Análisis de Crédito de: EMELKA SA

INFORMACIÓN FORMAL	
Razón Social	EMELKA SOCIEDAD ANONIMA
Cuit	33-70748051-9
Domicilio	TALCAHUANO 256, (1013), CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES, ARGENTINA
Teléfonos	58110055
Forma Jurídica	SOCIEDAD ANONIMA
Fecha De Const.	9/11/2000
Pat. Neto 2020	$ 350 354 472
Cantidad Empleados	540 Aprox.
Domicilio Legal	Castañeda 1871 – Piso 2do – Capital Federal

SITUACIÓN BANCARIA

Total Endeud. Promedio	mar-21	$ 446.597.000

BANCOS	MONTO	Período Inf.	Sit	%
NACION ARGENTINA	236.526.000	3/2021	1	53,0%
MACRO	76.312.000	3/2021	1	17,1%
BICE	67.653.000	3/2021	1	15,1%
BBVA FRANCES	12.810.000	3/2021	1	2,9%
DE LA PAMPA S.E.M.	11.892.000	3/2021	1	2,7%
GALICIA Y BUENOS AIRES	9.508.000	3/2021	1	2,1%
ITAU ARGENTINA	9.410.000	3/2021	1	2,1%
INTERFINANZAS S.A.	9.328.000	3/2021	1	2,1%
CIUDAD DE BUENOS AIRES	8.395.000	3/2021	1	1,9%
SUPERVIELLE	1.991.000	3/2021	1	0,4%
AMERICAN EXPRESS ARG SA	1.961.000	3/2021	1	0,4%
ICBC	720.000	3/2021	1	0,2%
HSBC BANK	91.000	3/2021	1	0,0%
MULTIFINANZAS CIA FINANCI	-	3/2021	1	0,0%
PATAGONIA	-	3/2021	1	0,0%



INFORMACIÓN CONTABLE

	dic.-19	dic.-20
Activo	1.253.132.145	1.282.374.686
Activo Corriente	802.859.337	828.630.289
Activo No Corriente	450.272.808	453.744.398
Pasivo	906.214.561	932.020.214
Pasivo Corriente	818.235.943	801.446.599
Pasivo No Corriente	87.978.618	130.573.615
Patrimonio Neto	346.917.584	350.354.472
% PN / Activo	27,7%	27,3%
Ventas	707.380.646	844.751.782
% Var. Vtas.	19,4%	
Resultado Final	1.347.038	3.738.814
% Rent. / Vtas	0,2%	0,4%

	Fecha	Importe
Prom. Men. de Ventas	mar-21	$ 146.098.339
Deudas Bancarizadas Act.	mar-21	$ 446.597.000

	dic.-19	dic.-20
Endeudamiento	2,36	2,29
ROA %	0,1%	0,3%
ROE %	0,4%	1,1%
Días Prom de Cobro	122	106
Días Prom de Pago	764	1.022
Días Prom de Stock	984	4.613
Cobertura de interés	-	-
Deuda Ban. / EBITDA	8,03	
Deuda Ban. / Ventas	0,53	

INDUSTRIA

ZONA GEOGRAFICA	CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES, ARGENTINA
PRODUCTO / SERVICIO	Explotación Agrícola
TIPOS DE CULTIVO	Maiz - Tomate - Manzana - Pera
PROVEEDORES	PODLESCH SA - MOLDEADOS ARGENTINOS SA - SMURFIT KAPPA DE ARGENTINA SA
CLIENTES	COTO SA - FRUTAMAX SA - PRIMA FRUTA SA
ACTIVIDAD/ES	012311 - CULTIVO DE MANZANA Y PERA 011121 - CULTIVO DE MAÍZ 011129 - CULTIVO DE CEREALES DE USO FORRAJERO N.C.P. 011321 - CULTIVO DE TOMATE 011329 - CULTIVO DE BULBOS, BROTES, RAÍCES Y HORTALIZAS DE FRUTO N.C.P. 014114 - INVERNADA DE GANADO BOVINO EXCEPTO EL ENGORDE EN CORRALES (FEED-LOT) 022010 - EXTRACCIÓN DE PRODUCTOS FORESTALES DE BOSQUES CULTIVADOS 463140 - VENTA AL POR MAYOR Y EMPAQUE DE FRUTAS, DE LEGUMBRES Y HORTALIZAS FRESCAS 464119 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS TEXTILES N.C.P. 522020 - SERVICIOS DE ALMACENAMIENTO Y DEPÓSITO EN CÁMARAS FRIGORÍFICAS 649999 - SERVICIOS DE FINANCIACIÓN Y ACTIVIDADES FINANCIERAS N.C.P. 681099 - SERVICIOS INMOBILIARIOS REALIZADOS POR CUENTA PROPIA, CON BIENES RURALES PROPIOS O ARRENDADOS N.C.P. 829900 - SERVICIOS EMPRESARIALES N.C.P.

CONCLUSIONES

EMELKA SA es una empresa que comercializa y produce productos fruticolas , desde el año 2000 en la provincia de Rio Negro.
No registra juicios en su contra y opera con normalidad con el sistema bancario sin registrar cheques rechazados por Sin Fondos.
No registra deuda exigible por AFIP en Aportes y Contribuciones a la Seg. Social. De su información contable a Diciembre 2020 se desprenden los siguientes indicadores a saber: alto Endeudamiento en 2.29, buena Liquidez en 1.03 y baja Solvencia en 0.38. Sus ventas registraron un aumento de 20% interanual, y su rentabilidad se mantuvo en parámetros marginales (0.2-0.4% s/ventas) por 2°año consecutivo. Las ventas post balance a 12/21 proyectarían duplicarse.
Ante lo dicho la empresa, podría ser asistida con las garantías correspondientes.

RESEÑA HISTÓRICA – GENERALIDADES

Emelka S.A se constituyó en el año 2000.

Ubicada en la zona de Chimpay, Valle Medio de la Provincia de Río Negro, su actividad económica es la producción de frutas frescas, principalmente de peras y manzanas de calidad internacional, habiendo evolucionado durante estos años hasta convertirse en exportadora de su propia producción.

La empresa actualmente cuenta con la certificación Global Gap, lo cual le posibilita el acceso a los mercados más rigurosos en lo referente a normas sanitarias.

Además de ser uno de los productores frutícolas más importantes de la zona, ha diversificado su actividad hacia la la ganadería, pasturas, cereales y oleaginosas.

Estructura Societaria y Vinculaciones

SOCIOS / ACCIONISTAS

Apellido y Nombres	Nacionalidad	C.U.I.T	Porcentaje
SABBAG ARIEL ELIAS	Argentina	20253151170	50
SABBAG ALEXIS ADRIAN	Argentina	23261682729	50

Fuente: Empresa

VINCULACIONES / EMPRESAS RELACIONADAS

No declara.

PRINCIPALES DIRECTIVOS

Apellido y Nombres	Nacionalidad	C.U.I.T	Cargo
SABBAG ARIEL ELIAS	Argentina	20253151170	Presidente
SABBAG ALEXIS ADRIAN	Argentina	23261682729	Vicepresidente
JARDEL ROBERTO ALEJANDRO	Argentina	20234837878	Director Suplente

Fuente: Empresa

ANTECEDENTES DE PRINCIPALES DIRECTIVOS

SABBAG ARIEL ELIAS - 20253151170



SABBAG ALEXIS ADRIAN - 23261682729

SCORE

88.1

SABBAG ALEXIS ADRIAN

FECHA NACIMIENTO:	09/03/1978
ESTADO CIVIL:	CASADA/O
SEXO:	M

FINANCIERO



TOTAL	1 238 000
BANCOS	4
ANTIGUEDAD SIT. 1	09/2013

CHEQUES RECHAZADOS

BCRA no informa cheques rechazados

DOMICILIOS

DOMICILIO:

MALABIA 2470 - 19Ø A, (1425), CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES, ARGENTINA

FISCAL:

MALABIA 2470 - 19Ø A, (1425), CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES, ARGENTINA

OTROS:

ORTEGA Y GASSET JOSE 1661, (1426), CAPITAL FEDERAL, CAPITAL Y GBA NORTE

FISCALES

EMPLEADO DE	EMELKA SOCIEDAD ANONIMA (01/2021)
CLAE	SERVICIOS DE ASESORAMIENTO, DIRECCIÓN Y GESTIÓN EMPRESARIAL REALIZADOS POR INTEGRANTES DE CUERPOS DE DIRECCIÓN EN SOCIEDADES EXCEPTO LAS ANÓNIMAS
INICIO ACTIVIDAD	01/07/2004
RIESGO FISCAL	NO

JUICIOS

no se detectó actividad judicial

JARDEL ROBERTO ALEJANDRO - 20234837878

SCORE

86.5

JARDEL ROBERTO ALEJANDRO

FECHA NACIMIENTO:	07/11/1973
SEXO:	M

FINANCIERO



TOTAL	590 000
BANCOS	4
ANTIGUEDAD SIT. 1	08/2009

CHEQUES RECHAZADOS

BCRA no informa cheques rechazados

DOMICILIOS

DOMICILIO:

CHULAVISTA 1960, GENERAL ROCA, RIO NEGRO, ARGENTINA

FISCAL:

CHULA VISTA 1960, (8332), GENERAL ROCA, RIO NEGRO, ARGENTINA

OTROS:

TUCUMAN 01636, (8332), GENERAL ROCA
AV.ITALIA N¦ 01891, (6644121), SAN LUIS

FISCALES

EMPLEADO DE	BODEGA CHACRA S.R.L. (01/2021)
CLAE	SERVICIOS DE ASESORAMIENTO, DIRECCIÓN Y GESTIÓN EMPRESARIAL N.C.P.
INICIO ACTIVIDAD	01/06/2020
RIESGO FISCAL	NO

JUICIOS

no se detectó actividad judicial

Situación Comercial

PROVEEDORES

- PODLESCH SA
- MOLDEADOS ARGENTINOS SA
- SMURFIT KAPPA DE ARGENTINA SA

CLIENTES

- COTO SA
- FRUTAMAX SA
- PRIMA FRUTA SA

MARCAS / PATENTES

No se detectó información.

EVOLUCION DE LAS VENTAS

12-2018	12-2019	12-2020	Post Balance al 03-2021	Post Balance proy. al 12-2021	Deuda en Días Ventas sobre BCRA
-	$ 707 380 646	$ 844 751 782	$ 438 295 018	$ 1 753 180 072	92

Situación Bancaria

CHEQUES RECHAZADOS

No se registran cheques rechazados.

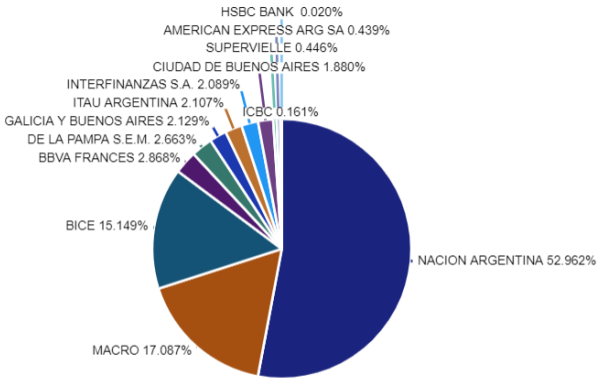
CENTRAL DE DEUDORES

Banco	04/2019	05/2019	06/2019	07/2019	08/2019	09/2019	10/2019	11/2019
INTERFINANZAS S.A.								
MULTIFINANZAS CIA FINANCIERA SA								
CIUDAD DE BUENOS AIRES						2 881,00	3 014,00	3 044,00
SUPERVIELLE			2,00					
PATAGONIA	446,00	121,00	106,00	97,00	74,00	57,00	41,00	22,00
NACION ARGENTINA	101 838,00	97 901,00	96 862,00	100 361,00	136 842,00	118 676,00	129 881,00	
MACRO	44 943,00	41 462,00	38 700,00	42 609,00	56 547,00	55 374,00	56 931,00	61 339,00
ITAU ARGENTINA	17 298,00		9 934,00	4 409,00	5 982,00	5 876,00	6 150,00	7 296,00
ICBC	4 542,00		4 269,00	4 441,00	6 020,00	5 903,00	6 165,00	6 217,00
HSBC BANK	1 606,00	3 624,00	3 439,00	3 886,00	4 750,00	4 834,00	4 297,00	2 817,00
GALICIA Y BUENOS AIRES	5 973,00	6 060,00	6 462,00	5 840,00	7 719,00	7 971,00	8 408,00	8 341,00
DE LA PAMPA S.E.M.	8 501,00	9 986,00	8 304,00	7 003,00	14 346,00	12 222,00	11 114,00	11 710,00
CREDICOOP COOP LIMITADO	761,00	459,00						
BICE	45 908,00	46 584,00	45 252,00	41 674,00	48 039,00	48 029,00		48 977,00
BBVA FRANCES	5 432,00	2 967,00		1 788,00	2 418,00	6 142,00	7 894,00	
AMERICAN EXPRESS ARG SA	496,00	658,00	1 067,00	1 023,00	944,00	898,00	1 018,00	710,00
TOTAL PERIODO	**237 744,00**	**209 822,00**	**214 397,00**	**213 131,00**	**283 681,00**	**268 863,00**	**234 913,00**	**150 473,00**

Banco	12/2019	01/2020	02/2020	03/2020	04/2020	05/2020	06/2020	07/2020
INTERFINANZAS S.A.								7 235,00
MULTIFINANZAS CIA FINANCIERA SA							131,00	
CIUDAD DE BUENOS AIRES	3 070,00	3 116,00	3 237,00	3 381,00		7 463,00	7 674,00	7 890,00
SUPERVIELLE	2,00		1,00					
PATAGONIA	3,00	8,00	2,00	1,00				
NACION ARGENTINA	131 373,00	133 059,00	137 391,00	144 875,00		158 974,00	147 950,00	151 950,00
MACRO	61 953,00	56 266,00	55 511,00	57 933,00		68 855,00	70 338,00	69 234,00
ITAU ARGENTINA	11 804,00	7 837,00	10 284,00	10 543,00		11 408,00	11 242,00	12 635,00
ICBC								
HSBC BANK	3 984,00	3 973,00		3 046,00		2 285,00	817,00	969,00
GALICIA Y BUENOS AIRES	8 275,00	5 794,00	5 770,00	5 129,00		5 276,00	4 611,00	2 401,00
DE LA PAMPA S.E.M.	11 583,00		9 520,00	9 891,00		8 462,00	9 558,00	8 705,00
CREDICOOP COOP LIMITADO								
BICE	49 121,00	49 186,00	47 278,00	52 241,00		54 156,00	54 738,00	55 683,00
BBVA FRANCES	8 164,00	6 172,00		3 714,00		7 248,00	5 326,00	979,00
AMERICAN EXPRESS ARG SA	1 091,00	998,00	764,00	815,00		578,00	520,00	801,00
TOTAL PERIODO	**290 423,00**	**266 409,00**	**269 758,00**	**291 569,00**		**324 705,00**	**312 905,00**	**318 482,00**

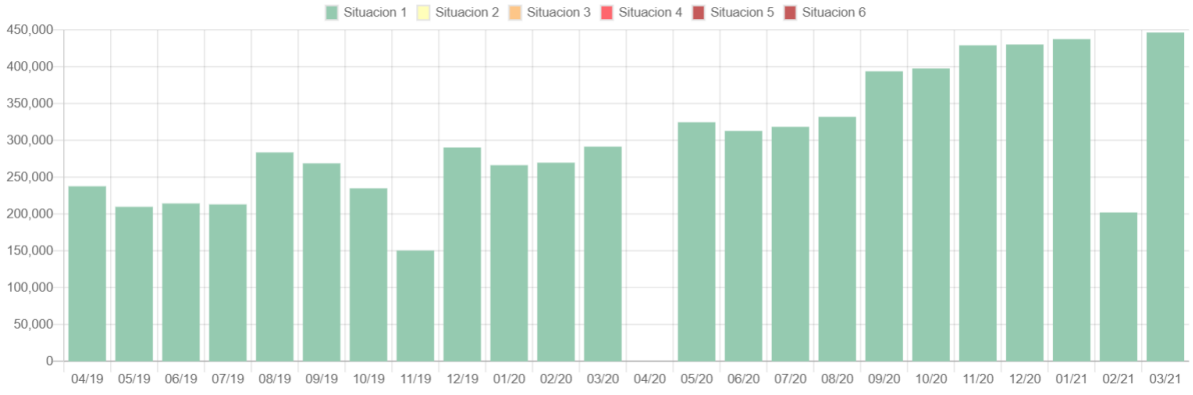
Banco	08/2020	09/2020	10/2020	11/2020	12/2020	01/2021	02/2021	03/2021
INTERFINANZAS S.A.	7 471,00	7 723,00	7 994,00	8 351,00	8 700,00	8 739,00	9 047,00	9 328,00
MULTIFINANZAS CIA FINANCIERA SA								
CIUDAD DE BUENOS AIRES	7 827,00	7 549,00	7 274,00	3 244,00	2 810,00	6 251,00	9 134,00	8 395,00
SUPERVIELLE	2,00				1 788,00	1 858,00	1 921,00	1 991,00
PATAGONIA		2,00						
NACION ARGENTINA	170 814,00	212 848,00	228 695,00	235 084,00	234 591,00	241 106,00		236 526,00
MACRO	70 118,00	72 107,00	67 295,00	69 426,00	72 171,00	71 490,00	71 428,00	76 312,00
ITAU ARGENTINA	13 165,00	13 814,00	15 851,00	13 892,00	8 286,00	8 525,00	9 062,00	9 410,00
ICBC		923,00	952,00	983,00	880,00	906,00	812,00	720,00
HSBC BANK	708,00	619,00	532,00	442,00	354,00	265,00	177,00	91,00
GALICIA Y BUENOS AIRES	2 030,00	7 991,00	7 764,00	8 330,00	10 147,00	9 382,00	8 952,00	9 508,00
DE LA PAMPA S.E.M.	7 891,00	9 785,00	10 214,00	8 271,00	8 363,00	8 090,00	9 028,00	11 892,00
CREDICOOP COOP LIMITADO								
BICE	48 791,00	57 503,00	45 734,00	62 935,00	64 403,00	65 936,00	67 241,00	67 653,00
BBVA FRANCES	2 316,00	2 246,00	3 448,00	16 284,00	15 401,00	11 936,00	13 122,00	12 810,00
AMERICAN EXPRESS ARG SA	914,00	770,00	2 002,00	1 908,00	2 376,00	3 125,00	2 242,00	1 961,00
TOTAL PERIODO	**332 047,00**	**393 880,00**	**397 755,00**	**429 150,00**	**430 270,00**	**437 609,00**	**202 166,00**	**446 597,00**

Situaciones			
1	Situación Normal	4	Con Alto Riesgo de Insolvencia (atraso de 181 a 365 días)
2	Con Riesgo Potencial (atraso de 31 a 90 días)	5	Irrecuperable (atraso de más de 365 días)
3	Con Problemas (atraso de 91 a 180 días)	6	Irrecuperable por Disposición Técnica (Morosos de ex-entidades financieras, con atraso de más de 180 días)



Situaciones últimos 24 meses

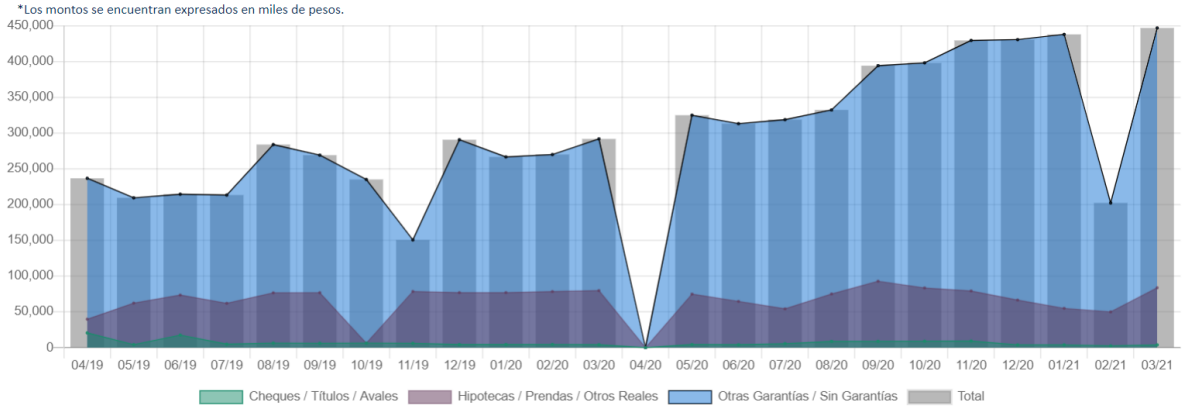
*Los montos se encuentran expresados en miles de pesos.



Los montos se encuentran expresados en miles de pesos

Garantías últimos 24 meses

*Los montos se encuentran expresados en miles de pesos.



Situación Judicial

CARÁTULAS DE JUICIOS COMO DEMANDADO

No se detectó información.

CARÁTULAS DE JUICIOS COMO DEMANDANTE

No se detectó información.

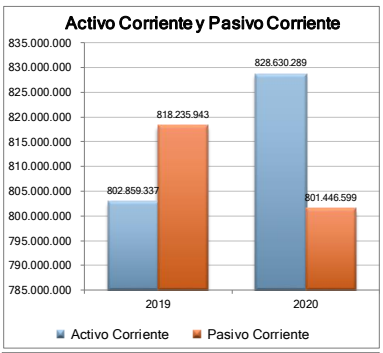
Información Económica / Financiera

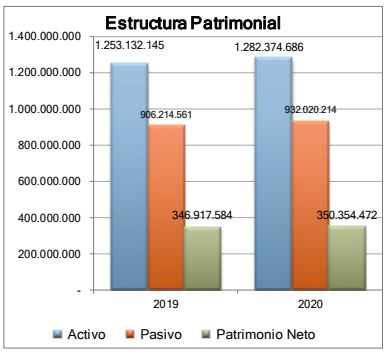
DATOS CONTABLES

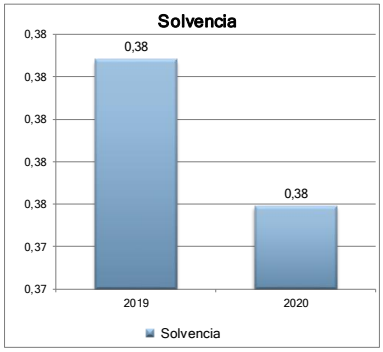
Períodos Analizados	2019/2020	
Concepts	12/2019	12/2020
Caja y Bancos	13.890.670,0	2.259.654,0
Inversiones corrientes	0,0	0,0
Creditos por ventas	286.579.296,0	296.219.780,0
Otros Créditos	111.670.451,0	94.495.407,0
Bienes de Cambio	390.718.920,0	435.655.447,0
Bienes intangibles	0,0	0,0
Otros activos corrientes	0,0	0,0
Activo Corriente	**802.859.337,0**	**828.630.289,0**
Otros Créditos no corrientes	439.416,0	0,0
Otras inversiones no corrientes	7.678.689,0	7.678.689,0
Bienes de Uso valor de origen	486.370.174,0	785.785.286,0
Depreciación acumulada	44.215.470,0	339.719.577,0
Bienes de Uso	442.154.704,0	446.065.709,0
Activos intangibles no corrientes	0,0	0,0
Otros activos no corrientes	0,0	0,0
Activo no Corriente	**450.272.808,0**	**453.744.398,0**
ACTIVO	**1.253.132.145,0**	**1.282.374.686,0**
Deudas Comerciales	389.956.753,0	389.478.195,0
Deudas bancarias	374.817.150,0	358.065.543,0
Deudas sociales	35.808.433,0	18.521.443,0
Deudas fiscales	17.653.607,0	35.381.418,0
Otros Pasivos	0,0	0,0
Pasivo Corriente	**818.235.943,0**	**801.446.599,0**
Deudas Comerciales	1.079.927,0	0,0
Deudas bancarias	24.026.029,0	30.849.115,0
Deudas fiscales	62.872.662,0	99.724.500,0
Otros Pasivos	0,0	0,0
Previsiones	0,0	0,0
Pasivo no Corriente	**87.978.618,0**	**130.573.615,0**
PASIVO	**906.214.561,0**	**932.020.214,0**
Capital social	58.512.105,0	58.512.105,0
Resultados Acumulados	288.405.480,0	291.842.368,0
PATRIMONIO NETO	**346.917.584,0**	**350.354.472,0**
PASIVO + PATRIMONIO NETO	**1.253.132.145,0**	**1.282.374.686,0**
Ventas	707.380.646,0	844.751.782,0
Compras del ejercicio	144.913.340,0	34.467.201,0
Costo de Ventas	477.704.047,0	622.069.306,0
Margen Bruto	229.676.599,0	222.682.477,0
Amortizaciones	21.691.618,0	23.832.266,0
Gastos Comerciales	110.683.290,0	129.921.718,0
Gastos Administración	50.035.707,0	60.922.984,0
Gastos Financieros	17.583.244,0	11.334.374,0
Otros ingresos	7.506.040,0	2.879.116,0
Otro egresos	51.232.228,0	2.919.044,0
Impuesto a las ganancias	6.301.133,0	16.724.659,0
Resultado del ejercicio	**1.347.038,0**	**3.738.814,0**
EBITDA	**46.923.032,0**	**55.630.113,0**

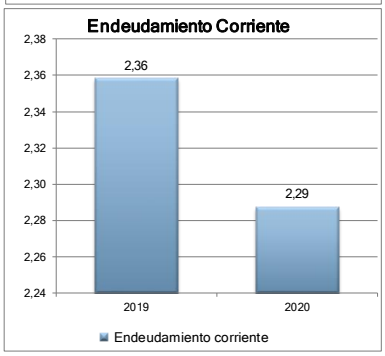
Importes Expresados en Pesos

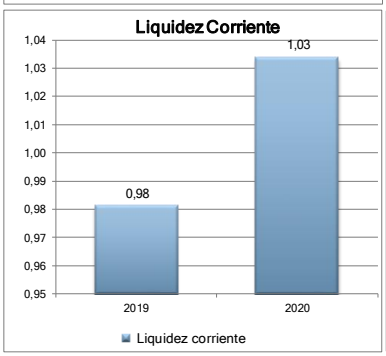
PRINCIPALES INDICADORES

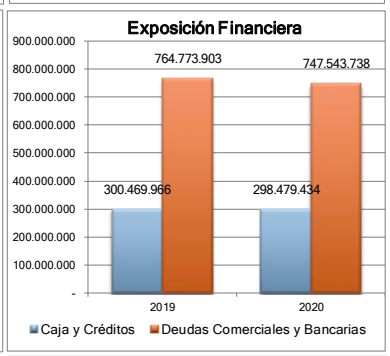


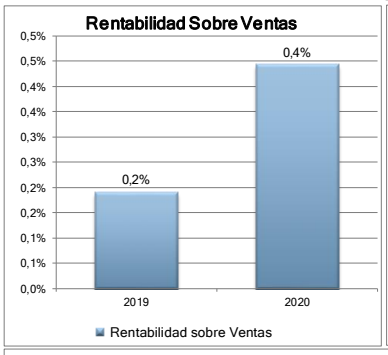


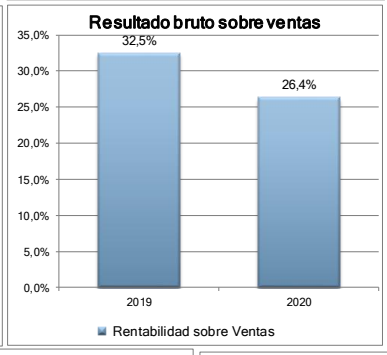


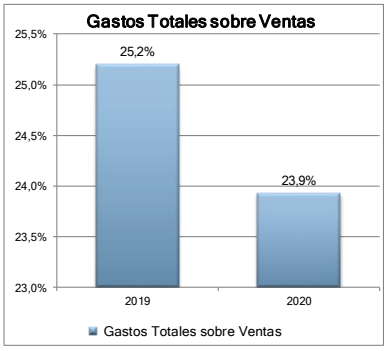


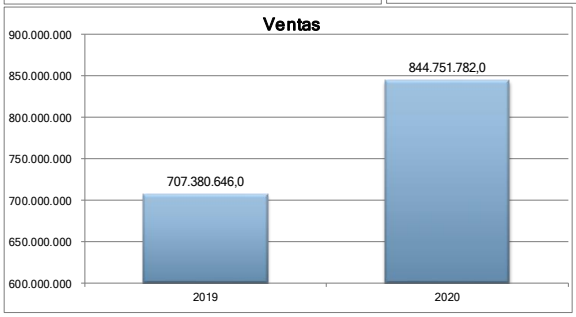


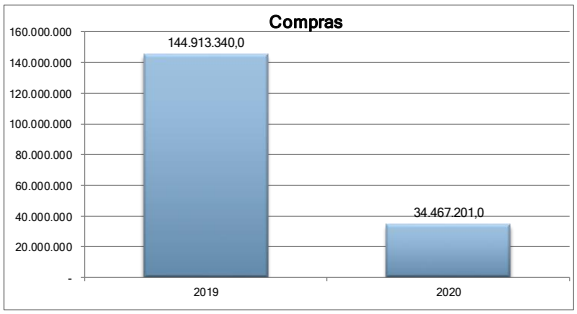












Publicaciones

OFICIALES

Provincia: BUENOS AIRES Fecha: 27/05/2019

EMELKA S.A. La asamblea y directorio del 8.4.2019 designaron presidente a Ariel Elías Sabbag, vicepresidente a Alexis Adrian Sabbag y director suplente a Roberto Alejandro Jardel, todos con domicilio especial en Malabia 2470 piso 19 departamentos A CABA. Autorizado segun instrumento público Esc. Nº 77 de fecha 20/05/2019 Reg. Nº 1247 Mariana Mabel Lantano - T°: 89 F°: 96 C.P.A.C.F. e. 27/05/2019 N° 36398/19 v. 27/05/2019 Fecha de publicacion 27/05/2019

Provincia: CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRESFecha: 13/09/2016

EMELKA S.A. La asamblea y directorio del 25.2.2016 designaron presidente a Ariel Elías Sabbag, director titular a Alexis Adrian Sabbag y director suplente a Roberto Jardel, todos con domicilio especial en Malabia 2470 piso 19 departamentos A CABA. Autorizado segun instrumento público Esc. Nº 221 de fecha 31/08/2016 Reg. Nº 1247 Mariana Mabel Lantano - T°: 89 F°: 96 C.P.A.C.F. e. 13/09/2016 N° 66749/16 v. 13/09/2016

Provincia: CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES Fecha: 11/11/2011

EMELKA SOCIEDAD ANONIMA En Asamblea General Extraordinaria celebrada el 26 de septiembre de 2011 se han efectuado aportes irrevocables de capital 574.500,- correspondiendo la suma de $ 287.250,- a cada uno de los Accionistas quedando así redactado el Artículo Cuarto: El Capital Social se fija en la suma de Pesos Cuatro Millones Doscientos Cincuenta y Un Mil Setenta, ($ 4.251.070,-) representado por Cuatro millones doscientos cincuenta y un mil setenta Acciones de $ 1,- valor nominal cada una. Jose Mangone autorizado en Esc. Pub. 722/26.10.2011. Certificación emitida por: Mauricio H. Sasson. Nº Registro: 1685. Nº Matricula: 4916. Fecha: 3/11/2011. Nº Acta: 137. Nº Libro: 17. e. 11/11/2011 Nº 147637/11 v. 11/11/2011

COMERCIALES

"La fruticultura volverá a ser de las empresas familiares y las pequeñas estructuras"
Fuente: revista internos Fecha: 11/10/2019

Alexis y Ariel Sabbag son tercera generación de productores frutícolas. Heredaron la tradición de su padre y hacia fines de los noventa crearon su propio emprendimiento, **Emelka S.A**., para producir peras y manzanas desde el corazón del valle medio rionegrino. Comenzaron alquilando chacras en la localidad de Chimpay, desde donde vendían su fruta a empresas comercializadoras. Si bien ya tenían el know how por venir de una familia exportadora, cuando comenzaron a producir por sus propios medios tuvieron que arrancar de cero. "En esa época viajábamos mucho a ferias, nos íbamos al exterior para abrir posibilidades comerciales, cerrando cliente por cliente", nos cuenta Alexis Sabbag, uno de los directores de la empresa. A través de esas gestiones lograron ser uno de los primeros productores que enviaran su mercadería a Rusia, cuando este destino todavía no era tan importante en cuantos volúmenes para Argentina. Entusiasmados, en el 2002 decidieron invertir para transformarse en una empresa integrada, controlando todos los eslabones de la cadena: además de producir, comenzaron a empacar, conservar y exportar ellos mismos. Hoy además ser una de las empresas frutícolas con mayor proyección de la zona, Emelka se destaca por haber diversificado su propuesta con la implementación de ganadería, pasturas, cereales y oleaginosas.
La fruticultura rionegrina atraviesa una profunda crisis a nivel sanitario, productivo y comercial. La poca rentabilidad de los pequeños y medianos productores pone en peligro la realización de tareas culturales (aunque, buena nueva: llegarán créditos para afrontarlas esta temporada). En el mercado internacional año a año se pierden volúmenes exportados y a nivel interno el consumo no repunta. A eso se le suma la permanente tensión comercial entre chacareros y empresarios por el valor de la fruta. Y como si fuera poco, el gobierno nacional redujo reintegros por exportaciones y aplicó retenciones sobre una economía ya golpeada, deprimiendo aún más el negocio. Ante este panorama, ¿cómo permanecer en la actividad? Parece una pregunta exagerada, claro. Pero a la luz de los datos presentados recientemente por el Consejo Productivo Nacional, no tanto. Los números señalan que en los últimos tres años y medio cerraron 18.478 empresas en todo el país. Las pymes frutícolas no escapan a esta realidad y están en alerta permanente: limitan su inversión y en algunos casos achican su estructura.
"La única manera de tener rentabilidad es con calidad, porque la fruta de mala calidad no vale, pero la de buena calidad vale mucho", Alexis Sabbag, director de Emelka.
En el contexto actual entonces, el funcionamiento integrado de la cadena por una misma empresa, es decir, el trabajo de producir, empacar, enfriar y comercializar, resulta una estrategia acertada para “maniobrar” la crisis. Esto permite obtener mejores condiciones para negociar la fruta y, por lo tanto garantizar precios razonables por ella. Sin embargo otro factor que resulta clave: la calidad de la mercadería. En la última década el negocio de la fruta se transformó y los mercados dejaron de priorizar volúmenes para poner el ojo en el color, calibre, aroma y sabor del producto. “Antes mientras más kilos tenías, más ganabas. Sobre todo durante la década del noventa y principios del 2000. Eso fue cambiando. La única manera de tener rentabilidad hoy es con calidad, porque la fruta de mala calidad no vale, pero la de buena calidad vale mucho. Por eso elegimos reinvertir en tecnificación todo lo que fuimos ganando estos años”, cuenta Alexis Sabbag. Sin embargo, en Emelka la calidad no ha sido un impedimento para que obtuvieran en el último año muy buenos rendimientos por hectárea (alrededor de 45 mil kilos, cuando el promedio en el valle oscila entre los 25 y 30 mil kilos).
¿Y cómo se logra una fruta de calidad? Con una inversión permanente en sistemas de riego por goteo y aspersión para la defensa contra heladas; mallas antigranizo; constancia y monitoreo de la fertilización, cura, raleo, poda. Debe haber un

seguimiento constante de las plantaciones que acompañe el crecimiento y la capitalización de las acciones. Estas unidades – pequeñas o medianas que no cuentan con grandes capitales para realizar inversiones importantes de maneras simultánea, necesitan ser minuciosas en el control para poder llevar adelante la inversión progresiva y planificadamente, tanto a nivel productivo como contable. O por lo menos esa parece ser la receta de una empresa que ha logrado sostenerse y destacarse en un contexto de estancamiento generalizado para la actividad frutícola.
"Los desarrollos graduales y sobre bases firmes están dando sus frutos", Julio Dillon, ingeniero agrónomo de Emelka.
"Creo que la fruticultura con el tiempo volverá a ser de las empresas familiares y las pequeñas estructuras. Trabajar así te permite conocer en detalle todos los procesos, buscar el costo-beneficio de cada tarea. La probabilidad de éxito es mayor", nos dice durante el recorrido Julio Dillon, ingeniero agrónomo y gerente de producción de Emelka. Es que salvo algunas excepciones, el negocio de la fruticultura en el Valle ya no resulta tan tentador para las grandes compañías. Si bien todavía existen las empresas que buscan avanzar sobre los productores más chicos, expandirse y trabajar enormes volúmenes de kilos, la realidad histórica marca que esos crecimientos explosivos no han llegado a buenos términos en el valle. "Los desarrollos graduales y sobre bases firmes sí están dando sus frutos", añade Dillon.
Actualmente Emelka produce en sus chacras de Chimpay el 90% de las peras y manzanas que comercializa. Sólo compran algunas variedades concretas a productores de Villa Regina para completar el 10% restante. Si bien buscan centrar su diferencial en la calidad de la fruta, lo cierto es que Alexis y Ariel reconocen no sentirse demasiado a gusto en esa instancia de negociación. Quizás sea porque siempre fueron productores y saben que este intercambio a veces es poco grato. "El empresario está acostumbrado a comprar fruta tiene una gimnasia que nosotros no", apuntan.
Durante la temporada, una vez cosechada la fruta se transporta desde Chimpay hacia el empaque en Villa Regina (a unos 70 kilómetros) donde luego es stockeada en cámaras de frío. Emelka comercializa a través de sus marcas Red Five (primera marca) y Tiger (segunda calidad). El 50% de sus manzanas van hacia el mercado interno y el resto se destina a exportación. En el caso de las peras, sólo un 10% se queda en el país mientras el mayor volumen se envía principalmente a Brasil, pero también a Rusia, Estados Unidos, Italia, Francia, Israel, España, México y Emiratos Árabes, entre otros. En el horizonte además aparece China, un mercado que crece a pasos agigantados. El funcionamiento integrado resulta una estrategia acertada para "maniobrar" la crisis
En el año 2006 los Sabbag hicieron caso a una corazonada y compraron un campo para diversificar su actividad, principalmente hacia la ganadería pero también con pasturas, cereales y oleaginosas. Así lo explica Alexis: "Veíamos a la ganadería como una posibilidad porque la soja estaba expulsándola de la zona núcleo del país. Y sabíamos que había un potencial muy grande de carne para toda nuestra zona patagónica. Fue una apuesta". Y les salió bien. Tanto es así que arrancaron con 70 animales y hoy son una empresa mediana con perspectivas de crecimiento en la región. Sin embargo, lejos están de cambiar a la fruticultura por otra actividad. Buscan seguir invirtiendo, tecnificando, plantando nuevas variedades. Incluso ya comenzaron a probar con otros tipo de fruta como la cereza, el durazno y la ciruela. Actualmente, las principales variedades de pera que trabajan son Williams, D'anjou y Packam's, pero también Beurre Bosc, Winter Bartlett, Abate Fedetel, Red Bartlett y Red D'anjou. En manzanas, las variedades son Royal Gala, Red Delicious, Granny Smith, Fuji, Golden Delicious, Top Red, Starkirmson, Red Chief, King Oregón.
Tanto las peras y manzanas como los cítricos viven durante estos últimos meses una situación paradójica. Ambas actividades fueron declaradas por el poder ejecutivo en Emergencia económica, productiva, financiera y social con el objetivo de proporcionar beneficios impositivos a aquellos productores o pymes que se encuentran con la soga al cuello debido a los problemas de rentabilidad que los aquejan. Estas medidas representan un alivio temporal para los actores de la cadena, o como reza el viejo refrán: pan para hoy, hambre para mañana. Es que las causas principales de las crisis todavía permanecen, como las retenciones, la reducción de reintegros por exportaciones o los costos de insumos dolarizados.
"Las retenciones son ilógicas. En los últimos años toda la industria frutícola se endeudó mucho para subsistir. Creemos que es contraproducente colocar retenciones en Economías Regionales que venían pasándola tan mal", declara Sabbag. No obstante, es necesario aclarar que durante el mes de julio de 2019 el gobierno decretó la reducción de los derechos de exportación de 4 a 3 pesos, ante la presión de los sectores productivos que manifestaron su desacuerdo desde su implementación.
En comparación con Chile o Perú, los costos internos de nuestro país en la fruticultura son altísimos.
El crecimiento exponencial de ambos competidores está haciendo que Argentina pierda paulatinamente volúmenes exportados. Pero además, como en el caso del arándano o de la cereza, las posibilidades de competencia real son casi nulas porque la barrera arancelaria hace que los productores calculen dos veces cualquier intento de exportación. "El frutero es una máquina de invertir. Se habla de mucho de emprendedores en esta época, pero emprendedores somos los del Valle, que incluso en momentos de crisis seguimos invirtiendo", asevera Alexis.
El valor agregado de una pyme
Alexis destaca las características de trabajo de su empresa familiar. Cuando le preguntamos sobre la mayor virtud de Emelka, refiere a sus trabajadores y al valor agregado de un grupo comprometido. Afirma que el contacto directo con los agrónomos en el campo o los trabajadores en el empaque permite un diálogo fluido y gran ambiente en el día a día. "Los últimos cuatro o cincos años fueron años muy difíciles para la fruticultura. Si la gente que trabaja con nosotros no lo hubiera hecho con tanto amor, nos hubiese costado mucho más. No seríamos de las empresas mejorar posicionadas en el valle", reflexiona Alexis al finalizar nuestra visita.

ALERTAS DE PRENSA

No se detectó información.

INFORMACION DE MERCADO

Fuente: cafi.org.ar Fecha: 01/06/2021

Las manzanas son de las frutas que hasta el momento más se consumen en nuestro país: 8 kg promedio por habitante por año. Por ende, también son de las que más se comercializan. Es la tercera fruta con mayor ingreso al Mercado Central de Buenos Aires (MCBA), lo que corresponde aproximadamente al 14.37% del volumen total de frutas.

Para conocer a donde se producen estas pomáceas es necesario viajar al sur de nuestro país, específicamente a la zona del Alto Valle del Río Negro y Neuquén, y al Valle Medio del Río Negro. En esa ubicación se concentra el 85% de la producción nacional de peras y manzanas. Aproximadamente 50.000 hectáreas cultivadas, de las cuales se cosechan al año casi 1.8 millones de toneladas de fruta. De ese total, el 60% corresponde solo a manzanas.

Según estadísticas de la Cámara Argentina de Fruticultores Integrados (CAFI), la zona cuenta con aproximadamente 4.000 productores, 260 establecimientos de acondicionamiento y empaque, 220 establecimientos frigoríficos, y 11 empresas elaboradoras de jugo concentrado. Esta actividad genera más de 50.000 puestos de trabajo directos y 15.000 indirectos, lo que la convierte en uno de los sectores económicos más importantes de Neuquén y Río Negro. Además en época de cosecha, la actividad emplea a trabajadores de diferentes puntos del país. Los conocidos trabajadores golondrinas.

Los destinos a los que se dirige la manzana argentina son variados. El 50% de lo que se cosecha va a la industria para la elaboración de jugos concentrados, sidra, deshidratados, conservas, pulpas deshidratadas y licores. Mientras que al mercado interno para su consumo en fresco se destina el 28% de las manzanas. Debido a su carácter estacional y a la necesidad de conservar la fruta en cámaras de frío, para que los argentinos podamos consumirla durante todo el año, los precios de las manzanas varían según los meses del año. Cuando hay mayor cantidad de oferta –desde enero a marzo- los precios suelen ser más bajos. Luego, desde agosto hasta diciembre su valor empieza a crecer ya que el mayor porcentaje de la oferta está cubierta por manzanas conservadas en cámaras frigoríficas.

Si observamos hoy los precios en los mercados podemos decir que en el MCBA, el precio de las manzanas Red Delicious proveniente de Río Negro en cajones de 20 kilos van desde los $1300 a los $2400. Al igual que en en el Mercado Mayorista de Villa María. Mientras que las manzanas verdes, Granny Smith rionegrina, cuesta entre $1400 y $2000 un cajón de 18/20 kilos. Es importante mencionar que los valores de las manzanas varían según el tipo y la calidad de las mismas. Las variedades elegidas son siempre más caras que las que se conocen como manzanas comerciales.

Manzanas de Argentina al mundo

Otro de los fines de las manzanas argentinas son las exportaciones. El comercio internacional para este sector productivo es sumamente importante porque a lo largo de los años nuestro país supo ganarse un lugar en el mundo y hoy tiene un protagonismo asegurado como proveedor de la fruta. Anualmente, Argentina exporta aproximadamente 300.000 toneladas de manzanas frescas. Estas cifras, hacen que la actividad represente la mitad de las exportaciones de fruta fresca que el país realiza en total. La zona del Alto Valle es la encargada de esta actividad y sus envíos parten del puerto San Antonio Este que se encuentra administrado por el consorcio Patagonia Norte. Entidad que se encarga de gestionar la logística de las exportaciones de ultramar.

Durante el 2020, de acuerdo a un informe estadístico del Centro Regional Patagonia Norte del Senasa, los envíos de manzanas a latinoamérica registraron un aumento del 24% lo que representó un total de 56.325 toneladas contra las 45.390 que se comercializaron en el año 2019. Los principales envíos de la fruta se realizaron hacia Paraguay (69%) y a Bolivia (42%). Además, Brasil recibió en el mismo periodo un 16% más de manzanas de las que importó en 2019.

Si bien estas cifras fueron el año pasado una buena noticia para el sector, es importante aclarar que los mercados latinoamericanos son categorizados en el mundo como marginales porque pagan precios muy bajos y por la inestabilidad económica que los representa. Por lo tanto, puede decirse que los envíos de manzanas resultan menos beneficiosos para Argentina si se los compara con los de peras que se exportan a mercados como Rusa, Brasil, Italia y Estados Unidos. Destinos que no presentan condiciones de inestabilidad, lo que hace que los precios sean más altos y el ingreso de dólares a nuestro país sea mayor.

A estos datos es necesario sumar las últimas estimaciones que USDA y Senasa hicieron sobre la producción y comercialización de manzanas argentinas para este 2021. Los informes elaborados por estas instituciones arrojaron algunas estadísticas que es necesario tener en cuenta. Primero, USDA estimó que para este año la producción de manzanas frescas en Argentina disminuirá un total de 10.000 toneladas y las exportaciones tendrán una caída aproximadamente de 100.000 toneladas. Esto último, asociado principalmente al incremento de la oferta de frutas en el hemisferio norte y a la falta de competitividad de Argentina en los mercados internacionales.

Paralelamente, Senasa habló de una caída considerable en el consumo interno de manzanas. Según explicaron, durante los primeros cuatro meses del año en las góndolas locales se colocaron un total de 82.000 toneladas de manzanas, lo que refleja una caída interanual del 30%. Las razones tienen que ver principalmente con volúmenes menores en las cosechas –aproximadamente 10% -, no solo para las manzanas que se destinan al consumo en fresco sino también para las que van a industria.

Toda esta información va de la mano y no hace más que preocupar al sector productivo de manzanas. Un rubro que desde hace un buen tiempo viene reclamando por la falta de rentabilidad, los altos costos productivos y la escasez de créditos blandos para la inversión. Si a este panorama le sumamos que el consumo de dicha fruta está en caída, y su comercialización en el mercado interno disminuye proporcionalmente, o los niveles inflacionarios que hoy en día registra Argentina, las estimaciones terminan siendo más negativas que optimistas para las manzanas nacionales.

Fuente: cafi.org.ar Fecha: 20/04/2021

La número uno en Argentina

Cuando se inició la producción de frutas en el Valle del Río Negro, fueron las manzanas las más plantadas. Fueron también las primeras frutas exportadas y con las que tuvo éxito Argentina en el mundo. Pero en los últimos 20-30 años hubo un fuerte vuelco hacia la pera, al ser la fruta con la que podía competir mejor Argentina en el mundo. En pocos lugares se obtiene una pera tan deliciosa como en el Valle del Rio Negro. La superficie de ella creció marcadamente, mientras que se retrajo la de las manzanas.

A tal punto que actualmente la superficie y producción de peras, supera a la de manzanas. Según el último informe del Senasa hay 23.000 has plantadas con peras y 20.000 con manzanas. Similar situación se da para la producción comercial, de pera se obtiene anualmente unas 600.000 toneladas, mientras que de manzanas unas 540.000 toneladas. En caso de la exportación, ya hace mucho que la pera superó ampliamente a la de manzana. La pera se mantiene hace más de una década como la estrella de la exportación argentina, aportando entre el 35-40% del volumen y valor de total de fruta fresca exportada. Se la envían más de 60 países. Dentro de estos se destaca como destinos tradicionales Brasil, Rusia, EE.UU.+Canadá y los países europeos como son Italia, Holanda y Alemania. En los últimos años creció fuertemente la exportación a Latinoamérica. A Brasil se sumó Perú, Méjico, Colombia, Paraguay y Bolivia.

La fruticultura no fue ajena a los vaivenes económicos que sufrió el país, pero independientemente de los mismos sigue siendo la principal actividad económica del Valle de Rio Negro. Es una gran generadora de empleo, siendo dentro de las actividades agrícolas la que más personas emplea por superficie. Según un estudio de la Unión Industrial 1.000 hectáreas de frutas generan trabajo para 1.000 personas, mientras que los cereales y oleaginosas dan a 7; la ganadería extensiva a 1. Actualmente las manzanas y peras ocupan en el Valle del Rio Negro unas 50.000 personas en forma directa. El número se duplica a triplica si se consideran a los indirectos.

Otro punto fundamental para ver su importancia es la generación de divisas. Es la principal fuente de divisas de las provincias de Rio Negro y Neuquén. En caso de la provincia de Rio Negro el sector aportó en el 2018 el 81% del valor de las exportaciones, de lo cual el 70% fueron peras frescas. En caso de la provincia de Neuquén el sector frutícola genera casi el 50% de las divisas.

En los primeros puestos del comercio mundial

De las 600.000 toneladas que se producen anualmente, se exporta la mayor parte. Hace unos 10 años se exportaban unas 400.000-500.000 tons, siendo Argentina el primer exportador mundial. Pero cambios en el mercado mundial, una reorientación hacia una exportación de calidad, aumento de los costos argentinos y cambio en la preferencia varietal llevaron a una retracción del comercio argentino. En los últimos años la exportación se ubicó entre las 300.000 a 350.000 toneladas. Argentina es actualmente el segundo exportador mundial. China lo supera, aunque cabe aclarar que las variedades exportadas por el gigante asiático, difieren ampliamente de las clásicas peras conocidas por el mundo occidental. Por lo cual dentro de estas, Argentina continúa dominando plenamente al comercio mundial.

Originalmente el principal mercado fue el europeo. Pero en los últimos años se ha modificado la importancia de los destinos. Europa empezó a autoabastecerse, reduciendo sensiblemente los volúmenes importados de terceros países. En compensación crecieron los envíos a Norteamérica y Latinoamérica. Mientras tanto Rusia se mantuvo como segundo mercado, con volúmenes bastante constantes. Actualmente el 40-45% va a Latinoamérica, 25% a Rusia, 15-20% a EEUU y similar porcentaje a Europa.

Los desafíos de la pera

La pera es una fruta bien conocida gracias a su delicioso sabor, aroma y suave textura. Pero a pesar de sus excelentes cualidades culinarias y de ser parte de la cultura de los países del norte, se tuvo que enfrentar a varios desafíos de la fruticultura y del comercio moderno. Entre los problemas que surgieron fue su delicadeza (piel suave, no resistir golpes, rápida maduración), menor vida poscosecha, dificultad de cosecharla y comercializarla en su momento óptimo de madurez, susceptibilidad a ciertas plagas y enfermedades, etc. Esto dificultó su producción, traslado y comercialización. Frecuentemente las peras que llegaban a las góndolas no cumplían con las exigencias de los consumidores actuales. Ante estas dificultades los países productores de peras trabajaron fuertemente para mejorar la imagen. Gracias a nuevas tecnologías se logró mejorar la producción, manipulación y conservación. También se está trabajando fuertemente en el tema genético. Esto no es fácil dado que el desarrollo de nuevas variedades de peras lleva bastante tiempo. Pero ya se han lanzado varias nuevas variedades promisorias.

También los fruticultores en el Valle han trabajado fuertemente para ajustar la producción, cosecha y empaque, para conseguir una pera de óptima calidad y buen tamaño. El clima patagónico, con sus fuertes vientos no lo hace fácil. El rameado es un problema común. También las heladas tardías no están ausentes y provocaron más de una vez mermas marcadas. La cosecha se concentra en pocos días, restringido por la calidad interna, esta tiene que ser óptima para garantizar una adecuada conservación. Otro punto delicado es el transporte. Las distancias hacia los puertos o a los destinos terrestres, son más largas que en mayoría de los competidores (400 a más de 2.000 km).

Con respecto a las variedades, aún predominan plenamente las clásicas. En primer lugar la Williams (40%), aunque su participación se redujo en los últimos años, ante la caída de su demanda en ultramar. Le sigue la Packhams, D´Anjou, Abate, etc. Pero también se están probando las nuevas variedades patentadas. Las superficies son aún pequeñas, pero las empresas saben que ese es el camino para mantenerse en el futuro en los exigentes mercados del norte.

Otro punto en el cual el Valle muestra una de sus potencialidades, es la producción orgánica. En el Valle del Río Negro hay una superficie de 8.000 has de montes frutales orgánicos. De las cuales provienen las 45-50.000 toneladas de manzanas y peras orgánicas que se exportan, siendo Argentina una de los principales proveedores de estas frutas de contraestación. Los destinos de las peras y manzanas orgánicas son en primero lugar EEUU, seguido por Europa y Canadá. En los últimos dos años con el surgimiento del Covid la fruta orgánica ha adquirido especial importancia y su venta se incrementó fuertemente tanto en Europa, como en los EEUU.

Las mejoras que se realizaron en las peras, su adaptación a los nuevos desafíos del comercio mundial, tanto en tema calidad, conservación, variedad o vuelco al orgánico, están dando sus primeros resultados. La tendencia decreciente de las ventas se está frenando. Incluso en algunos países se observó un aumento de las mismas (Alemania). Por otro lado se vio un cambio en los consumidores. Ya no son las personas mayores las principales consumidoras, sino que se observa una tendencia entre los jóvenes al mayor consumo de peras. En los EEUU incluso son los milennials quienes descubrieron esta fruta. Argentina seguirá apostando a esta fruta. Realizando todos los esfuerzos necesarios para llegar a los mercados con una pera de óptima calidad.