, B., Cincunegui, C., Pérez, S., y Tedesco, L. (2018). El desarrollo olivícola del Sudoeste Bonaerense desde la perspectiva del consumidor de la Ciudad de Bahía Blanca. In Universidad Nacional del Nordeste (UNNE). *Segundo Congreso Regional de Economía de Norte Grande*. Resistencia, Argentina.
- Ministerio de Educación. (2023). *Mapa político de la provincia de Buenos Aires*. <http://mapoteca.educ.ar/.files/index.html.1.19.html>
- Ministerio de Economía y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación (ME-MTESS). (2023). *Mapa productivo-laboral argentino 2022*. CEP,

Centro de Estudios para la Producción. <https://www.argentina.gob.ar/produccion/cep/tableros-interactivos>

Ministerio de Desarrollo Agrario de la Provincia de Buenos Aires (2023). *Taller de Olivicultura Bonaerense. Primer encuentro. Modalidad virtual.*

Ministerio de Salud de la Nación, Administración Nacional de Medicamentos, Alimentos y Tecnología Médica. *Código Alimentario Argentino (CAA)*. <https://www.argentina.gob.ar/anmat/codigoalimentario/>

Ministerio de Salud de la Nación. Administración Nacional de Medicamentos, Alimentos y Tecnología Médica. *Plan Integral de Fiscalización (PIF)*. <https://www.argentina.gob.ar/anmat/regulados/alimentos/plan-integral-fiscalizacion>

Obiol, L., Bostal, F., Pirillo, M., y Sarro, L. (2006). *Sudoeste Bonaerense: potencialidad para el desarrollo de un cluster olivícola. Cuestiones políticas, socio-culturales y económicas del Sudoeste Bonaerense*. Archivo de la Memoria, UNS, Bahía Blanca-Argentina.

Observatorio de la Cadena Láctea Argentina (OCLA). (2022). *Informes de cadenas de valor. Lácteos, 7(65)*. <https://www.ocla.org.ar/contents/news/details/25621600-informes-de-cadena-de-valor-lacteos-dic-2022>

Oyarzún, M., y Tartanac, F. (2002). *Estudio sobre los principales tipos de sellos de calidad en alimentos a nivel mundial. Estado actual y perspectivas de los sellos de calidad en productos alimenticios de la agroindustria rural en América Latina*. FAO. Oficina Regional para América Latina y el Caribe. Santiago, Chile.

Picardi, M., Obiol, L., Bostal, F., Aguirre, M., Valls, L., y Lodovskis, V. (2014). *Aceite de oliva argentino y un nuevo actor: el Sudoeste Bonaerense*. EdiUNS.

Picardi, M., González, G., y Cristiano, G. (2016). *Censo fincas y aceiteras del Sudoeste Bonaerense. (Informe Final). Proyecto: Aceite de oliva del Sudoeste Bonaerense. Potencial regional exportador*. UNS, UPSO, UNMDP. 2do Concurso de Proyectos de Asistencia a la Exportación "Manuel Belgrano", SPU-Ministerio de Educación de la Nación, 2015-2016.

Picardi, M., González, G., y Valls, L. (2015). *Aceite de oliva: el mercado mundial y el desempeño comercial de la Argentina*. *Agroalimentaria*, 21(41), 81-93.

Picardi, M., y Obiol, L. (2011). *Desarrollo territorial sostenible: la olivicultura en el Sudoeste de Buenos Aires, Argentina*. *Trayectorias*, 13(32), 94-117.

Preservación de Alimentos. Un avance permanente. (marzo 2018). *Alimentos Argentinos*, (73).

- Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA). (2023). *Chacinados y Salazones*. <https://www.argentina.gob.ar/SENASA/programas-sanitarios/cadenaanimal/porcinos/porcinos-industria/chacinados-y-salazones>
- Schroeder, R., y Formiga, N. (2011). Oportunidades para el desarrollo local: el caso del Sudoeste Bonaerense (Argentina). *Cuadernos de Geografía*, 20(2), 91-109.
- Secretaría de Planificación del Desarrollo y la Competitividad Federal. (2022). Lácteos. *Informes de Cadena de Valor*, 7(65).
- Secretaría de Política Pública y Planificación del Desarrollo. (2016). Láctea. *Informes de Cadenas de Valor*, 1(22).
- Tagarelli, S. (2022). Cadena de valor regional olivícola. *Alimentos Argentinos*, (81), 39-45.
- Tedesco, L. (2023). Economic strategies for the extra virgin olive form southwest of Buenos Aires Province (Argentina). *Olive Oli - Challenges in a Changing Environment* [In press].
- Tedesco, L., y Sofía, M. (2021). El cluster de olivos del Sudoeste Bonaerense. Caracterización e impacto de la pandemia sobre el sector. *Cuyonomics*, 5(8), 12-27.
- Vita Serman, F., y Matías, C. (s. f.). Programa Nacional Frutales. Cadena de olivo. *Documento de Trabajo*. INTA. <https://es.scribd.com/document/153023524/INTA-Programa-Nacional-Frutales-Cadena-Olivo>

### Sitiografía para consultas generales de normativas, disposiciones y regulaciones

- Alimentos Argentinos. Ministerio de Economía de la Nación, Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca, Argentina. <https://alimentosargentinos.magyp.gob.ar/HomeAlimentos/>
- InfoLEG Información Legislativa y Documental. Ministerio de Justicia y Derechos Humanos de la Nación. <http://www.infoleg.gob.ar/>
- Sistema de Información Normativa y Documental Islas Malvinas. Gobierno de la Provincia de Buenos Aires. <https://normas.gba.gob.ar/>

## Sitios web y redes sociales de asociaciones y cámaras sectoriales consultados y referenciados

Asociación de Cerveceros Artesanales Platenses. <https://www.instagram.com/acap.lp/?hl=es>

Asociación de Cerveceros de Berisso. [https://www.facebook.com/cervecerosberisso/?locale=es\\_LAhttps://www.instagram.com/cervecerosdeberisso/?hl=es](https://www.facebook.com/cervecerosberisso/?locale=es_LAhttps://www.instagram.com/cervecerosdeberisso/?hl=es)

Asociación Somos Cerveceros. <http://somoscerveceros.com.ar/>

Asociación de Cerveceros Artesanales de Tandil. <https://www.facebook.com/cervecerostandil/https://www.instagram.com/cervecerostandil/?hl=es>

Cámara de Cerveceros Artesanales de Mar del Plata. <https://www.mundocerveza.com/tag/camara-de-cervecerias-artesanales-de-mar-del-plata/>

Cámara Argentina de Productores de Cerveza Artesanal. [https://www.facebook.com/CamaraArgentinadeProductoresdeCervezaArtesanal/?locale=es\\_LAhttps://www.instagram.com/ccaargentina/](https://www.facebook.com/CamaraArgentinadeProductoresdeCervezaArtesanal/?locale=es_LAhttps://www.instagram.com/ccaargentina/)

Centro de Cata de Cervezas. <https://www.instagram.com/centrodecata/>



## ANEXO

*DETALLE DE LAS ENTREVISTAS FUENTE DE LA INFORMACIÓN. LOCALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS E INSTITUCIONES PARTICIPANTES DEL RELEVAMIENTO. ALCANCE GEOGRÁFICO EN LA PROVINCIA*

### **A.1. CONSIDERACIONES METODOLÓGICAS PARA EL RELEVAMIENTO DE LAS CDV DEL SECTOR PRIMARIO**

El diseño metodológico consistió en un estudio cualitativo a partir de información primaria y secundaria proveniente de fuentes oficiales, informes académicos e institucionales. El trabajo de campo para la recolección de los datos primarios consistió en entrevistas semiestructuradas a instituciones y empresas representativas de las CDV e informantes clave. Las entrevistas fueron grabadas y luego desgrabadas para tener un registro de consulta posterior. Los temas en torno a los cuales se desarrollaron los distintos instrumentos de relevamiento -los cuestionarios guía de las entrevistas- incluyen los ejes más relevantes de esta investigación y abarcan: a) el diagnóstico de la situación actual y el contexto tecnológico en el cual desarrollan sus actividades las diferentes CDV, b) las principales limitaciones y desafíos para la expansión de cada actividad, c) el potencial para incorporar innovaciones, planes e inversiones futuras y posibilidades de exportación y d) las percepciones sobre las regulaciones que rigen la actividad, acceso a regímenes de promoción y programas específicos. En torno a estos temas, cada cuestionario fue adaptado de acuerdo a las especificidades propias de cada CDV.

El análisis se desarrolló en tres etapas principales: (1) el análisis individual de cada entrevista para identificar la información relevante en cada dimensión; (2) el análisis comparativo de la información de las entrevistas que

permitiera elaborar matrices de datos para sintetizar los resultados de cada dimensión; y (3) una lectura analítica de las matrices de datos para obtener conclusiones.

## A.2. ENTREVISTAS REALIZADAS EN CADA CDV

A continuación, se describen los casos entrevistados en cada CDV y se presenta el mapa de la Provincia de Buenos Aires con sus correspondientes localizaciones geográficas.

### A.2.1. CDV OLIVICULTURA

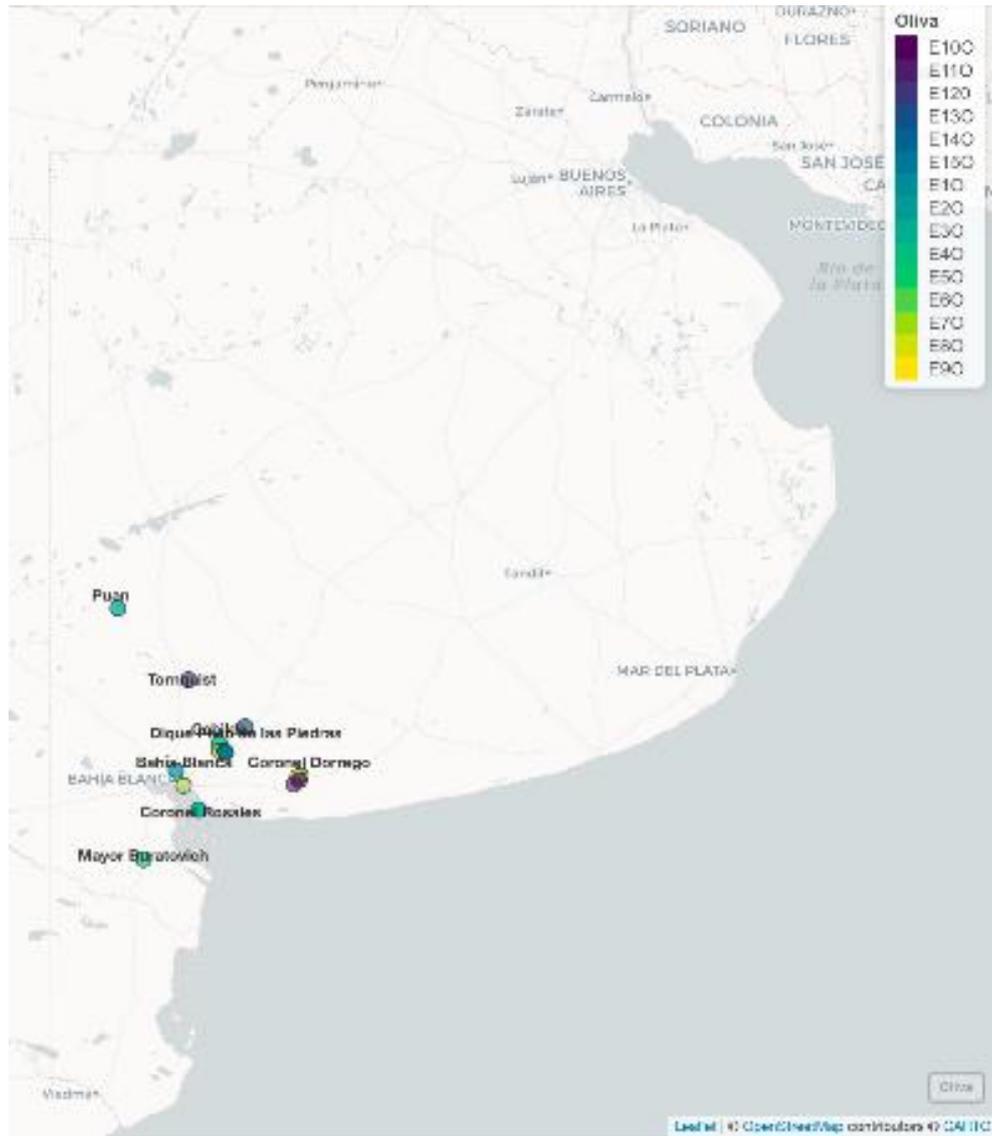
TABLA A1. DETALLE DE LAS ENTREVISTAS REALIZADAS. OLIVICULTURA

ID	Establecimiento o Institución	Actividad y localización en la PBA	Entrevistado		
			Cargo	Edad	Educación
E10	Finca olivícola	Producción de olivos. Bahía Blanca	Propietaria y responsable	64	Universitaria completa
E20	Finca olivícola	Producción de olivos. Puan	Ex responsable del olivar de la cooperativa de servicios de Puan (jubilada, ligada al sector)	69	Universitaria completa
E30	Finca olivícola	Producción de olivos. Coronel Rosales	Propietario y responsable	31	Terciaria completa
E40	Finca olivícola	Producción de olivos. Cabildo	Propietario y responsable. Presidente de una Cooperativa olivícola regional	62	Universitaria completa
E50	Finca olivícola	Producción de olivos. Mayor Buratovich	Propietario y responsable	62	Universitaria completa
E60	Finca olivícola	Producción de olivos. Coronel Dorrego	Propietario y responsable	25	Universitaria completa
E70	Finca olivícola	Producción de olivos. Bahía Blanca	Propietario y responsable. Tesorero de una Cooperativa olivícola regional	57	Universitaria completa
E80	Finca olivícola	Producción de olivos. Cabildo	Propietario y responsable	46	Secundaria completa
E90	Finca olivícola	Producción de olivos. Coronel Dorrego	Propietario y responsable	55	Universitaria incompleta
E100	Finca olivícola	Producción de olivos. Coronel Dorrego	Propietario y responsable	49	Universitaria completa
E110	Finca olivícola	Producción de olivos. Coronel Dorrego	Propietario y responsable	51	Universitaria completa
E120	Finca olivícola	Producción de olivos. Tornquist	Propietaria y responsable	37	Universitaria completa

TABLA A1. DETALLE DE LAS ENTREVISTAS REALIZADAS. OLIVICULTURA (CONTINUACIÓN)

ID	Establecimiento o Institución	Actividad y localización en la PBA	Entrevistado		
			Cargo	Edad	Educación
E13O	Finca olivícola	Producción de olivos. Dique Paso de las Piedras	Propietaria y responsable	55	Universitaria completa
E14O	Finca olivícola	Producción de olivos. Cabildo	Propietario y responsable	61	Universitario incompleto
E15O	Finca olivícola	Producción de olivos. Cabildo	Propietario y responsable	32	Terciario completo
E100O	Experto consultor	Licenciada en Economía y Magister en Economía (UNS). Profesora e investigadora de la UNS, jubilada. Ha dirigido varios proyectos sobre la producción de AO en el SOB, siendo autora de numerosos trabajos publicados o presentados en revistas o reuniones científicas			
E101O	Experto consultor	Ingeniero Agrónomo y Magister en Ciencias Agrarias (UNS). Docente e investigador de la UNS. Realizó su tesis de postgrado sobre la fenología del olivo cv. Arbequina en el SOB, bajo la dirección de la entrevistada E1O			
E102O	Experto consultor	Ingeniero Agrónomo. Productor de AO. Ex presidente de la Cámara Olivícola del Sur Oliva de Coronel Dorrego			
E103O	Experto consultor	Licenciada en Turismo. Secretaria de Turismo de la Municipalidad de Bahía Blanca			
E104O	Experto consultor	Licenciado den Sistemas. Intendente del Partido de Coronel Rosales			
E105O	Experto consultor	Ingeniera Agrónoma. Dirección de Horticultura, Fruticultura y Floricultura- Ministerio de Desarrollo Agrario de la Provincia de Buenos Aires			
E106O	Experto consultor	Licenciada en Tecnología de Alimentos (UNCuyo) y Magister en Ciencias con mención en Ingeniería Alimentos (Universidad de La Serena-Chile). Profesora e investigadora de la UNCuyo. Jefa del Panel de Cata de Aceite Oliva Virgen de la UCCuyo con Homologación del Consejo Oleícola Internacional (COI)			
E107O	Experto consultor	Licenciado en Seguridad e Higiene. Delegado Municipal de la Ciudad de Cabildo-Partido de Bahía Blanca			
E108O	Experto consultor	Ingeniero Agrimensor. Director de Producción y Turismo del Municipio de Coronel Dorrego			

FIGURA A1. LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS ENTREVISTAS REALIZADAS CDV OLIVICULTURA EN LA PBA



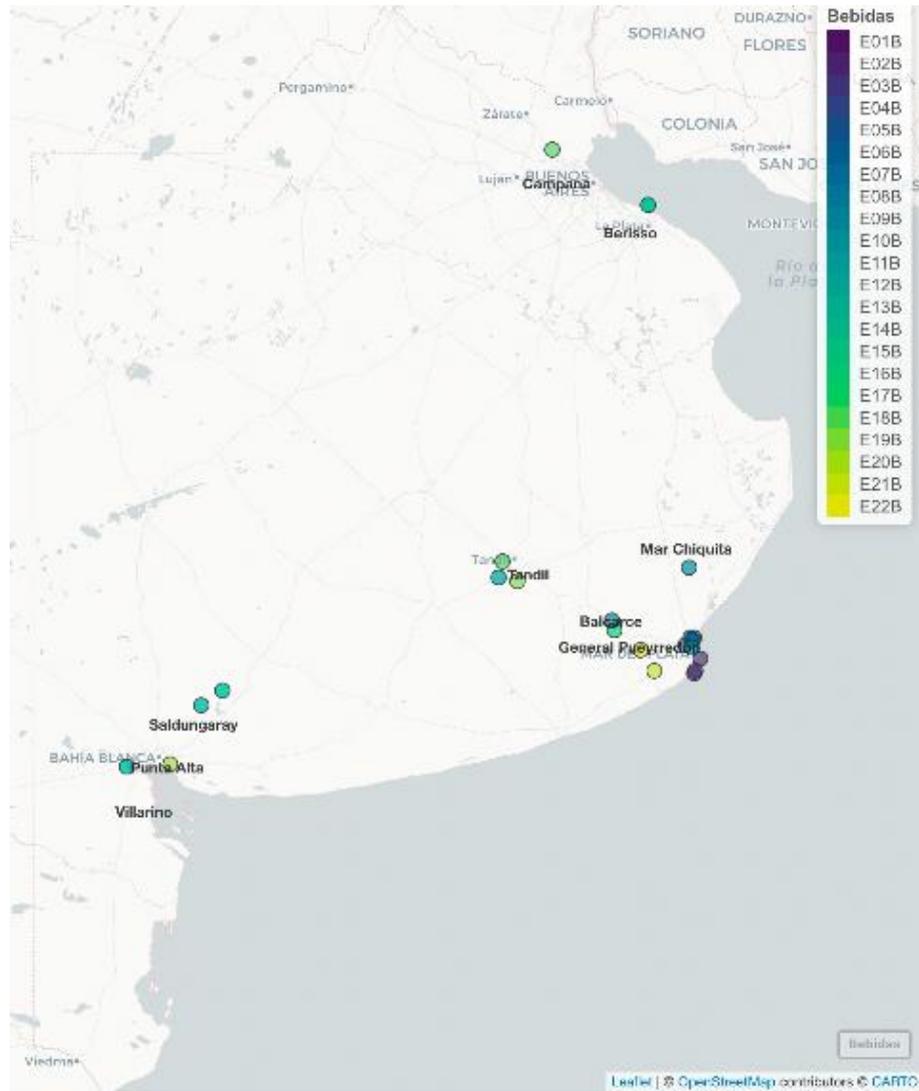
Fuente: elaboración propia.

## A.2.2. CDV BEBIDAS ALCOHÓLICAS

TABLA A2. DETALLE DE LAS ENTREVISTAS REALIZADAS. BEBIDAS ALCOHÓLICAS

ID	Establecimiento o Institución	Actividad y localización en la PBA	Entrevistado		
			Cargo	Edad	Educación
E1B	Destilería de gin artesanal	Elaboración de gin artesanal. Mar del Plata	Dueño	35/40	Universitaria
E2B	Destilería de gin artesanal	Elaboración de gin artesanal. La Plata	Dueño	40	Secundaria
E3B	Destilería de gin artesanal	Elaboración de gin artesanal. Mar del Plata	Dueño	35	Universitaria
E4B	Cervecería artesanal	Elaboración de cerveza artesanal, incipiente elaboración de gin artesanal y elaboración de agua tónica. Mar del Plata	Dueño	45	Universitaria
E5B	Destilería de gin artesanal	Destilería de bebidas blancas, producción artesanal y elaboración de agua tónica. Mar del Plata	Dueño	50	Secundaria
E6B	Cámara de Destiladores Artesanales de la PBA	Mar del Plata	Tesorero	45	Universitaria Posgrado
E7B	Destilería de gin artesanal	Elaboración de gin artesanal y elaboración de agua tónica	Dueño	40	Universitaria
E8B	Destilería de gin artesanal	Elaboración de gin a <i>façon</i> . Balcarce		s/d	
E9B	Destilería de gin artesanal	Elaboración de gin <i>premium</i> . Coronel Vidal		s/d	
E10B	Cervecería artesanal	Elaboración de cerveza artesanal y gin artesanal		s/d	
E11B	Destilería de gin artesanal	Elaboración de gin artesanal. Tandil		s/d	
E12B	Cámara de Viñedos y Bodegas Bonaerenses	Tornquist	Presidente	46	Universitaria
E13B	Viñedo y bodega	Elaboración de vinos tintos y blancos, enoturismo. Médanos	Dueño	65	Universitaria
E14B	Viñedo y bodega	Elaboración de vinos tintos y blancos, gastronomía, enoturismo. Tornquist	Dueña	46	Universitaria
E15B	Viñedo, elaborador artesanal	Elaboración de vinos tintos y blancos, enoturismo. Berisso	Socia	43	Universitaria
E16B	Viñedo	Producción de vid. Balcarce	Dueña	49	Universitaria
E17B	Viñedo, elaborador artesanal	Elaboración de vinos tintos y blancos, enoturismo. Campana	Dueño	47	Universitaria
E18B	Viñedo	Producción de vid. Balcarce	Dueño	53	Universitaria
E19B	Viñedo, elaborador artesanal	Elaboración de vinos tintos y blancos. Tandil	Dueño	64	Universitaria
E20B	Enólogo	Asesoramiento enológico. Elaboración de vinos tintos y blancos.	Asesor	43	Universitaria
E21B	Elaborador artesanal	Elaboración de vinos tintos y blancos. Punta Alta	Dueño	44	Universitaria
E22B	Viñedo, elaborador artesanal	Elaboración de vinos tintos y blancos. Mar del Plata		s/d	

FIGURA A2. LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS ENTREVISTAS REALIZADAS  
CDV BEBIDAS ALCOHÓLICAS EN LA PBA



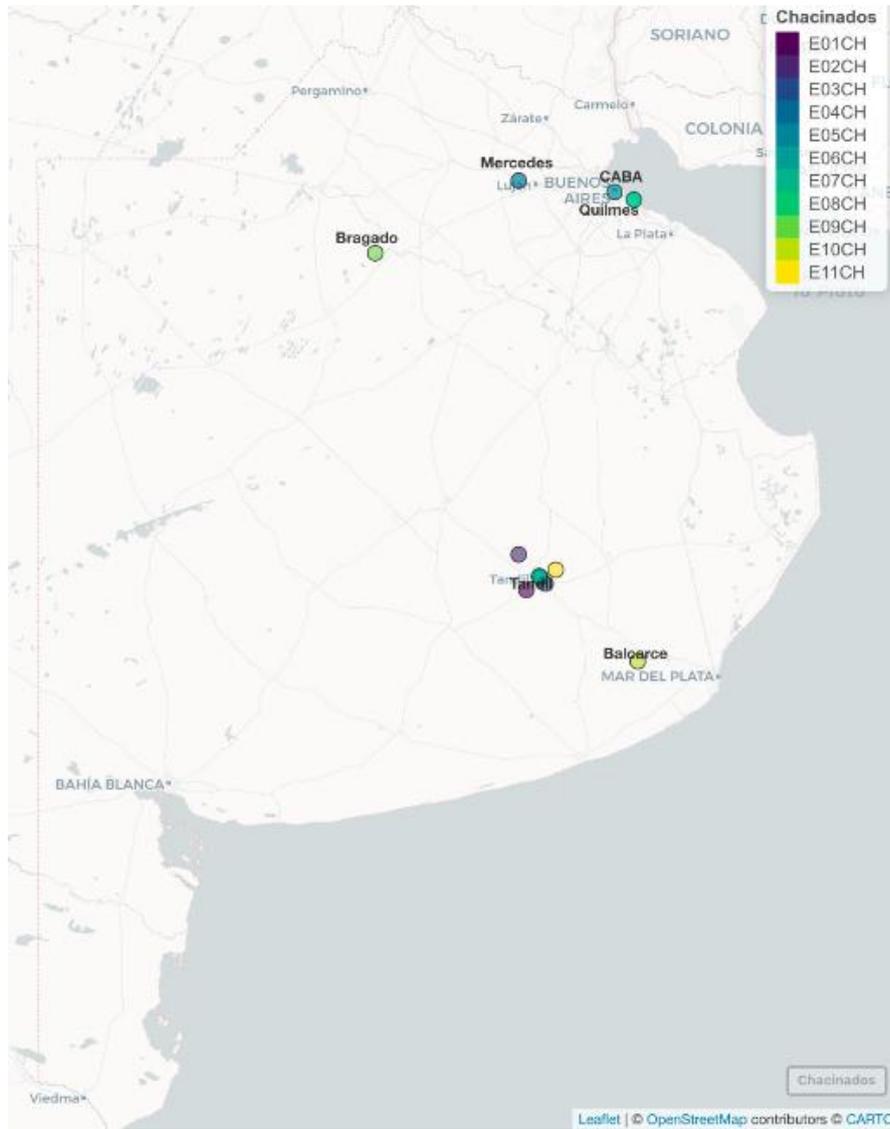
Fuente: elaboración propia.

### A.2.3. CDV CHACINADOS Y SALAZONES

TABLA A3. DETALLE DE LAS ENTREVISTAS REALIZADAS. CHACINADOS Y SALAZONES

ID	Establecimiento o Institución	Actividad y localización en la PBA	Entrevistado		
			Cargo	Edad	Educación
E1CH	Cagnoli SA	Faena, desposte e industrialización de cortes para distintos canales. Tránsito federal. Incluye criadero porcino y comercialización minorista. Tandil	Gerente general	48	Universitaria postgrado
E2CH	Las Dinias SRL	Producción de chacinados y salazones. Venta a mayoristas y locales minoristas. Tránsito federal. Tandil	Socio gerente	50	Universitaria
E3CH	La Balbina SRL	Producción de embutidos para comercialización directa para circuito turístico. Tránsito provincial. Tandil	Socia gerente	51	Universitaria
E4CH	El Mercedino	Producción de chacinados y salazones. Tránsito provincial. Mercedes	Socio gerente	60	Secundario
E5CH	Embutidos Ferrai	Producción de cortes y chorizos frescos. Tránsito provincial. Quilmes	Gerente	45	Universitaria
E6CH	Don Giuliano	Producción de chacinados y salazones sin TACC. Tandil	Dueño gerente	30-40	Universitaria
E7CH	Médico Veterinario Mauricio Díaz	Inspección y tecnología de productos cárnicos. FCV, UNICEN. Tandil	Docente investigador	57	Universitaria
E8CH	Cámara de la Industria de Chacinados y Salazones de la Argentina (CAICHA)	CABA	Presidente y gerente	50-60	Universitaria
E9CH	Carlos Sarco	Elaboración y comercialización directa de productos <i>gourmet</i> . Tránsito provincial. La Plata y Bragado	Encargado, hijo del dueño	38	s/d
E10CH	Paraje Tres Esquinas SRL	Faena, elaboración de embutidos y de quesos. Tránsito provincial. Balcarce y Coronel Vidal	Socio	35	Universitaria
E11CH	Médico Veterinario Miguel Pena	Tecnología de los Alimentos, FCV, UNICEN. Tandil	Docente consultor	45	Universitaria

FIGURA A3. LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS ENTREVISTAS REALIZADAS CDV CHACINADOS Y SALAZONES EN LA PBA



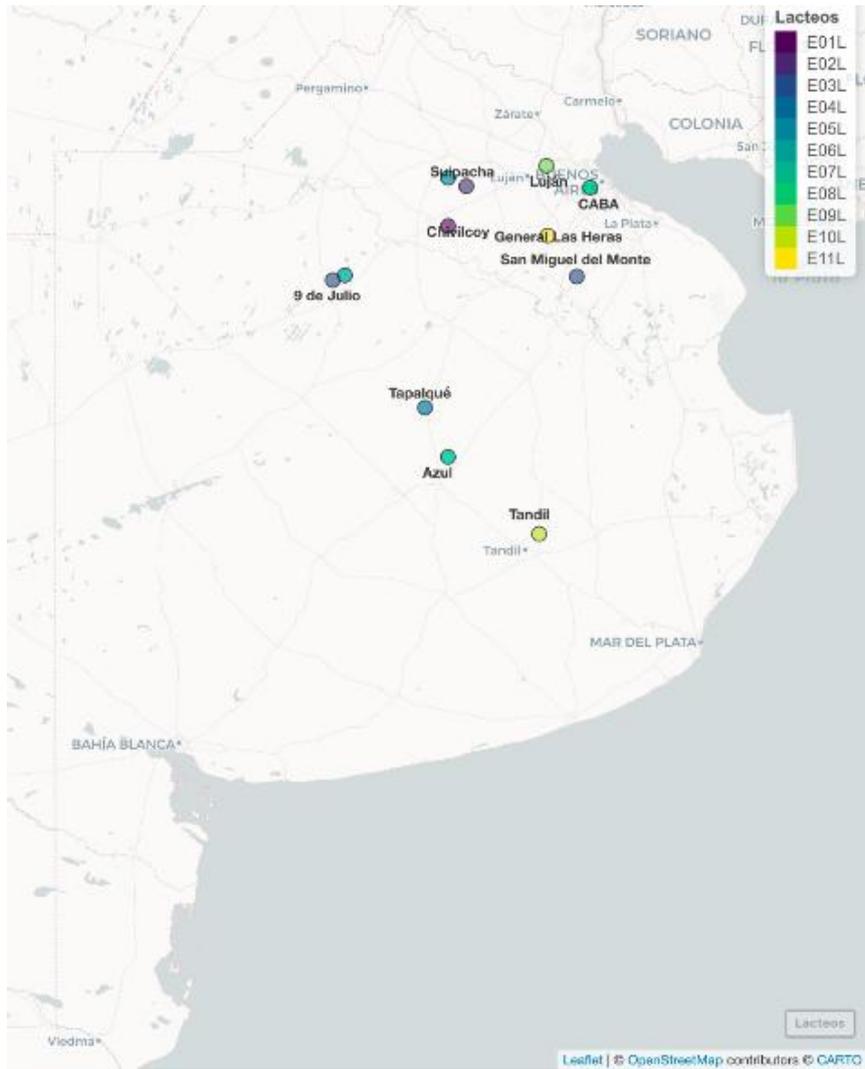
Fuente: elaboración propia.

## A.2.4. CDV PRODUCTOS LÁCTEOS

TABLA A4. DETALLE DE LAS ENTREVISTAS REALIZADAS. PRODUCTOS LÁCTEOS

ID	Establecimiento o Institución	Actividad y localización en la PBA	Entrevistado		
			Cargo	Edad	Educación
E1L	Consultoría privada	Chivilcoy y zona	Independiente	45	Universitario
E2L	Municipalidad de Suipacha	Partido de Suipacha	Secretaría de Producción	50	Terciario
E3L	Lácteos Rondeaux y La Vaca	San Miguel del Monte y 9 de Julio	Propietario	55	Terciario
E4L	Las Totoras	Tapalqué	Administrador	56	Secundario
E5L	Marcelo Liziero	Suipacha	Propietario	55	Universitario
E6L	Lácteos Aurora SRL	9 de Julio	Propietario	49	Universitario
E7L	Lácteos Luz Azul	Azul	Propietario	52	Secundario
E8L	APYMEL	CABA	Presidente	65	Secundario
E9L	Lácteos Silvia SRL	Luján	Propietario	49	Secundario
E10L	Quesos Don Atilio S.A.	Tandil	Presidente	60	Universitario
E11L	Lactería Las Liebres	General Las Heras	Presidente	60	Secundario

FIGURA A4. LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS ENTREVISTAS REALIZADAS CDV PRODUCTOS LÁCTEOS EN LA PBA



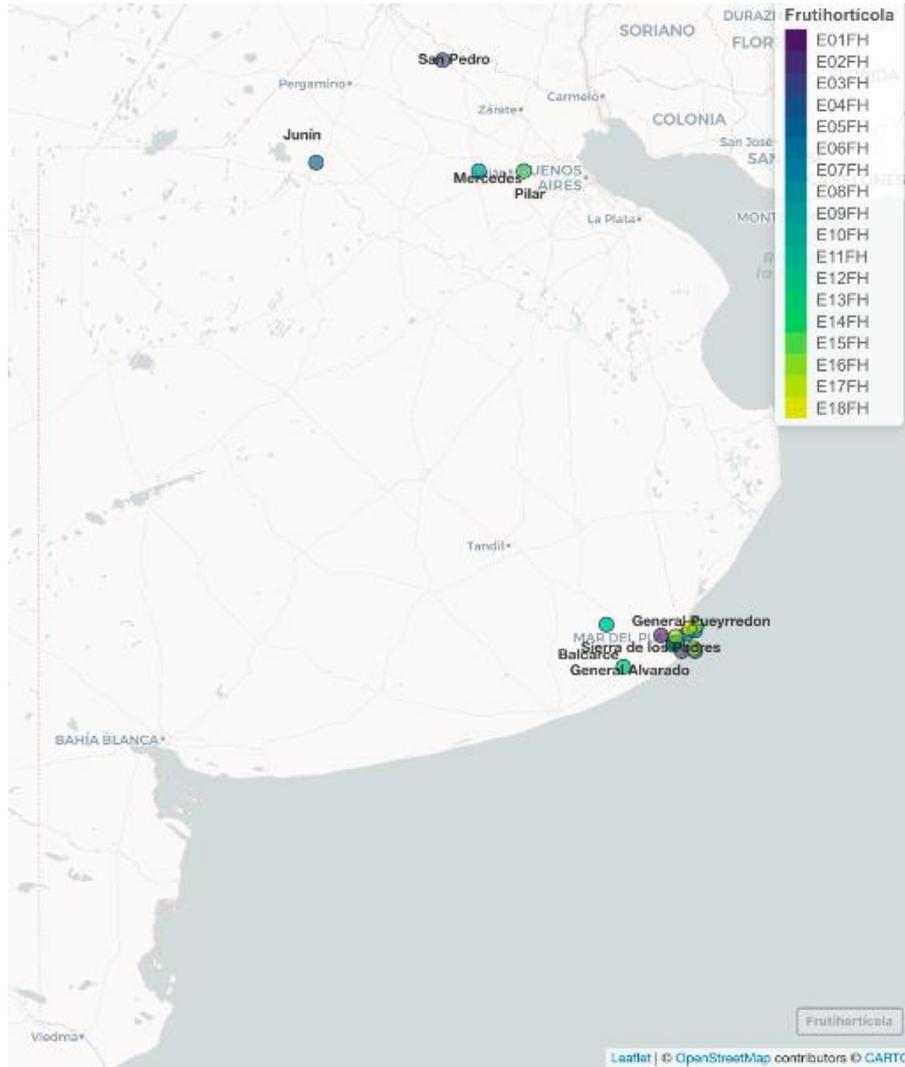
Fuente: elaboración propia.

## A.2.5. CDV PROCESADOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS

TABLA A5. DETALLE DE LAS ENTREVISTAS REALIZADAS. FRUTAS Y HORTALIZAS

ID	Establecimiento o Institución	Actividad y localización en la PBA	Entrevistado		
			Cargo	Edad	Educación
E1FH	Empresa agro industrial exportadora	Elaboración y exportación de frutas frescas y congeladas y de vegetales congelados. General Pueyrredon	Gerente de Industria y participante del Directorio	40-45	Universitario
E2FH	Don Papone	Elaboración de vegetales mínimamente procesados. General Pueyrredon	Dueño, gerente, responsable de producción	50-55	s/d
E3FH	Microempresa	Elaboración de jugos naturales. General Pueyrredon	Dueño y responsable	30-40	Secundario
E4FH	Sabores de San Pedro SRL	Elaboración de mermeladas. San Pedro	Dueño y gerente	Más de 50	Universitario
E5FH	Productos de la Ciudadela SRL	Elaboradora de dulces, mermeladas y confituras. Junín	Responsable de producción	40-50	Universitario
E6FH	Ing. Lorena Manfredi	Capacitación y Gestión de Producción de Alimentos, FI, UNMDP	Docente investigadora	30-40	Universitario
E7FH	Empresa productora y empacadora	Producción y empaque de kiwi. General Pueyrredon	Jefe de calidad	30-40	Universitario
E8FH	Siancar	Microempresa de elaboración de conservas vegetales. General Pueyrredon	Dueña y responsable	Más de 50	Secundario
E9FH	Cooperativa de Trabajo de la Estación Alma Mercedesina Ltda.	Elaboración de néctar, frutas en almíbar, dulces y mermeladas. Mercedes	Socia fundadora	40-50	s/d
E10FH	Caseriana	Elaboración de hamburguesas y pastas vegetales. General Pueyrredon	Miembro de la sociedad	30-40	Universitario en curso
E11FH	Cooperativa Productorxs Agroecológicos Mdp	Producción de hortalizas en fresco General Pueyrredon	Técnico	35	Superior en curso
E12FH	Gauchitas	Elaboración de papas fritas caseras gourmet variedad <i>kettle</i> . Balcarce	Socio fundador y responsable	55	Superior completa
E13FH	Municipio de General Alvarado		Intendente	40 -45	Universitaria postgrado
E14FH	Huertas del Pilar	Elaboración de ensaladas listas para consumir, tartas y <i>wraps</i> . Pilar	Socio y gerente general	50	s/d
E15FH	Ing. en Alimentos Mariana Gonzalez	Gestión de Calidad y Seguridad Alimentaria con experiencia en empresas agroindustriales. General Pueyrredon	Responsable en Consultora MITRA	40-50	Universitario
E16FH	Fresco Industria	Elaboración y distribución de frutas y hortalizas mínimamente procesadas. Gral. Pueyrredon	Dueño	30-40	s/d
E17FH	Cámara de Productores de kiwi de Mar del Plata	Mar del Plata	Presidente	45	s/d
E18FH	Secretaría de Desarrollo Productivo de General Pueyrredon	Mar del Plata	Secretario de producción	45	s/d

FIGURA A5. LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS ENTREVISTAS REALIZADAS CDV PROCESADOS DE FRUTAS Y HORTALIZIAS EN LA PBA



Fuente: elaboración propia.

## AUTORIDADES UNMDP

### RECTOR

CP. Alfredo Remo Lazzeretti

### VICERRECTORA

Abg. Silvia Berardo

### SUBSECRETARIA DE POSGRADO Y VINCULACIÓN

Mg. Alfonsina Guardia

### SECRETARIO DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA

Dr. Diego Rodríguez

### SECRETARIO DE VINCULACIÓN Y TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA

Dr. Guillermo Alfredo Lombera

### DECANA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES

CP. Esther Castro

### VICEDECANO FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES

Dr. Fernando Graña

### SECRETARIA DE INVESTIGACIÓN FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES

Dra. Daniela Calá

COLECCIÓN

CADENAS DE VALOR EN LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES. ENFOQUE SISTÉMICO DE SECTORES SELECCIONADOS, N. 3 SECTOR PRIMARIO

OTROS TÍTULOS EN COLECCIÓN:

N. 1 SECTOR NAVAL-NAVALPARTISTA

N. 2 SECTOR LÍNEA BLANCA Y ELECTRÓNICA

ISBN 978-987-811-141-4

