

**Universidad Siglo 21**



**Licenciatura en Administración Agrarias**

**Trabajo Final de Grado**

**Manuscrito Científico**

**“Industrialización de duraznos en conserva. Un análisis de los productores en  
Mendoza”**

*"Industrialization of canned peaches. An analysis of producers in Mendoza"*

**Autor:** Molina Urquiza, Yago Agustín

**Legajo:** VAAG03689

**DNI** 40816697

**Director de TFG:** Hernán Carlos Hoyos

**2022**

## Índice

Resumen .....	1
Abstract.....	2
Introducción.....	3
Objetivo general.....	14
Objetivo específicos.....	14
Métodos .....	15
Diseño .....	15
Participantes.....	16
Instrumentos.....	16
Análisis de datos .....	17
Plazos temporales .....	17
Resultados.....	18
Discusión .....	28
Referencias .....	39
Anexos .....	42
Anexo I: Consentimientos .....	42
Anexo II: Formato de cuestionarios.....	44

## Resumen

La investigación se centró en la producción de duraznos en Mendoza, Argentina, y en cómo los productores pueden mejorar su rentabilidad a través de la industrialización en el año 2022. Se analizaron las brechas temporales en la cosecha, las oportunidades comerciales de los duraznos enlatados y las barreras de entrada en la producción vertical. Se aplicaron cuestionarios a cuatro productores que se habían convertido en industrializadores en Mendoza. El estudio fue descriptivo y cualitativo, con un enfoque longitudinal.

Se destacó el potencial de la industrialización para mejorar la rentabilidad, pero también se identificaron desafíos relacionados con el mercado y la calidad del producto. Los resultados de la investigación revelaron el potencial de la industrialización para mejorar la rentabilidad de los productores de durazno.

Se identificaron oportunidades para ampliar el periodo de cosecha y se destacaron las ventajas comerciales de la producción de duraznos enlatados. Sin embargo, también se identificaron barreras de entrada y desafíos relacionados con los nuevos requisitos del mercado y la calidad de los productos. En resumen, la investigación proporcionó información valiosa para los productores de durazno en Mendoza, con implicaciones estratégicas para el desarrollo del sector.

**Palabras claves:** industrialización de duraznos en lata, producción vertical de duraznos, Mendoza, rentabilidad, valor agregado.

## **Abstract**

The research focused on peach production in Mendoza, Argentina, and how producers can improve profitability through industrialization in 2022. Temporal gaps in harvesting, commercial opportunities for canned peaches, and barriers to entry in vertical production were analyzed. Questionnaires were administered to four producers who had become industrializers in Mendoza. The study was descriptive and qualitative, with a longitudinal approach.

The potential of industrialization to enhance profitability was highlighted, but challenges related to the market and product quality were also identified. The research findings revealed the potential of industrialization to improve the profitability of peach producers. Opportunities to extend the harvesting period and the commercial advantages of canned peach production were identified. However, entry barriers and challenges associated with new market requirements and product quality were also identified. In summary, the research provided valuable information for peach producers in Mendoza, with strategic implications for sector development.

**Key words:** canned peach industrialization, vertical peach production, Mendoza, profitability, value added.

## Introducción

En este manuscrito se buscará comprender la base de los productores en función de toda la cadena productiva y determinar cuáles son los beneficios que permite acceder la industrialización de duraznos en forma de enlatados. Se buscará conocer además de los beneficios, cuales son las puertas y barreras de entrada a esta continuación vertical de la producción y cuáles son los nuevos contratiempos que deberán afrontar los productores. Por último se buscará conocer como es el segmento de ventas y desarrollo comercial, dado que la venta de frescos difiere en relación a la producción industrializada, permitiendo una perecebilidad. Por lo tanto, teniendo en cuenta lo expuesto y considerando la relevancia del valor agregado para los productores de durazno, la presente investigación intenta responder el siguiente interrogante: *¿Cómo puede un productor de durazno de la ciudad de Mendoza, Argentina, mejorar su rentabilidad agregando valor agregado en el periodo 2022?*

Se considera que Argentina es el sexto productor y exportador mundial de duraznos en conserva. Así mismo, es el primer productor de enlatados de durazno en el Mercosur y a nivel mundial ocupa el quinto lugar. La producción se realiza casi en su totalidad en la provincia de Mendoza, donde se encuentran a más de 1.000 productores de durazno, para abastecer a la industria (Franco, 2009). De acuerdo con el estudio de Torres-Zamudio (2002), el total de la superficie plantada de duraznos es de 6.500 hectáreas, observándose que las principales zonas de producción son Valle de Uco, en su gran magnitud y al sur de la provincia, principalmente en la localidad de San Rafael.

Mendoza es la principal productora de duraznos frescos e industrializados, en este segundo factor se puede encontrar que es la única provincia que marca estas dos líneas de

producción: conservas, o fresco. Si bien el sector de esta fruta fue disminuyendo en los últimos años observándose en cantidad de fruta plantada y venta en términos de volumen; se asegura que el durazno es uno de los productos intensivos industrializados mejor organizados dado que cada tres años se realiza un censo entre productores que ofrecen datos de costos, cantidad de exportaciones, destinos entre otros (Gallardo, 2021).

Se promedia una producción anual en la provincia de Mendoza de 120 millones de kilos de los cuales un 40% van a lata y del resto es utilizado como pulpa para bebidas. Considerando el consumo en latas en un mayor porcentaje se consumen en el mercado argentino y el resto en el último quinquenal se exportó a Brasil, Paraguay, Uruguay, Bolivia. Esto hace que el mercado interno sea indispensable para el abastecimiento y la competencia sea muy dañina (Fundación Instituto de Desarrollo Rural, 2015).

Para mayor distinción de las zonas productoras se engloban de la siguiente manera:

- El oasis noreste: comprende los departamentos de Junín, La Paz, Rivadavia, San Martín, Santa Rosa, Las Heras, Lavalle, Luján de Cuyo y Maipú.
- El oasis Sur, con los departamentos de General Alvear y San Rafael.
- El llamado Valle de Uco: siendo San Carlos, Tunuyán y Tupungato.

El rendimiento está vinculado al manejo de las labores culturales, entre ellas la poda, las aplicaciones de productos, el mantenimiento general de la plantación. Comparando la superficie implantada en relación con otros frutales, el durazno producido para la industria es el segundo con más importancia, le sigue el ciruelo. En cuanto a la industria de elaboración de duraznos en conserva requiere variedades que tienen características determinadas, con características visuales desde su forma oval o esférica u

oval que termine con punta. Hay diferentes variedades de duraznos que cumplen con los requisitos de calidad en la industria demandada, lo cual tiene también que ver con la fecha de maduración. Siendo a principios de diciembre hasta el mes de febrero y de esa manera se puede conservar distintas variedades ya sean muy tempranas, tempranas, tardías y muy tardías (Fasciolo, 2013).

Con este panorama de variedades se encuentra unas importantes fechas concentradas en forma tardía que habitualmente pueden cosecharse en los primeros meses del año. En un comienzo se presenta una estrangulación de procesos por el cuello de botella que genera la intensidad, alcanzando el máximo empleo de la capacidad instalada en las procesadoras. En el mismo instante se genera la mayor necesidad de frío para la planta procesadora de materia prima y esto hace que se encarezca el proceso. Y también es necesario evaluar la disponibilidad de insumos como pueden ser bins o elementos varios de cosecha.

Por lo tanto, se puede decir que la producción de cosecha está condicionada por su estación de acceso a la disponibilidad y que en Argentina se puede extender esa ventana de cosecha desde diciembre hasta el mes de marzo. Con la posibilidad de aumentar la cosecha en sus formas más sencillas pero no puede considerarse la industria instalada. La limitante son ciertas variedades tempranas, entre ellas, Pavie Catherine con rendimientos menores. También de cosecha muy tardía, obligando a correr mayores mayor riesgos por estar más tiempo expuestas a situaciones climáticas como al granizo o a otras de manejo como enfermedades (Amijos, 2014).

Según la Cámara de la Fruta Industrializada de Mendoza (2014), se encuentra una capacidad instalada anual mayor a 100.000 tan de fruta fresca disponible para la producción

de duraznos en conserva. El producto más común es el tarro de 820 gramos (Tarro IRAM 100) de duraznos en mitades en almíbar. Para la industria el promedio que se requieren es alrededor de 720 Kg. de fruta para obtener una tonelada para conserva. Asimismo, aparecieron pequeñas plantas procesamiento de una empresa de mediana envergadura. Es de importancia la aclaración de que las plantas de procesamiento que encararon obras menores tienen una tendencia de optimización y crecimiento para lo que respecta en los próximos años. En la actualidad el 70% del total de la capacidad instalada para la producción de conservas de durazno se concentra entre 7 y 8 empresa, pero solo tres plantas son las que tienen capacidad de producción de pulpas (Avellán Molineros, 2010).

Hay distintas tecnología y áreas de trabajo duraznero que generan la especialización del procesamiento de la fruta como plantas multi líneas que se dedican exclusivamente a esta área incluyendo otros productos frescos como conservas de tomates, peras etc. Estas empresas son grandes empleadoras, dado que ocupa entre 15.000 y 20.000 empleados entre puestos directos e indirectos en temporada (Cámara de la Fruta Industrializada de Mendoza, 2014).

En la distribución de industrias se encuentra una zonificación productiva pareja donde el área de distribución de conservadoras y pulperas sigue instaladas en los oasis de Mendoza y su capacidad productiva es factible en épocas de cosecha por lo que en esas fechas se observara un gran oasis de movimientos y actividad intensa. Las firmas poseen autoabastecimientos de materia prima que oscila entre el 45 y 55% del total de la producción propia. Uno de los inconvenientes es la falta de insumos, o la limitación de ellos por la elaboración y es importante preverse de disponibilidad de hojalata para la fabricación de potes, según la Cámara de la Fruta Industrializada de Mendoza (2014).

El proceso cumple dos etapas. Por un lado, se encuentra el proceso de reacondicionamiento en post cosecha de la fruta fresca y en segunda instancia el proceso de inocuidad e industrialización propiamente dicha como según puede observarse en la ilustración 1.

### Ilustración 1

*Proceso de elaboración de duraznos en conserva*



Fuente: Tecnología agropecuaria. INTA, San Rafael (2022).

Se considera cadena agroalimentaria al “conjunto de actividades estrechamente interrelacionadas, verticalmente vinculadas por su pertenencia a un producto (o productos

similares) y cuya finalidad es satisfacer al consumidor”. En ella participan agentes vinculados directamente (productores, industriales, comercializadores) e indirectamente (como cámaras y organismos gubernamentales), y el crecimiento del conjunto requiere un funcionamiento armónico. Se puede ver que en la cadena para la industria de duraznos se plantea un plan estratégico que participan ámbitos públicos y privados que tienen como objetivo en materia de políticas agropecuarias mejorar el sector en forma sostenida y sustentable su crecimiento (Lopez Sanabria, 2018).

A largo plazo, se busca aumentar la productividad elevando los rendimientos e incrementando la superficie implantada, a ritmo constante, con estándares de buena calidad en materia prima que genera un producto de calidad terminada para la exportación y que aumenta la competitividad comercial. Viendo la actividad en un plazo inmediato se puede encontrar la reconversión varietal donde las variedades tempranas inmediatas y las tardías posteriores generan una producción estable y aumenta la ventana de cosecha.

Además, se observa que los montes con menos tecnología optimizan la industria. Viendo en otro eje, la producción de duraznos industrializada genera un aumento de capacidad y mantenimiento que impulsa al sector por completo. Con objetivos en el mediano plazo se encuentran negociaciones con el MERCOSUR, y con otros países con tratados que permiten la exportación bilateral con países como Ecuador y México. También Rusia, Holanda y Sudeste Asiático. Y para el largo plazo se plantea un mercado internacional consolidado. En la actualidad, los principales países importadores de duraznos enlatados de origen argentino son los siguientes: México (35 %), Brasil (27 %), Paraguay (13 %), Uruguay (11 %), Tailandia (9 %) y Bolivia (5 %) (Secretaría de Agroindustria, 2019).

De acuerdo a la información que proporciona Pro Argentina, se encuentra que la exportación de frutas enlatadas promete un gran crecimiento en los próximos años. Se expone que algunos países como México tiene aranceles preferenciales que benefician el intercambio comercial. Es por eso que existen exportaciones por más de 10 mil toneladas de duraznos en almíbar anuales, por lo tanto, es la conserva de mayor importancia exportadora en este destino.

En contrario, se puede analizar que las importaciones salvo en un pequeño periodo entre el 2004 y 2007, fueron principalmente de Grecia como mayor exportador y productor mundial. Desde el año 2000 en adelante, la balanza comercial argentina para las conservas de duraznos, muestran un saldo positivo, revirtiéndose completamente la década del 90 donde este producto era poco exportable. Para los períodos que por distintos motivos de entorno climático como pueden ser las heladas, y los resultados no suelen ser los esperados, este tipo de tecnificación permite mantener variedades de plantas que con menor calidad puede industrializarse y que se ven imposibilitado de venta en fresco, según expresa del Instituto de Desarrollo Rural (2018-2019).

De acuerdo a la Bolsa de Comercio de Rosario (2019), la dicotomía de procesos industriales contra la venta en fresco explica la falta de rentabilidad en sectores mendocinos de la agroindustria cuando el fresco se ve imposibilitado de venta. Muchas veces los numero son bastante endeble, y que tardíamente el gobierno provincial apoya con subsidios a la industria lo que hace difícil la recuperación y muchos productores encuentran la venta industrializada para poder financiarse la próxima campaña. Desde la Sociedad Rural del Valle de Uco afirman que estas medidas sirven únicamente para afrontar desfasajes de precios, aunque no resuelve los problemas, es por eso que busca que los

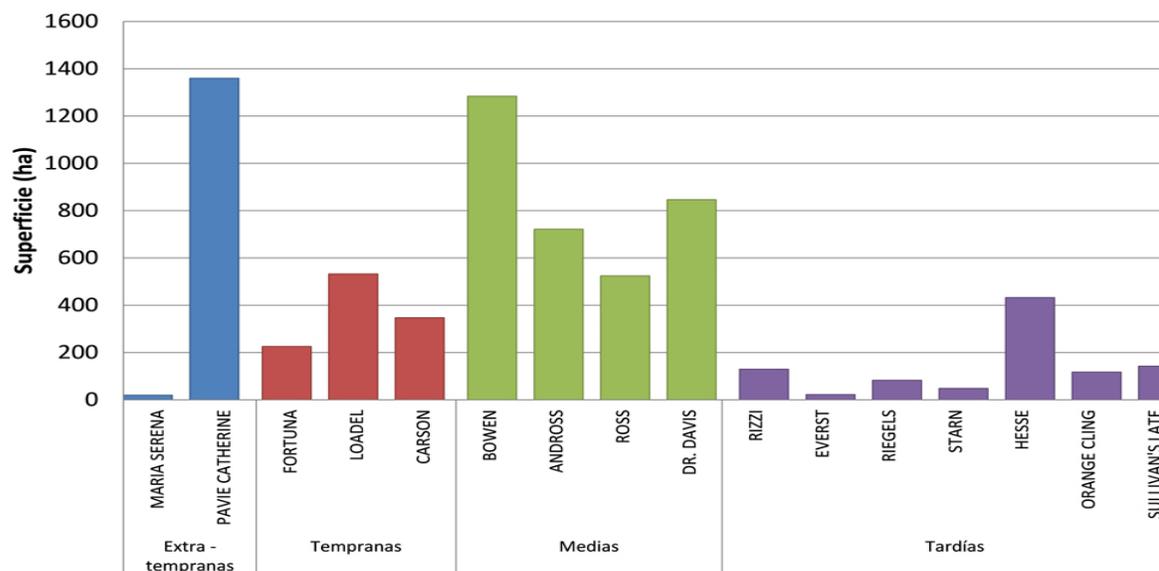
productores tengan el suficiente empuje para afrontar de la mejor manera posible los la búsqueda de oportunidades en momentos difíciles.

En los últimos años se encuentra un oasis en la distribución y cambios de variedades de acuerdo a las preferencias de los consumidores, las reconversiones están avaladas por las necesidades agroindustriales y que el gobierno de Mendoza incentivo en el año 1988 con un programa para el reemplazo de variedades de poca productividad por otras que permiten una genética de altos rendimientos. Estos programas atrajo una sobre oferta de demanda de duraznos, principalmente en los meses de enero y febrero; aunque durante la década de los '90, encontramos la coincidencia de un programa de erradicación de la mosca de los frutos en esta provincia y esto otorgo mejoras y la oportunidad de créditos que mejoró los contratiempos productivos de manejo tales como la colocación de mallas anti granizo dando lugar a una tercer etapa donde la reconversión fue varietal (Lamm, 2011).

Este proceso se basó en cosecha tardía y extendió la producción a la primera semana de marzo. Ya para los años 2000 y 2010, se incorporó una implantación de cosecha temprana y extra temprana. Se hicieron ensayos en 300 hectáreas con variedades que incremento la oferta sobre todo en fecha como diciembre, tomando la fecha de diciembre como la más desafiante en consumo. Actualmente, se encuentra con más de 35 variedades en la Provincia de Mendoza, donde el 90% tienen implantadas las siguientes variedades: Catherine, Fortuna, Loadel, Carson, Bowen, Andross, Ross, Dr. Davis, Rizzi, Everst, Riegels, Hesse y Sullivan's Late., las fechas de cosecha pueden verse en la ilustración 2.

## **Ilustración 2**

*Variedad de duraznos y fechas de cosecha.*

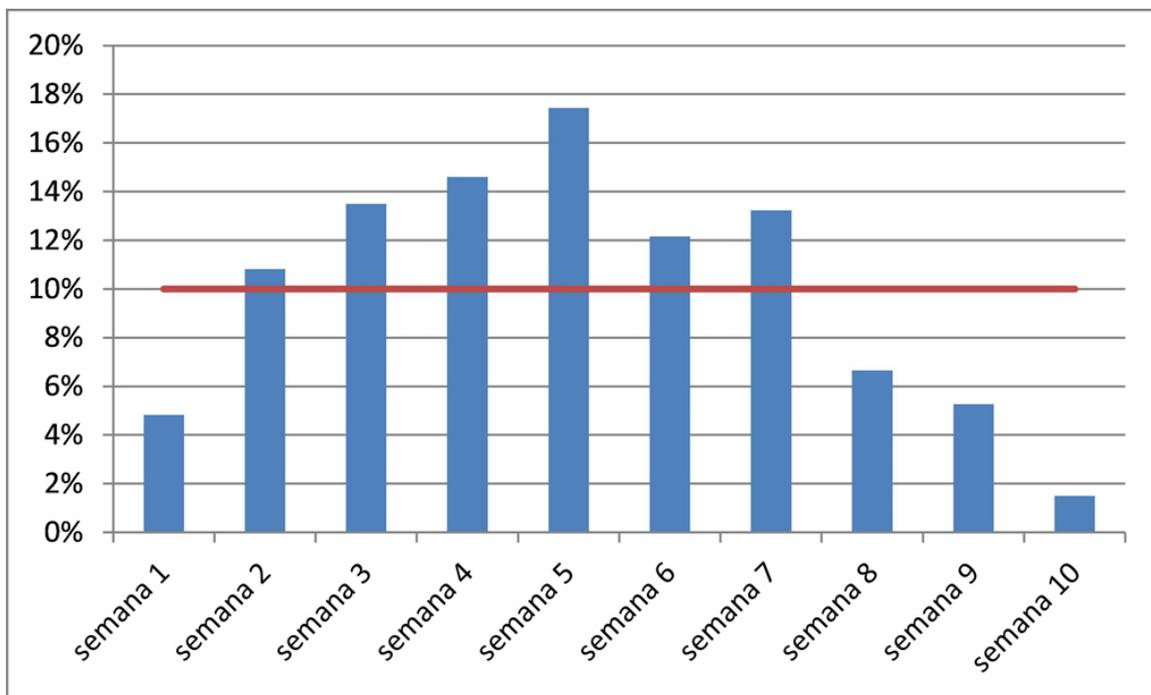


Fuente: Fundación Instituto de Desarrollo Rural (2015).

En el sector de producción de duraznos se encuentran falacias, debido a las distintas conversiones varietales que si bien pudo aumentar la productividad de frutales y el rendimiento en la industria, pero estos avances no ha sido acompañado por el abastecimiento de insumos; la provisión no es equilibrada. La demanda por la producción se centraliza en una ventana intensiva, como puede verse en la Ilustración 3.

### Ilustración 3

*Oferta de duraznos de industria en la Provincia de Mendoza y demanda ideal de las fábricas.*



Fuente: Fundación Instituto de Desarrollo Rural (2015).

En la provincia de Mendoza se trabaja constantemente en la capacitación de empresas en principio productoras pero que se trasladan a un modelo de industrialización que permite el abastecimiento continuo. En el paquete de majo se prioriza el análisis de floración, rindes, disponibilidad de mano de obra, manejo de cosecha, labores culturales, calidad, y pos cosecha vinculado con el proceso de la industrialización. Los desafíos y perspectivas se pueden distinguir en los distintos momentos de cosecha:

- Extra-temprana: se debata la variedad Pavie Catherine que permite la disponibilidad en fecha de Navidad.
- Temprana: Carson es unida esta variedad con una buena valoración y se adecua para cubrir las demandas de la industria.

- Media: en este caso se están trabajando en nuevas incorporaciones, actualmente están las variedades Dr. Davis y Ross. Que pueden generar una sobre oferta y que pueda derivar en una acumulación de fruta que atomiza el mercado de frescos y las industrias no alcanzan a procesar el stock.
- Extra tardías. Estas variedades tales como Sullivan's Late, alargan la ventana de elaboración y soportan una cosecha sobre los primeros fríos.

En último lugar la optimización de un calendario de cosecha puede ser mejorado con la cosecha en relación con la rentabilidad integra del sector, es por eso que las universidades y técnicos están trabajando sobre nuevas reconversiones y desarrollo de mejoramientos genéticos que permitan el acceso a un desarrollo contante del comportamiento agroindustrial (Baroni, 2011).

Los duraznos para la industria argentina es un producto que se cosecha en variedades determinadas destinadas a frescos e industrialización. Las conservas en almíbar representan alrededor del 60%, la pulpa un 38% del total de la producción de durazno fresco, de acuerdo a estadísticas privadas dos tercios, del total de la producción, tiene como destino enlatados que hacen un 80% del mercado local. En Mendoza, de acuerdo a la tabla 1, la producción está en caída, independientemente a episodios climáticos, en relación a una década anterior (Bichos de campo, 2019).

### **Tabla 1**

*Destino de las exportaciones de Duraznos en lata*

<b>Destino</b>	<b>% de Exportación</b>
México	44%
Brasil	19%
Paraguay	9%
Tailandia	7%
Bolivia	6%
Otros	15%

Fuente: Elaboración propia (2022) en base a INDEC (2021).

En cuanto a este trabajo se buscó un enfoque que busca encontrar las mejores disciplinas en las perspectivas del desarrollo agroalimentario de productos agrícolas industrializados, siendo en esta ocasión, los productores de duraznos frescos; quienes tras distintas dificultades necesitan centrarse en estrategias empresariales que den una mayor capacidad productiva y en búsqueda de la industrialización. Esto le permite el crecimiento global y sobre todo un medio de supervivencia en situaciones complejas. Como así también se plantea un punto de partida comprendiendo el diseño de una política integral que se orienta a la búsqueda de la superación estratégica y con políticas agropecuarias de incorporación de sistemas de desarrollo.

#### *Objetivo general*

- Analizar cómo los productores de durazno de la provincia de Mendoza, Argentina pueden mejorar su rentabilidad agregando valor agregado en el periodo 2022.

#### *Objetivo específicos*

- Determinar los beneficios de la trazabilidad productiva.
- Analizar la inversión y la relación costo/beneficio de la industrialización de productos agropecuarios.
- Identificar el criterio productivo de los productores de duraznos frescos y que soluciones ofrece generar un valor agregado en tiempos de contrariedad productiva.

## **Métodos**

### *Diseño*

El tipo de estudio en el presente trabajo, tuvo una característica descriptiva dado que se describió eventos y situaciones con propiedades de objetivo de estudio. Se tuvo en cuenta que la comprensión del objeto de estudio estuvo enfocada en el análisis de características de empresariales de crecimiento y resolución de conflictos que trajo como contrapartida incrementos económicos más allá de las problemáticas productivas.

También se tuvo en cuenta las características de desarrollo empresarial de que necesita una empresa para crecer más allá de los objetivos primarios. Esto explica alternativas en las que se evaluaron distintos componentes y áreas de trabajo. Por otra parte, fue de tipo explicativo, dado que toda empresa, pasaron por situaciones complejas. En tanto al enfoque, tuvo lugar al tipo cualitativo, siendo el método que se proporcionó fue proceso de indagación en la que se buscó la interpretación de los momentos, y que abarca una variedad de técnicas y estructuras aceptadas. Se tuvo en cuenta una investigación cualitativa que se construyó con el conocimiento sobre la realidad productiva y comercial de quienes se dedican al rubro de frutas de caroso.

El diseño de la investigación, fue de tipo no experimental, dado que se realizó estudios sin la manipulación de variables y en los que solo se observaron los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos. De acuerdo con la investigación no experimental fue de diseño longitudinal, debido a que el estudio se llevó en distintos momentos determinados. Esta investigación; no experimental de forma longitudinal, se realizó sobre casos de estudio de productores a partir de distintas fuentes (Hernández Sampieri *et al.* 2014).

#### *Participantes*

A la población total la componen los establecimientos que se encuentran físicamente la provincia de Mendoza en la Región del Valle de Uco, empresas agroindustrial de capitales locales dedicadas a la elaboración de conservas y pulpas de frutas. De modo tal que se entrevistaran 4 productores convencionales de la zona como unidades muestrales (De acuerdo a la accesibilidad a los establecimientos y a la aceptación de la gente implicada a la investigación, a responder a los cuestionarios planteados). La población muestral se estableció a partir de la existencia de 4 empresas, en base a ello se estableció una muestra que representa al 100% de la población.

#### *Instrumentos*

Para el relevamiento de la información, se llevaron encuestas. Se incluye en este trabajo, el formulario de consentimiento informado (Anexo I) y el modelo de preguntas que se realizaron en las mismas (Anexo II).

### *Análisis de datos*

Se llevó a cabo lo siguiente: se realizó una descripción de cada una de las encuestas. Primero, desde un punto de vista general, que mostró una breve historia de las empresas a modo de contextualizar la situación general. Se sistematizaron en tablas, de manera comparativa la información recibida de cada uno de los tópicos propuestos, de manera que se consideraron los diferentes objetivos específicos planteados. La finalidad fue obtener gráficos de conteo de porcentajes. Según conveniencia, los datos fueron expresados en gráficos de torta y de barras. Se analizó, la información sistematizada, comparando todos los casos y observando en cuáles se responde a la problemática planteada mediante tablas.

### *Plazos temporales*

Se espera que el presente proyecto se pueda ejecutar entre 10 y 15 semanas, entre las entrevistas a las unidades muestrales, el procesamiento de los datos y la elaboración de conclusiones.

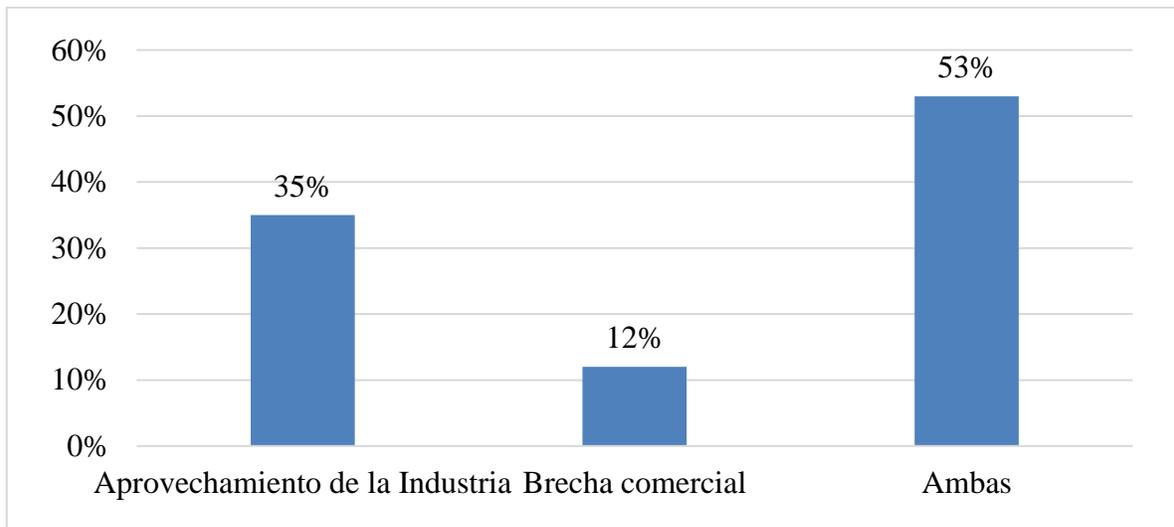
## Resultados

A continuación, se presentan las respuestas obtenidas de las encuestas realizadas a los propietarios de las empresas agroindustrial de capitales locales dedicadas a la elaboración de conservas y pulpas de frutas de la provincia de Mendoza en la Región del Valle de Uco. Las encuestas se realizaron a 4 productores convencionales de la zona. Todos los productores encuestados en este trabajo de investigación manifestaron su conformidad en cuanto al uso de dicha información con fines académicos, aceptando así el consentimiento solicitado en dicha encuesta.

Para dar respuesta a los objetivos específicos, en primer lugar se consultó acerca de los puntos relevantes en una producción de duraznos. Los productores manifestaron que el acceso a la actividad se proyectó por distintos objetivos comerciales, pero entre ellos, se observó que se tuvo un mayor alcance el desarrollo de la industria acompañado por la brecha comercial (53%), pero que su iniciativa fue la primera opción sobre la necesidad del aprovechamiento de la industria (35%). A su vez, la gran demanda tuvo una tercera opción sobre los encuestados pero no tuvo foco en la iniciativa del proyecto (12%) tal como se observa en la figura 1 *Iniciativa de puesta en marcha de la industrialización de duraznos en latas*.

### **Figura N°1**

*Iniciativa de puesta en marcha de la industrialización de duraznos en latas*

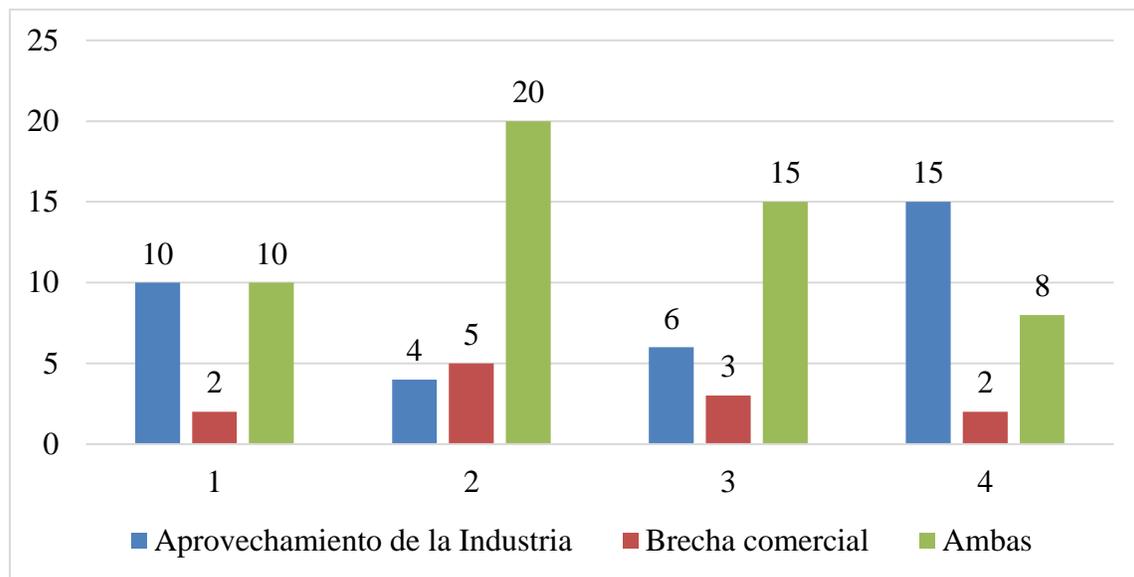


Nota: Elaboración propia (2022).

En cuenta a las características que presentaron por cada empresa fueron varias a pesar del resultado anterior. La empresa 1 marco un promedio más alto en relación al aprovechamiento de la industria (15%), mientras que el (20%) fue expresado por la empresa 2, quien tuvo la misma respuesta en su afirmación por la empresa 3 con un (15%) y la empresa 4 finalmente su elección fue variada en el aprovechamiento de la fruta y la brecha comercial en un (10%) en ambas extraído de los resultados de la figura 2 *Iniciativa de puesta en marcha de la industrialización de duraznos en latas, por empresas.*

## **Figura N°2**

*Iniciativa de puesta en marcha de la industrialización de duraznos en latas, por empresas.*

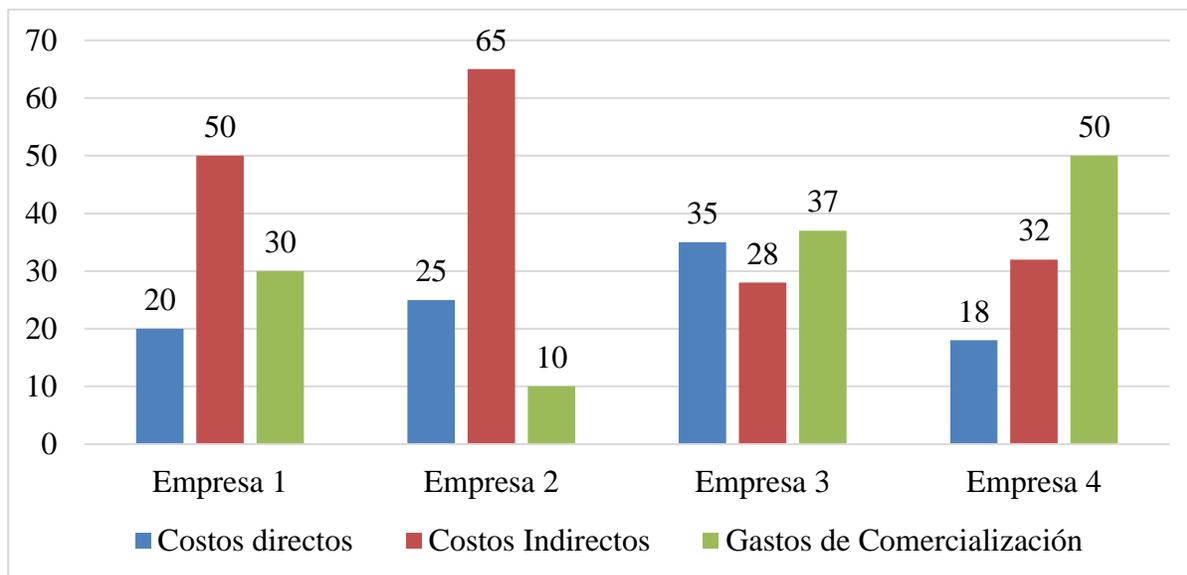


Nota: Elaboración propia (2022).

Por otro lado, se consultó acerca de la focalización del presupuesto operativo de una producción de duraznos. En cuanto a los costos operativos se observó que los costos indirectos alcanzan a un máximo de (60%), los gastos de comercialización hasta un (50%) y los de producción un (35%) en su máximo, visto en la figura N°3 *Porcentaje de incidencia en los costos operativos*.

### **Figura N°3**

*Porcentaje de incidencia en los costos operativos*

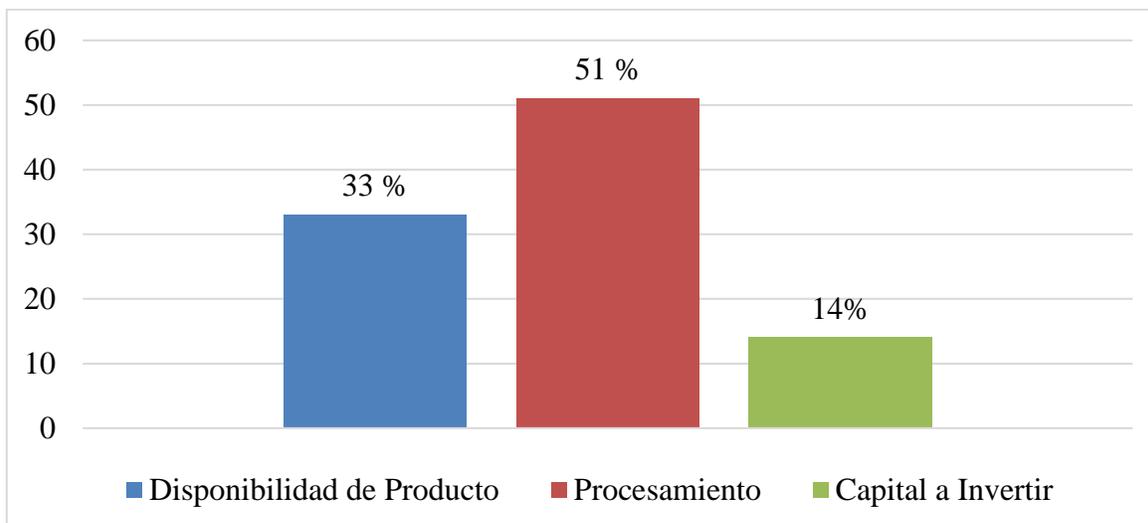


Nota: Elaboración propia (2022).

Se consultó sobre los contratiempos comerciales y de producción afronta un productor de duraznos frescos en latas, y en un (51%) presenta contratiempos en el procesamiento (33%), en la disponibilidad de duraznos en la calidad necesaria y en último lugar con (14%), afronta inconvenientes financieros y sobre el capital a invertir. Este dato se puede determinar en la figura N°4 *Problemas operativos que afronta la industrialización de duraznos en latas*.

#### **Figura N°4**

*Problemas operativos que afronta la industrialización de duraznos en latas.*

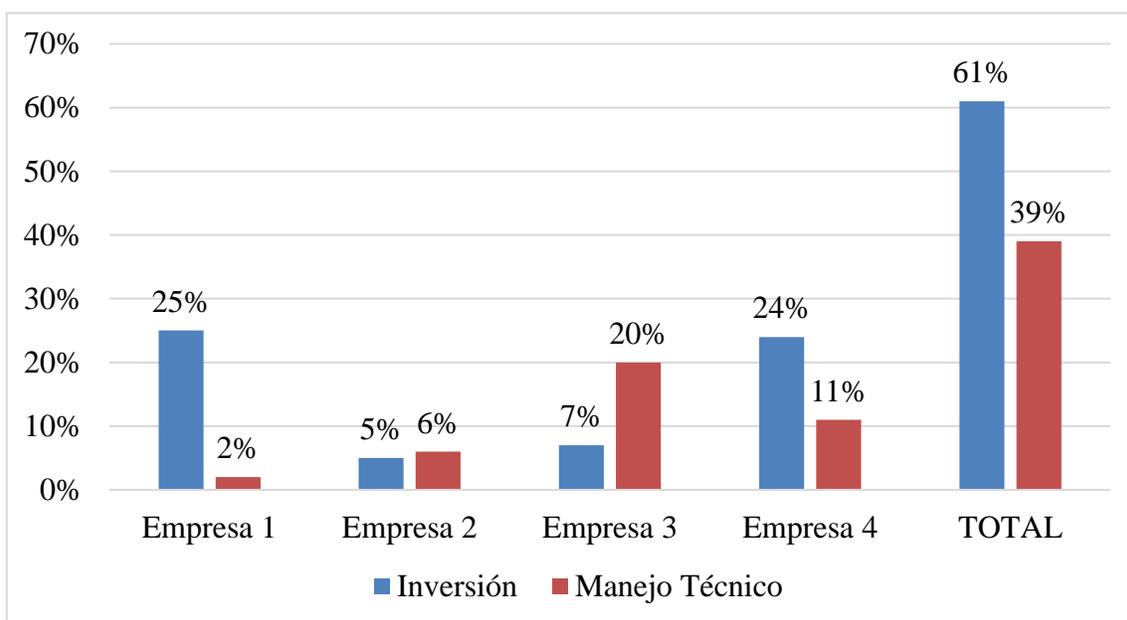


Nota: Elaboración propia (2022).

Cuando se consultó sobre las posibles soluciones a los problemas planteados anteriormente, los encuestados manifestaron que pueden ser solucionados en un 61% con capital, donde expresan que la negociación es fluida y genera mejores resultados poder contar con disponibilidad financiera generando pagos de contado. Un 39% con soluciones basadas en manejo técnico. Se observan los totales y su composición en la figura N°5 *Soluciones a los principales problemas operativos que afronta la industrialización de duraznos en latas.*

### **Figura N°5**

*Soluciones a los principales problemas operativos que afronta la industrialización de duraznos en latas.*



Nota: Elaboración propia (2022).

Hay empresas que la proporcionalidad es inversa. Donde su proporcionalidad radica en la estructura y dimensiones del establecimiento. Coinciden que en que todos tienen personal idóneo, con mayor o menor incidencia y experiencia, pero no es un tipo de producción que es manejada fácilmente. Además, se consultó acerca de porque un productor de Duraznos elige completar la cadena productiva con la industrialización en latas, respondiendo el 50% es pro aprovechamiento de los mercados y el otro 50% por el aprovechamiento de la producción industrial.

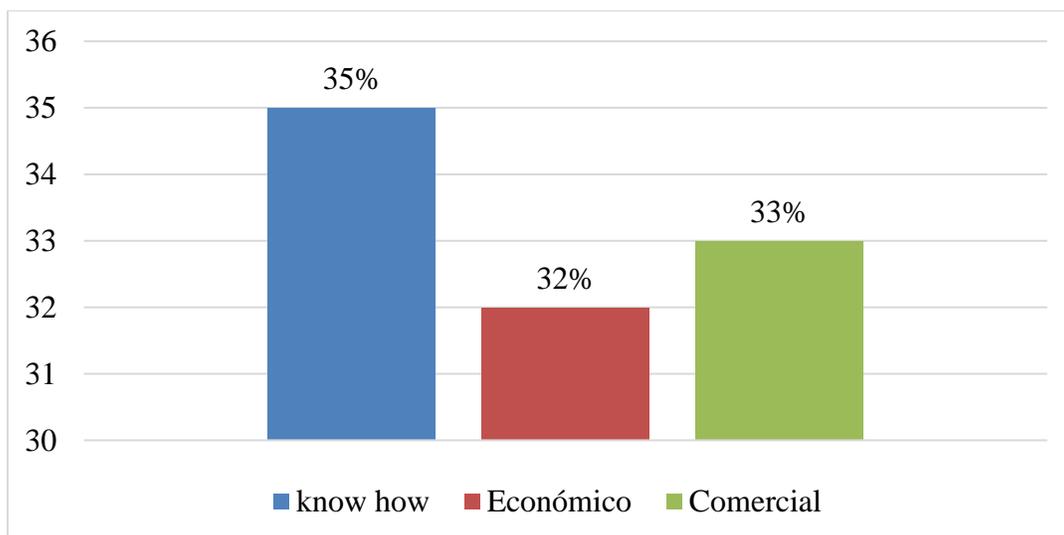
Otros contratiempos productivos mencionados por los productores, estuvieron basados en las ventanas de producción donde la mano de obra resulta escasa ante la gran demanda de trabajo manual. Así también plantearon como unicidad que están expuestos a factores climáticos y contextos inflacionarios, y en algunas ocasiones la falta de insumos y

en un 100% expresan la temporalidad, siendo que varía en el año de acuerdo al proceso productivo en el que se esté; y la ventana productiva propiamente dicha va entre 3 a 6 meses de duración. Por lo tanto esta estacionalidad, genera un flujo de caja que acompaña al periodo productivo, pero que su comercialización logra ser estable por convertirse en un producto no perecedero.

Para saber sortear los contratiempos se indagó sobre distintas habilidades técnicas y blandas, buscando respuestas a los mejores métodos de manejo de esta industrialización, observando la figura N°6: *Las habilidades más destacadas en la resolución de conflictos productivos en la industrialización de duraznos en latas*. Se observa que en un 32% la solución se encuentra con manejo económico, el 33% con manejo comercial, estando casi empatado con el manejo económico, y en un (35% las soluciones radican en el conocimiento y manejo del negocio.

### **Figura N°6**

*Las habilidades más destacadas en la resolución de conflictos productivos en la industrialización de duraznos en latas.*

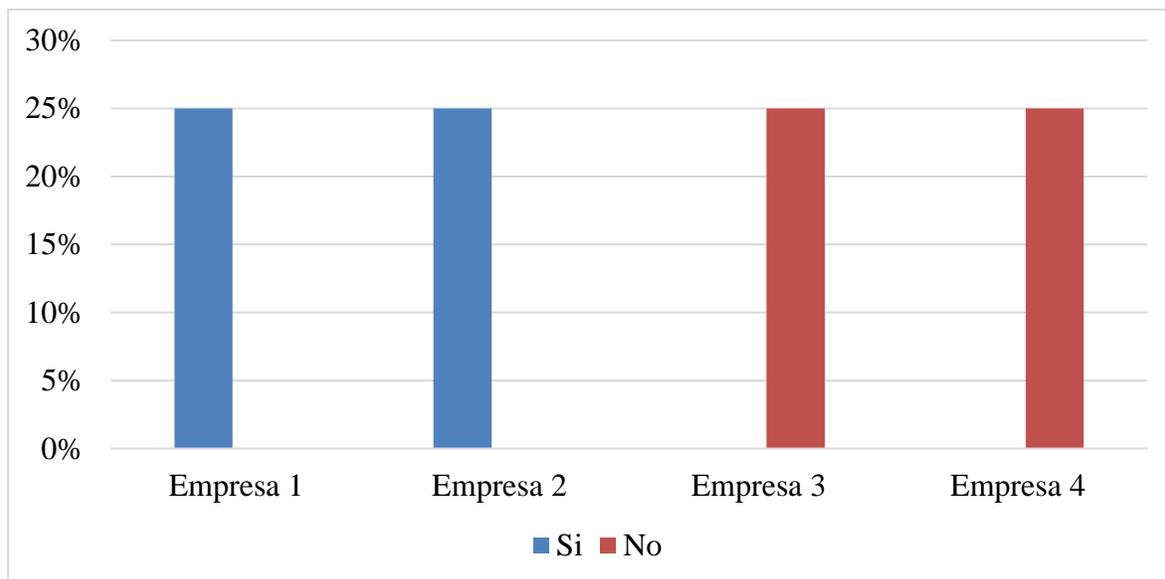


Nota: Elaboración propia (2022).

Se les consulto a los productores acerca de cuáles son las barreras de ingreso a la producción duraznos industrializados, siendo las mismas que el 100% es el alto costo de implementación de la línea de producción como inversión inicial. Por lo que se consultó sobre la posibilidad de crédito y las respuestas fueron dispares, en un 50%, coincidieron que “No” y en un 50% “Sí”; de acuerdo a la figura N°7: *Acceso al Crédito*. En la figura N°8: *Tipos de Créditos* se expone que los créditos son Bancarios (30%), y proporcionados por la Sociedad de Bolsa (70%).

**Figura N°7**

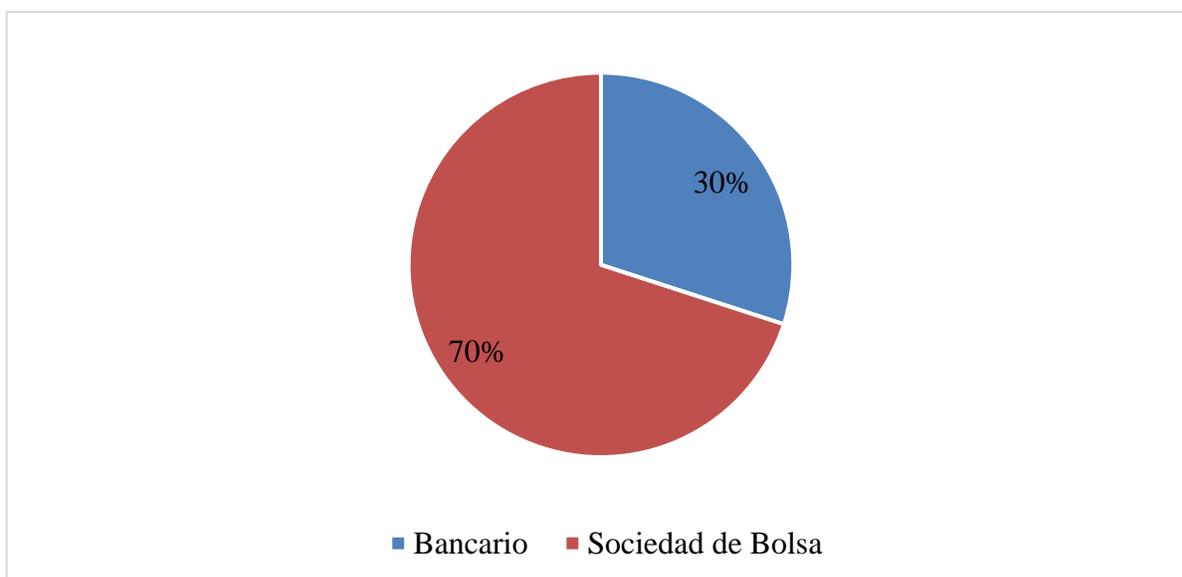
*Acceso al Crédito.*



Nota: Elaboración propia (2022).

**Figura N°8**

*Tipos de Créditos*

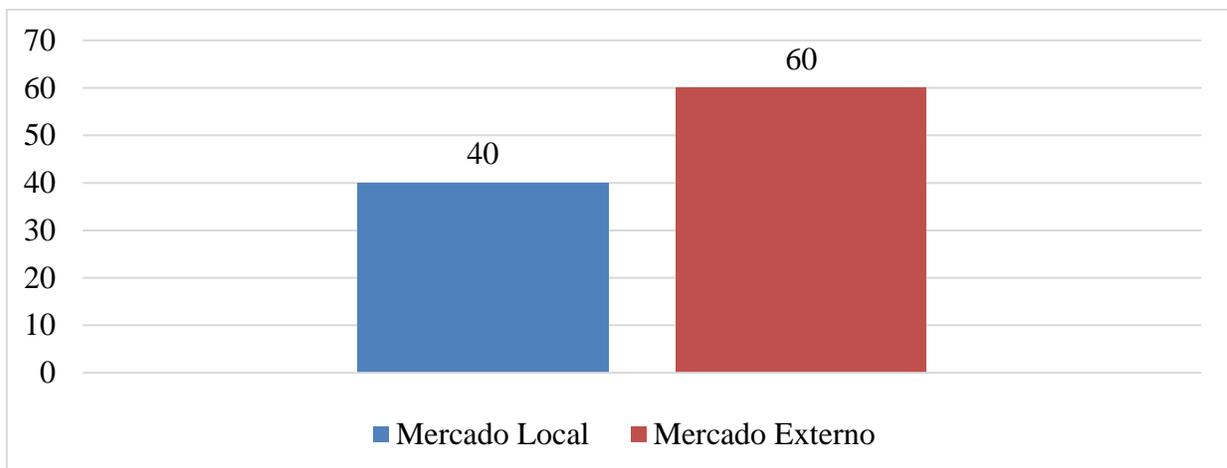


Nota: Elaboración propia (2022).

En vista a la comercialización se buscó conocer en primera instancia cuales es el mercado de venta, en vista a la figura N°9: *Destino de venta de Duraznos en latas*, donde se observa que en un (60%) el destino de las ventas es exportación y el (40%) en mercado local.

### **Figura N°9**

*Destino de venta de Duraznos en latas*

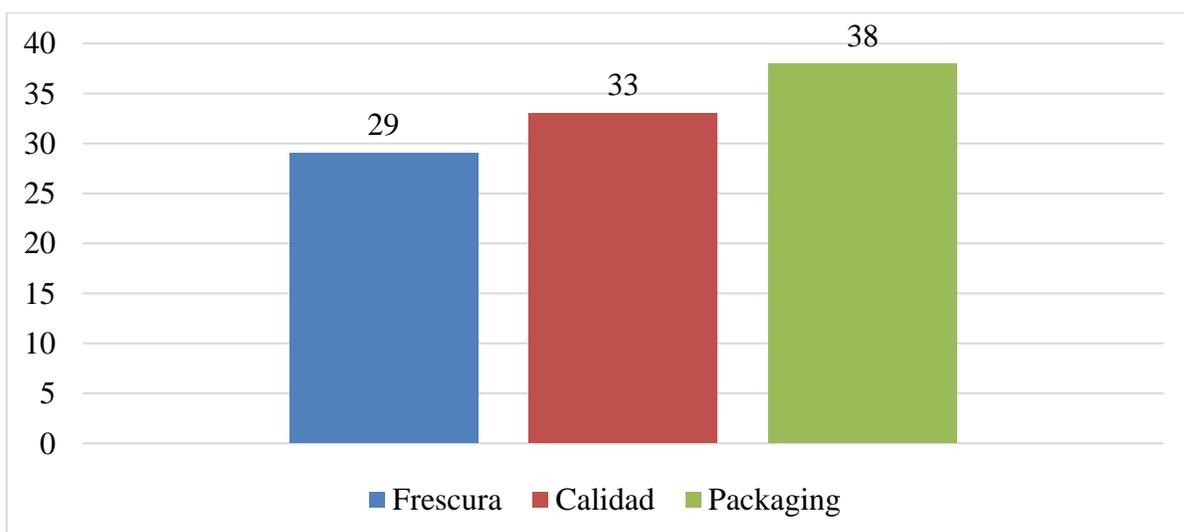


Nota: Elaboración propia (2022).

Siguiendo con las preguntas, se les consultó a los productores cuales son las preferencias comerciales, expresando las características organolépticas que se tienen en cuenta en la comercialización tal como se observa en la figura N°10: *Preferencias comerciales*, donde el (29%) expresó que la principal característica radica en la frescura, el (33%) en la calidad y el (38%) en el packaging.

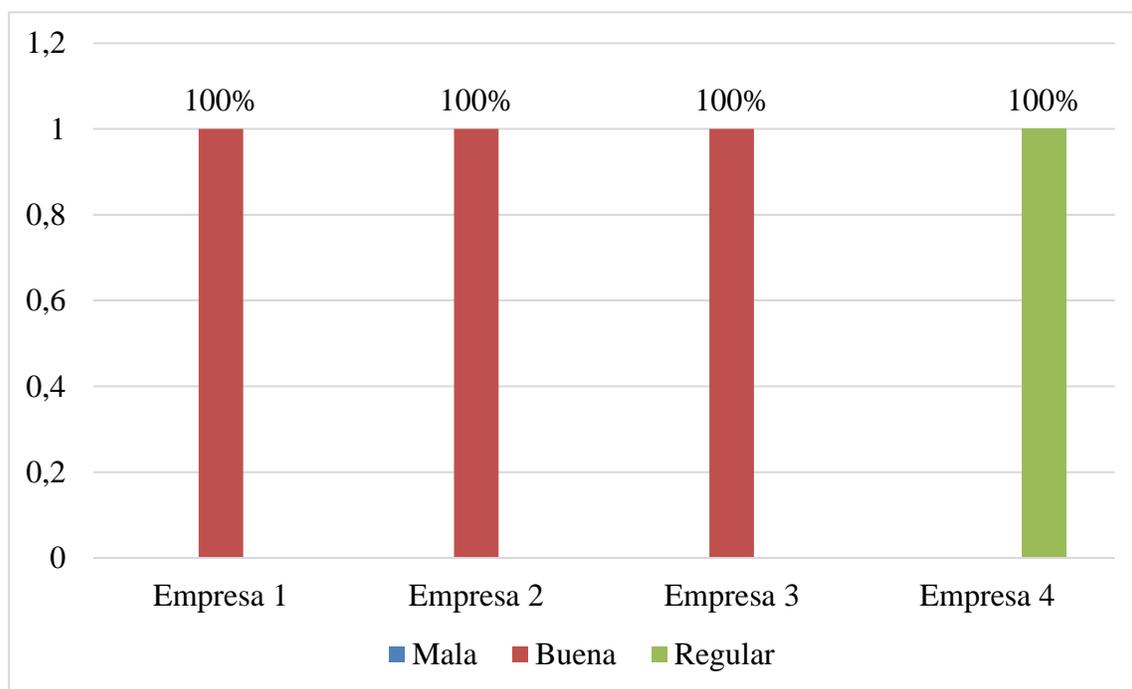
**Figura N°10**

*Preferencias comerciales*



Nota: Elaboración propia (2022).

Dentro del mercado local, el producto es vendido en la segmentación “*horeca*”, y por las nuevas técnicas de producción, los productores esperan un mayor crecimiento en las ventas y el giro alternativo en relación a los insumos. Además, se les consulto acerca de quienes consumen estos productos mencionando que los mismos son los restaurantes y los



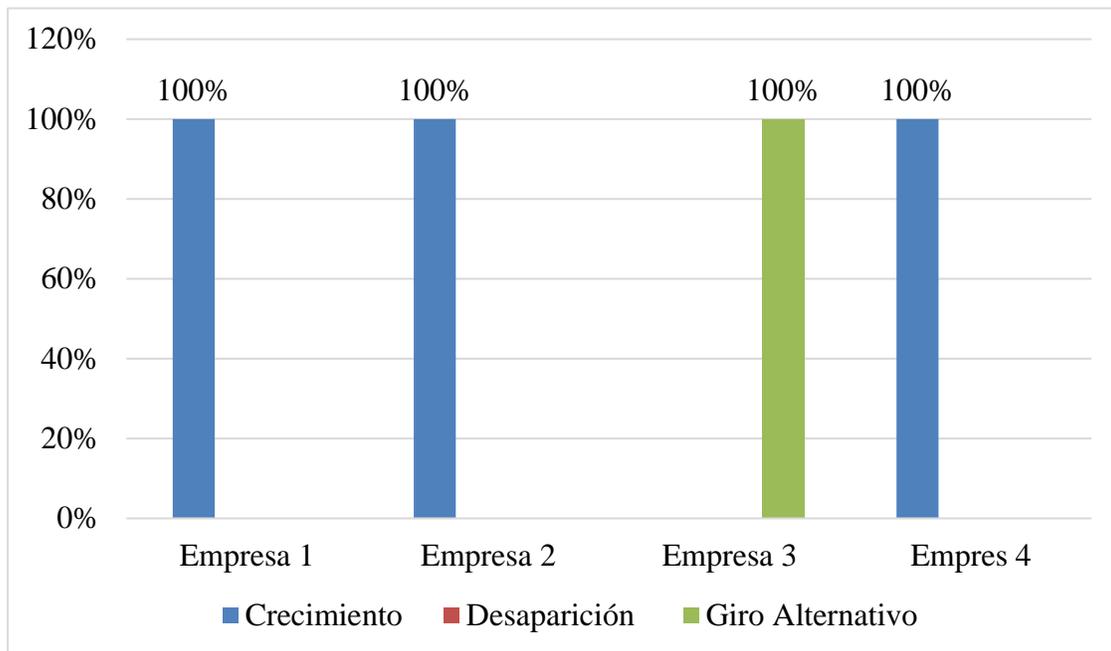
hogares.

Siguiendo con las preguntas, se consultó acerca de cómo es la rentabilidad de la venta de duraznos procesados respondiendo la mayoría que es buena tal como se observa en la figura 11 *rentabilidades de la venta de duraznos procesados*.

### Figura 11

*Rentabilidades de la venta de duraznos procesados*

Nota: Elaboración propia (2022).



Por último, se consultó acerca de las proyecciones del negocio de duraznos en latas, respondiendo la mayoría que es la de crecimiento como se puede observar en la figura 12 *proyecciones del negocio de duraznos en latas*.

### **Figura 12**

*Proyecciones del negocio de duraznos en latas*

Nota: Elaboración propia (2022).

## Discusión

El objetivo general de este trabajo fue analizar cómo los productores de durazno de la provincia de Mendoza, Argentina pueden mejorar su rentabilidad agregando valor agregado en el periodo 2022. Con respecto al primer objetivo específico se determinaron los beneficios de la trazabilidad productiva. Los productores expresan que se encuentran en dos líneas de producción: tanto frescos como de conservas. Por lo tanto, de acuerdo a las respuestas se destaca que se lleva a cabo tanto por el aprovechamiento de la industrialización como del nicho de mercado. Esto es posible dado que los productores de duraznos deben organizarse a modo administrativo y gerencial de tal manera que los costos y desarrollo de mercado puedan plantearse para incremento de la demanda.

Esta brecha comercial se destacó por las empresas de acuerdo a su condición en el mercado y trayectoria. En los casos en que su antigüedad era considerable y su iniciación primaria fue como productor primario, la condición como industria se destacó por la necesidad de aprovechamiento. En cambio en el caso de las empresas con desarrollo de proyecto fue parte del mismo la industrialización como ventaja ante la demanda y aprovechamiento de la fruta industria.

En línea con el informe de la Fundación Instituto de Desarrollo Rural (2015) se describe que en la actualidad la producción mendocina alcanza casi la mitad de la venta de duraznos enlatados y eso refleja la magnitud de procesamiento que plantean las empresas entrevistadas. También confirma que la venta internacional es importante para considerar ante la inversión de esta trazabilidad dado por las demandas y exportaciones a países extranjeros y a su vez la brecha comercial local se destacó en importancia.

En tanto a los costos operativos Fasciolo (2013) mencionó que el rendimiento se vincula con el manejo de la cadena productiva completa tales como labores culturales, mencionado como ejemplos a la poda, las aplicaciones de productos, el mantenimiento general de la plantación. Además, resalta que es necesaria la totalidad de la venta productiva para compensar un flujo de caja anual de la temporada con picos de importancia. Por lo tanto, se pudo observar que para los productores industrializadores es de vital importancia y para aquellos productores de la zona también, porque logran vender su producción industria recuperando parte de los costos. Las encuestas vinculan aproximadamente un tercio de los costos totales a la producción primaria. Se debe mencionar que si bien esto no los destaca pero no dejan de tener una relevancia de atención.

También se observa lo planteado por la Bolsa de Comercio de Rosario (2019), tan ligada al agro, que la búsqueda por aumentar la productividad eleva la producción de los rendimientos e incrementan la superficie implantada, a ritmo constante, con estándares de buena calidad en materia prima. Esto genera un producto de calidad terminada para la exportación aumentando la competitividad comercial. Esto coincide con la planificación de los productores para llevar a cabo un proyecto donde la producción industrializada corresponde a una unidad de producción como parte de los ingresos e incrementos productivos. Viendo la actividad en un plazo inmediato se puede encontrar la reconversión varietal donde las variedades tempranas inmediatas y las tardías posteriores generan una producción estable y aumenta la ventana de cosecha.

Armijos (2014) describió que en el panorama de las variedades se pueden observar importantes fechas concentradas en forma tardía que habitualmente pueden cosecharse en los primeros meses del año y poseen grandes desventajas con la producción que necesitan

insumos y manos de obra. De la misma manera, en las encuestas realizadas a los productores, se detecta que uno de los contratiempos productivos mencionados se basó en la necesidad de mano de obra tan elevada y que resulta escasa. Además, se observa una ante pronunciación de la falta de insumos que provoca una estrangulación de procelosos por el cuello de botella que genera la intensidad alcanzando el máximo empleo de la capacidad instalada en las procesadoras.

Se considera que esto es un inconveniente por la temporalidad siendo que varía en el año de acuerdo al proceso productivo en el que se esté y además, la ventana productiva propiamente dicha va entre 3 a 6 meses de duración. En el mismo instante se genera la mayor necesidad de frío para la planta procesadora de materia prima y esto hace que se encarezca el proceso. También es necesario evaluar la disponibilidad de insumos como pueden ser bines o elementos varios de cosecha.

En conclusión esta estacionalidad genera un flujo de caja que acompaña al periodo productivo, por lo que la producción de cosecha está condicionada por su estación de acceso a la disponibilidad. En Argentina se puede extender esa ventana de cosecha desde diciembre hasta el mes de marzo con la posibilidad de aumentar la cosecha en sus formas más sencillas pero no puede considerarse la industria instalada. También se confirma que existen otros contratiempos productivos como la unicidad al que están expuestos como factores climáticos y contextos inflacionarios, y en algunas ocasiones la falta de insumos lo cual corresponde por lo planteado por Armijos (2014).

Parte de la solución de los problemas planteados por los productores encuestados es confirmando por Lamm (2011) quien sostiene que en los últimos años se encuentra un oasis en la distribución y cambios de varietales de acuerdo a las preferencias de los

consumidores, las reconversiones están avaladas por las necesidades agroindustriales y que el gobierno de Mendoza incentiva a que se permitan una genética de altos rendimientos y los productores lograron ofrecer respuestas a soluciones a los problemas planteados con capital, en su mayoría y donde expresan que la negociación es fluida y genera mejores resultados para poder contar con disponibilidad financiera generando pagos de contado. Además, plantearon soluciones basadas en manejo técnico.

Como resultado se obtuvo que para algunos productores la proporcionalidad es inversa. Su proporcionalidad radica en la estructura y dimensiones del establecimiento lo que coincide con lo expuesto por la Cámara de la Fruta Industrializada de Mendoza (2014), la cual determinó que hay distintas tecnología y áreas de trabajo duraznero que generan la especialización en el procesamiento de la fruta como planta de las cuales se dedican a estar en área incluyendo otros productos frescos.

En función a lo expresado por López Sanabria (2018) se observó que en la cadena para la industria de duraznos se plantea un plan estratégico que participan ámbitos públicos y privados que tienen como objetivo en materia de políticas agropecuarias mejorar el sector en forma sostenida y sustentable. En el caso de los productores encuestados se observa que su crecimiento coincide ya que en que todos los casos tienen personal idóneo, con mayor o menor incidencia y experiencia, pero no es un tipo de producción que es manejada fácilmente.

Por último, en función del análisis de los contratiempos, se observa que a largo plazo, se busca aumentar la productividad elevando los rendimientos e incrementando la superficie implantada a ritmo constante con estándares de buena calidad en materia prima que genera un producto de calidad terminada para la exportación y que aumenta la

competitividad comercial. Viendo la actividad en un plazo inmediato se puede encontrar la reconversión varietal donde las variedades tempranas inmediatas y las tardías posteriores generan una producción estable y aumenta la ventana de cosecha.

Lo anteriormente mencionado concuerda con lo planteado por la Cámara de la Fruta Industrializada de Mendoza (2014) cuando afirma que para saber sortear los contratiempos se indagó sobre distintas habilidades técnicas y blandas buscando respuestas a los mejores métodos de manejo de esta industrialización. Los contratiempos dan una solución al manejo económico con una buena coordinación en la compra de insumos y posterior manejo comercial. Esto está forjado en el conocimiento y manejo del negocio.

Con respecto al segundo objetivo específico, los productores encuestados consideran como barrera de ingreso a la industrialización el alto el costo de implementación de la línea de producción como inversión inicial. Esto coincide con la Bolsa de Comercio de Rosario (2019) ya que la dicotomía de procesos industriales contra la venta en fresco explica la falta de rentabilidad en sectores mendocinos de la agroindustria cuando el fresco se ve imposibilitado de venta. Muchas veces los números son bastante endeble, y que tardíamente el gobierno provincial apoya con subsidios a la industria lo que hace difícil la recuperación y muchos productores encuentran la venta industrializada para poder financiarse la próxima campaña.

Desde la Sociedad Rural del Valle de Uco afirman que estas medidas sirven únicamente para afrontar desfasajes de precios, aunque no resuelve los problemas, es por eso que busca que los productores tengan el suficiente empuje para afrontar de la mejor manera posible la búsqueda de oportunidades en momentos difíciles. Parte de esto está en contraposición con los productores encuestados ya que en relación al acceso al crédito

afirman en un (80%) que existen líneas de créditos, no obstante no deja de ser barrera de ingreso a la actividad por las condiciones y requisitos no aptos para muchos. Los créditos fueron accesibles tanto bancarios como por la búsqueda de capital en la Sociedad de Bolsa, siendo este último en su mayoría.

Se observa que en la comercialización de los duraznos para la industria argentina, de acuerdo a Baroni y Ojer (2011) es el producto que se cosecha en variedades determinadas destinadas a frescos e industrialización. Las conservas en almíbar son mayormente producidas mientras que le sigue la producción de pulpa. Por las características organolépticas esto es como regla fundamental en este tipo de producción fundamentado en las respuestas de los productores encuestados.

El tercer objetivo específico tuvo que ver con identificar el criterio productivo de los productores de duraznos frescos y que soluciones ofrece generar un valor agregado en tiempos de contrariedad productiva. Con respecto al análisis de la venta y destino se observa que se tiene como objetivos las negociaciones con el Mercosur y con otros países con tratados que permiten la exportación bilateral con países como Ecuador y México. También Rusia, Holanda y Sudeste Asiático. Para el largo plazo se plantea un mercado internacional consolidado. En la actualidad los principales países importadores de duraznos enlatados de origen argentino son los siguientes: México, Brasil, Paraguay, Uruguay, Tailandia, Bolivia. Los productores entrevistados destacan de la misma manera los países mencionados pero agregan que Estados Unidos es un mercado importante en la compra.

También, los resultados obtenidos se pueden comparan con lo mencionado por Baroni y Ojer (2011) que considera que el último lugar para la optimización de un calendario de cosecha puede ser mejorado con la cosecha en relación con la rentabilidad

integra del sector. Es por eso que las universidades y técnicos están trabajando sobre nuevas reconversiones y desarrollo de mejoramientos genéticos que permitan el acceso a un desarrollo contante del comportamiento agroindustrial. Los productores encuestados destacaron la cantidad de ingenieros en alimento que se desarrollan en el sector y que la provincia de Mendoza trabaja intensamente en el desarrollo de tecnología y la mejora constante.

Contrariamente se pudo analizar, salvo en un pequeño periodo, que las exportaciones se enfocaron en Grecia como mayor exportador y productor mundial. Desde el año 2000 en adelante, la balanza comercial argentina para las conservas de duraznos, muestran un saldo positivo, revirtiéndose completamente la década del 90 donde este producto era poco exportable. Para los períodos que por distintos motivos de entorno climático como pueden ser las heladas y los resultados no suelen ser los esperados, este tipo de tecnificación permite mantener variedades de plantas que con menor calidad puede industrializarse y que se ven imposibilitado de venta en fresco, según expresa del Instituto de Desarrollo Rural analizando el período 2018 al 2019, y se compara que la producción nacional que ocupa si bien no los primeros lugares pero si un importante desarrollo del mismo por consumo y desarrollo de mercado.

Parte de los productores encuestados consideran que entre las características organolépticas se debe tener en cuenta la comercialización. Mostraron que fueron en mantenimiento de la frescura principalmente, luego la calidad y la venta por packaging, de esta manera se vuelven a tomar lo manifestado por Lamm (2011) cuando menciona que Mendoza es la principal productora de duraznos frescos e industrializados.

En este segundo factor se puede encontrar que es la única provincia que marca estas dos líneas de producción: conservas o fresco. Si bien el sector de esta fruta fue disminuyendo en los últimos años observándose en cantidad de fruta plantada y venta en términos de volumen, se asegura que el durazno es uno de los productos intensivos industrializados mejor organizados dado que cada tres años se realiza un censo entre productores que ofrecen datos de costos, cantidad de exportaciones, destinos, entre otros.

Por lo tanto, a partir de los datos analizados se observa que los productores determinan que dentro del mercado local el producto es vendido en la segmentación “*horeca*”, y por las nuevas técnicas de producción, los productores esperan un mayor crecimiento en las ventas y el giro alternativo en relación a los insumos. Esto se genera por la magnitud de desarrollo promediando por la Fundación Instituto de Desarrollo Rural (2015), que una producción anual es la provincia de mendocina de 120 millones de kilos de lata y el resto es utilizado como pulpa. Se considera el consumo en latas en un mayor porcentaje ya que se consumen en el mercado argentino y el resto en el último quinquenal se exportó.

En el desarrollo de la investigación, se identificaron ciertas limitaciones como el tamaño de la muestra, ya que la población muestral estuvo compuesta por 4 productores convencionales de la zona. Por otro lado, hubo falta de datos disponibles y/confiables, con respecto a la falta de estudios previos de investigación sobre el tema, y sobre todo actualizados.

Además, se debe mencionar la falta de estudios previos de investigación sobre la problemática abordada de manera actualizada. La mayoría de los estudios encontrados datan del año 2005 al 2012. Sin embargo, se considera que si bien esto es una limitación a

su vez es una fortaleza ya que la investigación desarrollada otorga información confiable y oportuna para los productores de la zona. Todo proceso, precisamente por sus características deja una enseñanza, una experiencia: la misma se traduce en una retroalimentación que se hará presente en futuras situaciones de decisión de los productores.

Además, como fortaleza es necesario mencionar la importancia de contar con herramientas de planificación y desarrollo agropecuarias ya que permite de manera real, que los productores y miembros en general de una empresa, conozcan, comprendan y evalúen la situación y el contexto de la misma, logrando una alineación global, generando alternativas y valor para la misma. Para finalizar, con el siguiente trabajo, se pretendió sentar las bases como herramienta para los productores de diferentes sectores, desarrollar técnicas que permitan preservar los negocios y que se oriente al cumplimiento de objetivos de continuidad, enfrentando obstáculos o limitaciones que puedan surgir en el contexto actual.

A modo de conclusión, se considera que los productores encuestados siguen una línea de una información clara y concisa en función a los referentes del sector. Se trata de un inicio productivo como aprovechamiento de la fruta de descarte y que se transforma de una unidad de negocios de relevancia. Esta unidad de negocios comienza atravesar nuevos aspectos como ventajas y desventajas, encontrando el beneficio de un jugoso mercado tanto en el comercio local en diferentes puntos de la cadena de venta y segmentación de consumo, como en el mercado externo donde los destinos son pluri-destinos tales como Estados Unidos, con compradores de gran magnitud, también países centroamericanos como México y del Mercosur como es el caso de Brasil, beneficiado este último por el

costo reducido del flete; se incluye a la cartera de destinos de venta a Europa y menos tradicionales como países del Oriente y Rusia.

Pero además de encontrar estos beneficios y gran demanda comercial, se observaron desventajas como los contratiempos que están dados en la cadena productiva dada la necesidad de nuevas variedades que amplíen la ventana productiva. A largo plazo genera un beneficio pero en un inicio representa una inversión y un desafío a sortear ya que una vez cosechado es necesario contar con mano de obra escasa en los momentos claves y de condiciones temporarias. Otros contratiempos que afrontan son los escasos de insumos en los momentos claves y que compiten con la demanda del procesamiento en el caso de enlatados de otros productos como tomates, choclos, etc.

En cuanto a las barreras de entradas se concluye que la inversión inicial es alta y que si bien hay créditos es necesario un aval como respaldo pero que no todos cuentan con él. Y finalmente en materia de políticas agropecuarias hay desarrollos para los mercados y control de los mismos por las entidades gubernamentales pero muchas veces no son suficientes. También es elevado el capital operativo que genera la elaboración del producto industrializado.

A futuro se recomienda que esta producción pueda organizarse en función de mejorar los contratiempos haciendo que no demanden insumos escasos, mejorar las ventanas de producción por medio del desarrollo genético y de injertos para que no coincidan con las fechas de mayor demanda de mano de obra en competencia con otros productos en zona. Además, se recomienda el desarrollo de packaging que genera un cuello de botella y que además pueda permitir un uso sustentable de los recursos. Se recomienda evaluar a futuro, además de lo mencionado, encontrar alternativas para reducir aún más la

producción de calidad descarte o industria que pueda beneficiar a los pequeños y medianos productores.

## Referencias

- Armijos, G. (2014). *Degradación del ácido ascórbico en néctar de durazno enriquecido*. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8429008>
- Avellán Molineros y Cindy Virginia. (2010). *Estudio de factibilidad de la comercialización de conservas de mangos en almíbar*. Recuperado de <http://201.159.223.180/handle/3317/10988>
- Baroni, A. y M. Ojer. (2011). *Sector de producción primaria*. En: Producción de duraznos para industria. 1ª ed. Mendoza: Facultad de Ciencias Agrarias. Universidad Nacional de Cuyo: Fe.
- Bolsa de Comercio de Rosario, (2019). *AÑO XXXVII - N° Edición 1917*. Recuperado de <https://www.bcr.com.ar/es/mercados/investigacion-y-desarrollo/informativo-semanal/noticias-informativo-semanal/bonos-de>
- Bui Van, H.; Chao, P. (2003). *Alternativas de manejo de la fertilidad del suelo en ecosistemas agropecuarios*. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/2691/269121519001.pdf>
- Cámara de la Fruta Industrializada de Mendoza (2014). *Integrated crop and livestock systems*. Recuperado de <https://opia.fia.cl/601/w3-propertyvalue-108467.html>
- Fasciolo, G.E. (2013). *Elaboración de conservas de tomate y de durazno de Mendoza, Argentina*. Recuperado de <http://www.scielo.org.ar/pdf/refca/v46n1/v46n1a05.pdf>
- Franco, A. (2009). *Desarrollo Territorial Rural: una visión integrada para el desarrollo sostenible*. Recuperado de

[https://alimentosargentinos.magyp.gob.ar/contenido/revista/pdfs/57/57\\_05\\_DURAZNO.pdf](https://alimentosargentinos.magyp.gob.ar/contenido/revista/pdfs/57/57_05_DURAZNO.pdf)

Fundación Instituto de Desarrollo Rural. (2015). *Censo provincial de productores de durazno para industria: Mendoza 2014. 1º ed. Mendoza: Fundación IDR.*

Gallardo, D. (2021). Durazno: Mendoza es la principal productora y la única del país en industrializar esta fruta. Recuperado de <https://www.ecocuyo.com/durazno-mendoza-es-la-principal-productora-y-la-unica-del-pais-en-industrializar-esta-fruta/>

Lamm, R. 2011. Sector industrial.. *En: Producción de duraznos para industria. 1ª ed. Mendoza: Facultad de Ciencias Agrarias. Universidad Nacional de Cuyo: Fe.*

Lopez Sanabria, O.J. (2018). *Estudio de factibilidad para la producción y comercialización en almíbar.* Recuperado de <https://repository.unad.edu.co/handle/10596/42367>

Ojer M., G. Reginato y C. Arjona. (2001). *Incidencia de la carga inicial de frutos sobre la producción y la calidad de frutos en duraznero.* cv. Bowen. Invest. Agr. Prod. Prot. Veg., 16(1):25–34.

Sampieri, H. Fernández, C. y Baptista, L. (2014). *Ensayo.* Recuperado de [https://scholar.google.com.ar/scholar?q=\(Hern%C3%A1ndez+Sampieri,+Fern%C3%A1ndez+Collado+y+Baptista+Lucio,+2014\).&hl=es&as\\_sdt=0&as\\_vis=1&oi=scholar](https://scholar.google.com.ar/scholar?q=(Hern%C3%A1ndez+Sampieri,+Fern%C3%A1ndez+Collado+y+Baptista+Lucio,+2014).&hl=es&as_sdt=0&as_vis=1&oi=scholar)

Secretaria de Agroindustria. (2019). Cadena de durazno para industria. Recuperado de [https://alimentosargentinos.magyp.gob.ar/HomeAlimentos/Cadenas%20de%20Valor%20de%20Alimentos%20y%20Bebidas/informes/Resumen\\_Cadena\\_Abril\\_2019\\_DURAZNO\\_INDUSTRIA.pdf](https://alimentosargentinos.magyp.gob.ar/HomeAlimentos/Cadenas%20de%20Valor%20de%20Alimentos%20y%20Bebidas/informes/Resumen_Cadena_Abril_2019_DURAZNO_INDUSTRIA.pdf)

Torres-Zamudio, M. (2002). *Patent development in the peach production and transformation field: a technological monitoring study*. Recuperado de <https://www.redalyc.org/journal/5600/560062845002/560062845002.pdf>

## Anexos

### *Anexo I: Consentimientos*

Encuesta sobre industrialización de duraznos

Consentimiento informado

La siguiente encuesta es para recabar información acerca de la industrialización de duraznos, en el proceso del trabajo final de grado de la carrera de Administración Agraria. Los datos obtenidos serán analizados y utilizados para una investigación académica en el marco de Trabajo Final de Grado del Sr. Molina Urquiza Yago Agustín, DNI N° 40816697 estudiante de la Licenciatura en Administración Agraria, de la Universidad Empresarial Siglo 21. Su participación es voluntaria y consiste en responder las preguntas honestamente, y no implica ninguna clase de riesgo para Usted. Se asegura la total confidencialidad de sus datos. Al completar la encuesta y firmarla, Usted acepta participar en la investigación y/o permite que se le haga la encuesta, en el marco de la misma investigación, a empleados y/o dependientes de Ud. Si lo desea, puede abandonar la investigación en cualquier momento.

Datos personales del/a participante Nombre y Apellido:

.....

DNI: .....

Empresa: .....

Puesto en la

misma:.....

Domicilio:.....

Ciudad y Provincia:.....

Número de teléfono: .....

Email:.....

Firma y aclaración del/a participante: .....

Firma y aclaración del/a alumno/a investigador/a: .....

Lugar y Fecha: .....

*Anexo II: Formato de cuestionarios*

Presta su consentimiento para utilizar sus respuestas con fines estrictamente académicos, reservando la confidencialidad de la autoría en cuanto a las opiniones emitidas,  
para un Trabajo Final de Grado

SI NO

1. ¿Cuáles son los puntos relevantes en una producción de duraznos?  
Aprovechamiento de industria  
Brecha comercial  
Ambas
  
2. ¿En qué se basa un presupuesto operativo de una producción de duraznos? Se focaliza en:  
Costos directos  
Costos Indirectos  
Gastos de Comercialización
  
3. ¿Cuáles fueron los contratiempos comerciales y de producción afronta un productor de duraznos frescos?  
Disponibilidad de Producto  
Procesamiento  
Capital a Invertir
  
4. ¿Cuáles son las posibles soluciones?  
Inversión  
Manejo técnico
  
5. ¿Cómo se comporta la comercialización de duraznos en fresco?

Lenta

Estable

Focalizada en períodos

6. ¿Cuál es la ventana productiva? (Responder con meses)

7. ¿Cuáles son las alternativas de posible solución ante contratiempos de producción?

8. ¿Por qué un productor de Duraznos elige completar la cadena productiva con la industrialización en latas?

9. ¿Cuál es la magnitud de inversión para completar la cadena productiva? (Responder en miles de uds.)

10. ¿Cuál es la viabilidad comercial de la venta duraznos en almíbar?

Mercado Local

Mercado Externo

11. ¿Cómo es la fluctuación del flujo de caja?

Estacionada

Inestable

Determinar fechas

12. ¿Existen créditos o incentivos para este tipo de producción?

Sí

No

Cuales

13. ¿Hay especialistas en el sector de duraznos?

Si

No

Se espera que a futuro estén con mayor experiencia.

14. ¿Cuál es la preferencia comercial? Responder con características del producto

15. ¿Quién consumen este producto? Descripción de los consumidores

16. ¿Cuáles son las barreras de ingreso a la producción duraznos industrializados?

Conocimiento de rubro

Económico

Comercial

17. ¿Se cuenta con asesores especialistas en este tipo de producción?

Si

No

18. ¿Cuál es el destino de las ventas de latas de duraznos? Responder con mercados y cadenas de distribución.

19. ¿Cuáles son los nuevos contratiempos que deben afrontar? Responder con problemas actuales

20. ¿Hay disponibilidad de insumos?

Si

No

21. ¿Cómo es la rentabilidad de la venta de duraznos procesados?

Mala

Buena

Regular

22. ¿Cuál es la proyección del negocio de duraznos en latas? Se espera:

Crecimiento

Desaparición

Giro alternativo