



UNA HOJA DE RUTA HACIA UN FUTURO FEDERAL

PLAN ESTRATÉGICO FEDERAL PARA LA CADENA
DE VALOR DE FRUTOS SECOS

BLOQUE 1: Resultados del Plan Estratégico
y prioridades de acción



CONSEJO FEDERAL
DE INVERSIONES

CAMINO RECORRIDO



2025
Y AÑOS
PREVIOS

30 DE
SEPTIEMBRE
DE 2025

MARZO DE
2026
(VIRTUAL)

NOVIEMBRE
2025 –
MAYO 2026

JUNIO 2026 -
ACTUALIDAD

SEGUNDO
ENCUENTRO
FEDERAL

PRÓXIMO
PASO

PRÓXIMA
REUNIÓN
DE HOJA DE
RUTA

1

2

3

4

5

6

7

8

TRAYECTORIA DEL CFI
EN LA CADENA DE
FRUTOS SECOS

PRIMER
ENCUENTRO
FEDERAL DE
FRUTOS SECOS

JORNADA DE
TRABAJO
INTERMEDIO

ELABORACIÓN DEL
PLAN ESTRATÉGICO
FEDERAL

DISEÑO DE
PROGRAMAS

IMPLEMENTACIÓN

HOJA DE RUTA
DE
FRUTOS SECOS

SEGUIMIENTO DE
IMPLEMENTACIÓN



PLAN ESTRATÉGICO FEDERAL PARA LA CADENA DE FRUTOS SECOS

Se construyó una base federal de información, se contrastó y validó con referentes territoriales, y se tradujo en prioridades concretas para orientar instrumentos de política pública.

5

FRUTOS SECOS

alcance sectorial

17

PROVINCIAS

relevamiento
federal

+60

REUNIONES

con referentes

1

VISIÓN

compartida

5

**EJES
ESTRATÉGICOS**

con líneas de
acción

LO QUE SE LOGRÓ

Un diagnóstico a escala nacional:
dimensionamiento y análisis competitivo, mirada técnico-productiva y comercial, identificación de brechas, una visión común y línea de acción.

LO QUE VALIDA EL PROCESO

Participación de asociaciones, cámaras, referentes provinciales, productores, asesores e instituciones técnico-científicas.

LO QUE SIGUE

Convertir las líneas estratégicas en proyectos CFI: información sectorial, crédito, asistencia técnica, calidad, asociativismo y mercados.

RESULTADOS: Relevamiento



38.493 HA

implantadas con frutos secos

+66,3%

de superficie respecto al
relevamiento del 2016

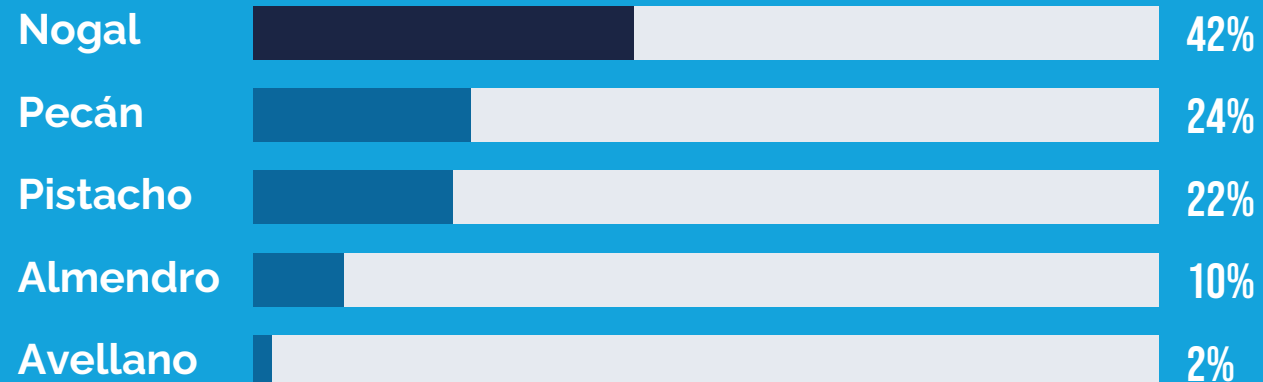
17

provincias con
producción relevada

5

cultivos: nogal, pecán,
pistacho, almendro y
avellano

COMPOSICIÓN DE LA SUPERFICIE IMPLANTADA



72% de la superficie se concentra en Mendoza, San Juan, Entre Ríos y Catamarca.

2 · DIAGNÓSTICO SECTORIAL

UNA CADENA FEDERAL EN EXPANSIÓN



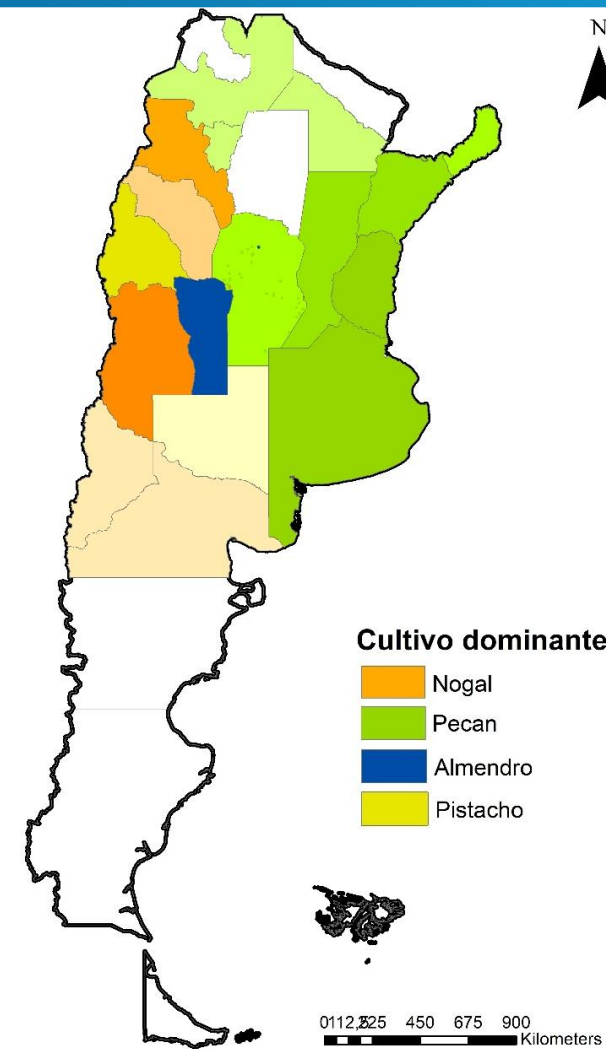
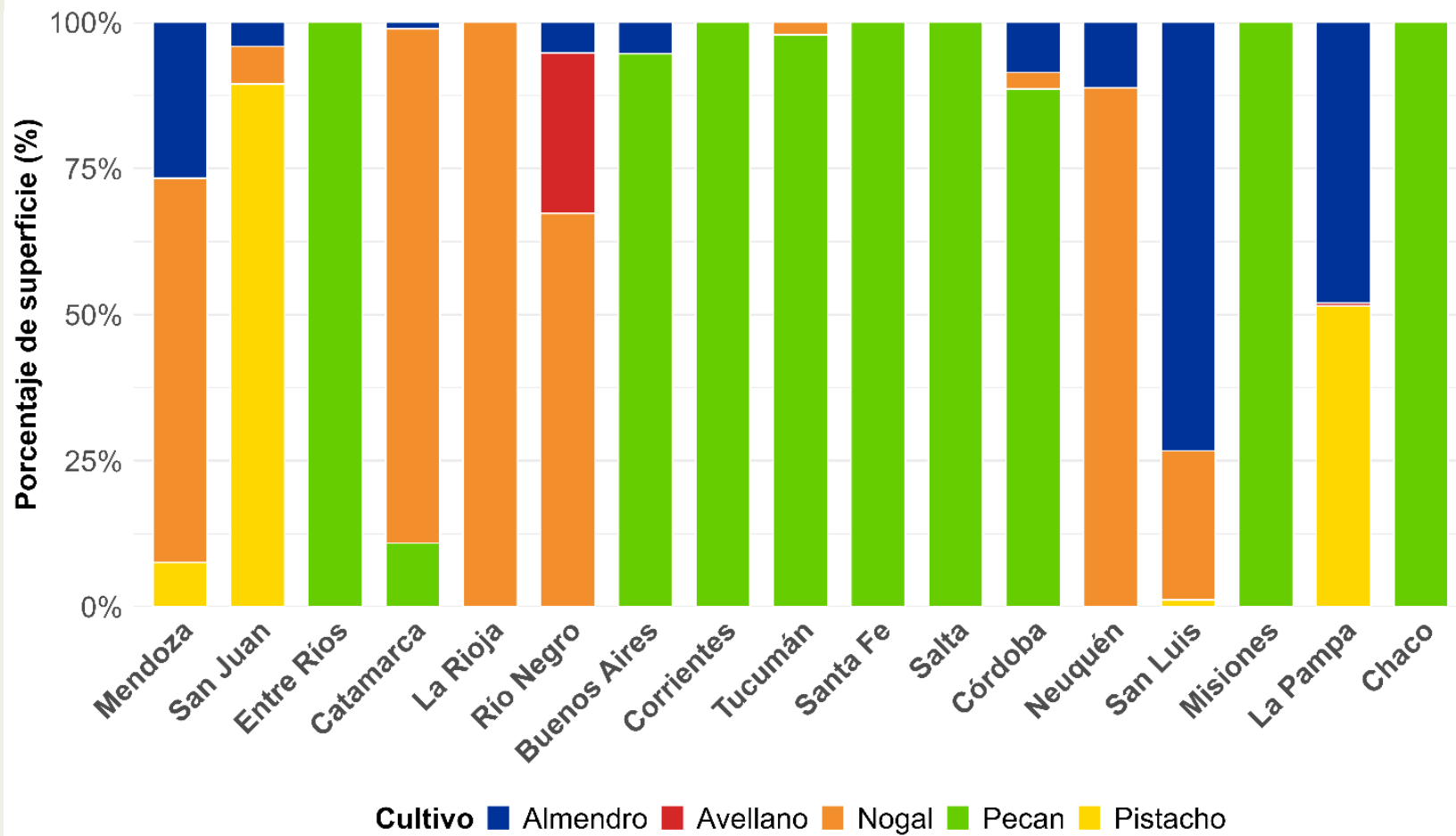
Distribución de la superficie implantada por provincia (participación en el total nacional y cantidad hectáreas)

	PROVINCIA	% DEL TOTAL	HECTÁREAS (HA)
1	Mendoza		28,3% 10.747 ha
2	San Juan		22,2% 8.437 ha
3	Entre Ríos		10,8% 4.098 ha
4	Catamarca		10,8% 4.094 ha
5	La Rioja		7,5% 2.869 ha
6	Río Negro		6,0% 2.296 ha
7	Buenos Aires		3,8% 1.448 ha
8	Corrientes		2,1% 812 ha
9	Tucumán		2,0% 744 ha

	PROVINCIA	% DEL TOTAL	HECTÁREAS (HA)
10	Santa Fe		1,7% 638 ha
11	Salta		1,4% 522 ha
12	Córdoba		1,4% 517 ha
13	Neuquén		0,8% 322 ha
14	San Luis		0,5% 195,3 ha
15	Misiones		0,3% 99 ha
16	La Pampa		0,3% 97 ha
17	Chaco		0,2% 89 ha

2 · DIAGNÓSTICO SECTORIAL

PARTICIPACIÓN DE FRUTOS SECOS POR PROVINCIA



2 · DIAGNÓSTICO SECTORIAL

UN SECTOR, CINCO TRAYECTORIAS PRODUCTIVAS DIFERENTES

	NOGAL	PECÁN	PISTACHO	ALMENDRO	AVELLANO
	16.078 HA 42% DE LA SUPERFICIE	9.260 HA 24% DE LA SUPERFICIE	8.802 HA 23% DE LA SUPERFICIE	3.723 HA 10% DE LA SUPERFICIE	630 HA 2% DE LA SUPERFICIE
PERFIL	Consolidado y exportador	En crecimiento y exportador	Fuerte expansión	Mercado interno / importador	Concentrado territorialmente
OPORTUNIDAD	Diferenciación y mayor valor	Mayor producción + agregado de valor	Demanda interna y externa creciente	Sustitución de importaciones	Sustitución + valor agregado
DESAFÍO	Competitividad y posicionamiento	Productividad y calidad	Aumentar oferta y procesamiento	Escala y abastecimiento local	Escala y concentración territorial

Las cadenas difieren en madurez, escala, tecnología, perfil comercial y necesidades de intervención.

¿QUÉ NOS DIJO EL DIAGNÓSTICO?



El desafío no es solo crecer en superficie, sino **consolidar cadenas productivas eficientes, rentables y sostenibles**, capaces de transformar ese crecimiento en producción, valor agregado y oportunidades de desarrollo local.

Productividad e innovación

Heterogeneidad productiva y tecnológica ·
Mecanización · Riego · Manejo · Poscosecha

Información e investigación

Información sectorial dispersa · Necesidad de actualización periódica · Brechas sobre costos, producción y mercados · Limitada investigación aplicada (comportamiento varietal, Sanidad, etc.)

Capacidades y Asistencia técnica

Acceso Desigual al conocimiento técnico especializado · Limitada mano de obra con conocimiento específico

Financiamiento e Infraestructura

Altos requerimientos de inversión · Ciclos largos de los cultivos · Instrumentos financieros adaptados · Insuficiencia de infraestructura de cosecha y pos cosecha.

Agregado de valor y mercados

Brechas en calidad · Diferenciación · Procesamiento · Logística · Comercialización · Inserción internacional

2 - DIAGNÓSTICO COMPETITIVO – COMERCIO EXTERIOR ARGENTINO

EXPORTACIONES: crecimiento con predominio del Nogal

75.436 T

Exportadas entre 2015 y 2025

10.406 T

Récord anual en 2024

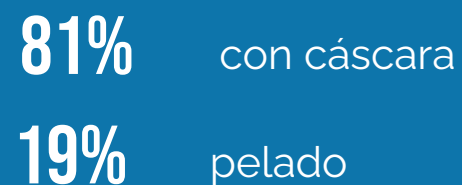
-29%

Variación de volumen en 2025 vs. 2024

COMPOSICIÓN POR ESPECIE · VOLUMEN



FORMATO Y DESTINOS



EQUIVALENTE EN VALOR



Destinos por volumen:

Italia 39,5% · Turquía 10,4% · Brasil 9,7%
Emiratos Árabes Unidos 8,5% · Confidencial 12,2%

El predominio de las exportaciones con cáscara evidencia espacio para ampliar el procesamiento y el agregado de valor.

2 - DIAGNÓSTICO COMPETITIVO - COMERCIO EXTERIOR ARGENTINO

IMPORTACIONES: crecimiento y demanda de producto pelado

34.352 T

Importadas entre 2015 y 2025

+224%

Crecimiento 2015–2025

5.253 T

Récord de importaciones en 2025

COMPOSICIÓN POR ESPECIE · VOLUMEN



FORMATO Y ORIGEN

97%
3%

pelado

con cáscara

EQUIVALENTE EN VALOR

98%
2%

Principales orígenes por volumen:

Chile 61,2% · Estados Unidos 23,3%
Australia 5,8% · Turquía 4,2%

La brecha entre exportaciones con cáscara e importaciones peladas señala oportunidades de industrialización local.

3 – OPORTUNIDADES

UN MERCADO MUNDIAL QUE CRECE



PRODUCCIÓN CRECIÓ 67% EN LA ÚLTIMA
DECADA: 3,6 → 6,02 MT

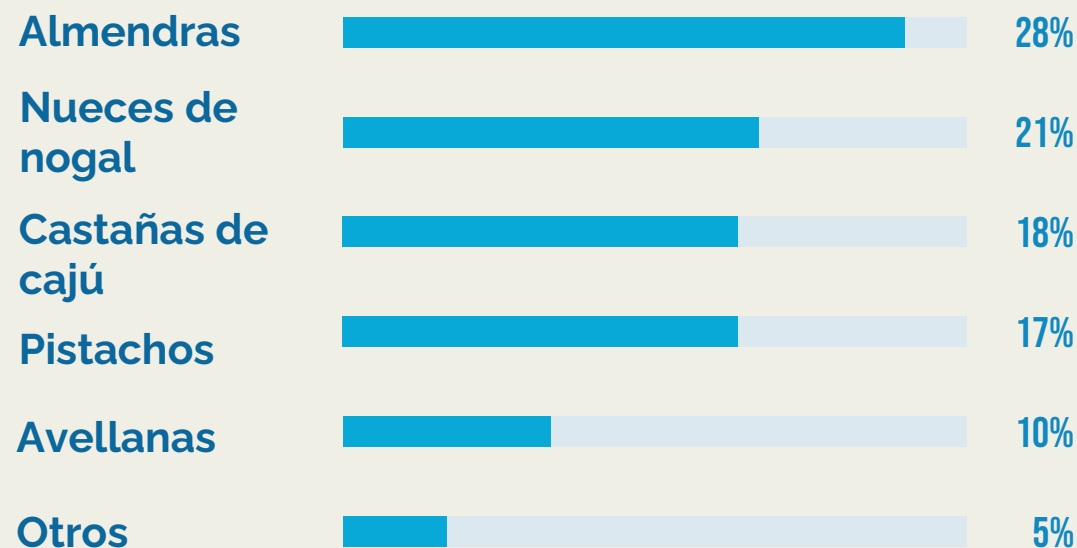
CONSUMO MUNDIAL DE FRUTOS SECOS

5.5 / 6 MT

CRECIENDO A UN RITMO DE

180.000 – 230.000 TON/AÑO

PARTICIPACIÓN POR FRUTO EN 2024/2025



El crecimiento global amplía las oportunidades, pero también eleva las exigencias de eficiencia, calidad, trazabilidad y diferenciación.

3 – OPORTUNIDADES

LA OPORTUNIDAD ARGENTINA ESTÁ EN CONSTRUIR DIFERENCIACIÓN



01

CONTRAESTACIÓN

Ventanas comerciales complementarias a los grandes productores del Hemisferio Norte.

02

DEMANDA CRECIENTE

Expansión del consumo y valorización de alimentos saludables.

03

PREMIUMIZACIÓN

Espacios de mayor valor, especialmente en pistacho y pecán.

04

AGREGADO DE VALOR

Pelado, procesamiento y productos elaborados para capturar mayor valor.

05

NUEVOS MERCADOS

Asia, América Latina y segmentos diferenciados como destinos potenciales.

La estrategia comercial no debería apoyarse únicamente en competir por volumen o precio.

4 – PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

VISIÓN



“Ser un sector federal, competitivo y sostenible, con escala y calidad, capaz de abastecer al mercado interno y crecer en exportaciones con valor agregado”.

EJES ESTRATÉGICOS

01

INFORMACIÓN Y
DIAGNÓSTICO

Conocer para
decidir.

02

INNOVACIÓN Y
PRODUCCIÓN
SOSTENIBLE

Producir más y
mejor.

03

CAPACITACIÓN Y
ASISTENCIA
TÉCNICA

Fortalecer
capacidades.

04

FINANCIAMIENTO

Invertir para
transformar.

05

MERCADOS

Agregar valor y
ampliar mercados.



TRANSFORMAR EL DIAGNÓSTICO EN ACCIÓN



El Plan deja instalada una base federal para que los frutos secos dejen de ser una agenda dispersa y pasen a ser una cartera de proyectos concretos, validada con el territorio y lista para ser implementada con las provincias.





PLAN ESTRATÉGICO FEDERAL PARA LA CADENA DE VALOR DE FRUTOS SECOS

BLOQUE 2: Priorización de líneas de acción y construcción de la Hoja de Ruta Federal

4 - HOJA DE RUTA

PRÓXIMO PASO: HOJA DE RUTA



Del diagnóstico compartido a una hoja de ruta con líneas de acción definidas y priorizadas.



1. Dimensionar

¿Dónde está y cuánto representa el sector?



2. Diagnosticar

¿Cuáles son las principales brechas?



3. Validar

¿Qué dicen las provincias y el sector?

4

Priorizar

¿Qué líneas de acción generan mayor impacto?

5

Implementar

Programas ·
Instrumentos ·
Responsables ·
Plazos



El desafío ya no es identificar los problemas, sino acordar qué hacemos primero.

EJES ESTRATÉGICOS – ALGUNAS LÍNEAS DE ACCIÓN IDENTIFICADAS



01 INFORMACIÓN Y DIAGNÓSTICO

Ampliación de relevamiento geoespacial con determinación de variedades y edad de las plantaciones.

Estudio del Mercado Interno

02 INNOVACIÓN Y PRODUCCIÓN SOSTENIBLE

Tecnificación del riego, mecanización productiva, innovación genética y adaptación al cambio climático.

03 CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA

Orientado a reducir brechas tecnológicas y productivas entre los distintos perfiles de Productores.

04 FINANCIAMIENTO

Articulación con líneas de crédito existentes y desarrollo de instrumentos específicos

05 MERCADOS

Desarrollo de una marca sectorial y acciones de posicionamiento en los mercados (ferias, rondas comerciales)

PREGUNTAS DISPARADORAS



1) ¿Qué desafíos consideran deben ser atendidos desde el sector público / desde el sector privado / en la articulación público privada para una efectiva implementación del Plan Federal de Frutos secos?

2) ¿Qué rol (aportes o compromisos) pueden asumir desde su institución para implementar la Planificación Estratégica del Sector?

3) ¿Cuáles son las prioridades que considera deben ser atendidas en 2027 para promover el desarrollo del sector Frutos Secos?



**UNA HOJA DE RUTA
HACIA UN
FUTURO FEDERAL**

MUCHAS GRACIAS



**CONSEJO FEDERAL
DE INVERSIONES**